

# ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



событие

## Наш ответ Европе

На Ходынском поле открылся крупнейший в Москве, России и Европе торгово-развлекательный центр «Авиапарк». Арендопригодное пространство комплекса – 230 000 кв.м, из которых пока пустуют около 30 000 «квадратов» (стр.3).

нулевой цикл

## Brusnika для новаторов

В Екатеринбурге в районе «Уралмаш» началось строительство жилого комплекса «Квартал Новаторов». Девелопер – ООО «Брусника-Урал» (Brusnika). Комплекс класса «эконом-плюс» на севере города, на пересечении улиц Ломоносова и Новаторов, возводит по проекту архитектурного бюро «ОСА» (стр. 4).

круглый стол

## От коворкинга к кохаузингу

Стиль и ритм повседневной жизни в больших городах ошутимо меняются. Вместе с ними трансформируются геометрия, форматы и функции офисов и общественных пространств. Стоит ли российским девелоперам обращать внимание на новое поколение интеллектуалов и творческую молодежь, как это делают на Западе? И можно ли сделать на них серьезный бизнес в недвижимости? В рамках форума PROUrban-2014 состоялась дискуссия «Изменение образа жизни людей – изменение трендов в девелопменте» (стр. 5).

опрос

## Рынок готовится к холодам

Тревожный 2014-й оказался на удивление благополучным для рынка недвижимости обеих столиц и региональных центров России. И хотя прогнозы на будущее далеки от радужных, девелоперы, брокеры и управляющие, похоже, набрались сил, подсчитали ресурсы и решили не расстраиваться из-за грядущей стагнации. Накануне серии Рождественских саммитов, которые Российская гильдия управляющих и девелоперов организует по всей стране в декабре-январе, мы попросили ведущих игроков рынка подвести итоги 2014-го и сформулировать ожидания от года предстоящего (стр. 6-7).

радNEWS

## Приусадебное хозяйство

Российский аукционный дом назначил на 25 декабря первые торги по подмосковным усадьбам, принадлежащим Распорядительной дирекции Министерства культуры РФ. В преддверии продажи прошло мероприятие «Возрождение русских усадеб: зеленый коридор для инвесторов», в котором участвовали представители Дирекции, правительства Московской области, специалисты-историки, реставраторы и потенциальные инвесторы. Они рассказали о состоянии объектов, перспективах их использования и условиях договоров (стр. 14).



## Александр КУРЕПОВ:

### «Крупный бизнес интересуется безопасная среда»

Исторический центр Иркутска – готовая машина времени, способная перенести каждого в XIX век, в эпоху водоразборных колонок и печного отопления. При этом рынок недвижимости в городе достаточно развит, чтобы порождать яркие и спорные проекты. С подробностями – полномочный представитель РГУД в Иркутске, генеральный директор ГК «Актив» Александр Курепов (стр. 2).

интервью



## Сергей МАЯРЕНКОВ:

### «Мы не пытаемся создавать музеи под открытым небом»

Сибирская лаборатория урбанистики возникла совсем недавно, однако уже успела поучаствовать в реновации депрессивного участка в центре Иркутска – на территории 130-го квартала. Методы, которыми в обветшавшую застройку вдохнули новую жизнь, и результаты градостроительного эксперимента вызывают интерес урбанистов, девелоперов и чиновников во многих городах страны. О практических аспектах «борьбы с депрессией» рассказывает член правления ООО «Сибирская лаборатория урбанистики» Сергей Маяренков (стр. 9).

**ГУДИМ на MIPIM**  
10-13 марта 2015  
Франция, Канны

WWW.PROESTATE.RU  
+7 (495) 668-09-37  
+7 (812) 640-60-70



## актуальный комментарий

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

# Александр КУРЕПОВ: «КРУПНЫЙ БИЗНЕС ИНТЕРЕСУЕТ БЕЗОПАСНАЯ СРЕДА»

Исторический центр Иркутска — готовая машина времени, способная перенести каждого в XIX век, в эпоху водоразборных колонок и печного отопления. При этом рынок недвижимости в городе достаточно развит, чтобы породить яркие и спорные проекты. С подробностями — полномочный представитель РГУД в Иркутске, генеральный директор ГК «Актив» Александр Курепов.

### — Как вы оцениваете качество городской среды Иркутска?

— Здесь много проблем, характерных для старинных русских городов. Это дефицит подготовленных под застройку участков, недостаточная пропускная способность и высокий износ инженерных сетей, большая доля аварийного, ветхого, неблагоустроенного жилья. К индивидуальным особенностям можно отнести сейсмическую активность региона, сложные климатические условия и неравномерную плотность населения. Понимание этих проблем и особенностей заставляет и бизнес, и власть стремиться к гармоничному развитию городской среды. В последние годы у нас реализованы или реализуются проекты, которые существенно улучшают ее качество. Это «130-й квартал», малоэтажный жилой комплекс «Хрустальный», торгово-развлекательный комплекс «Модный квартал», а также проекты Ассоциации застройщиков Иркутска и Агентства развития памятников Иркутска.

### — Городская власть делает ставку на экстенсивное развитие города или на реновацию уже застроенных территорий?

— В первую очередь — на внутреннее развитие города, реновацию имеющейся среды, в том числе — исторического центра. Это, конечно, не исключает появления новых проектов в спальных районах и на примыкающих к ним территориях green-field. Но особое признание и интерес, в том числе на федеральном уровне, получила все-таки реконструкция 130-го квартала. Депрессивные участки городского центра, практически трущобы, преобразились и стали магнитом для горожан и туристов. Проект сохранил дух деревянного зодчества, соединил современные инженерные решения с самобытной архитектурой, создал общественное пространство с хорошими возможностями для покупок и отдыха. При этом он оказался оправдан экономически. До 90% затрат на строительство, реставрацию и реконструкцию покрыли частные инвестиции, и сегодня, по нашим данным, торговая и офисная недвижимость в этом районе обеспечивает владельцам доходность не менее 15% годовых. Сейчас идет активная подготовка к проекту «Торговая ось» — еще более масштабному редевелопменту исторической застройки.

### — А в Иркутске сейчас рынок собственника или рынок арендатора?

— Аналитики считают, что предложение площадей достаточно как на рынке жилья, так и в разных сегментах коммерческой недвижимости. Это значит, что сегодня время клиента, он выбирает и требует большего, чем просто метры. Для девелопера инвестиции в инфраструктуру, в создание органичной и хорошо организованной среды — инструмент, помогающий привлечь внимание покупателя и его деньги.

Например, в микрорайоне Союз созданием среды занялись строительные компании «Новый Город», «Грандстрой», «Сибавиастрой». В торговом сегменте можно выделить два крупных ТРК, которые готовятся к вводу, — «КомсомоЛЛ» от DVI Group и «Сильвер Молл» от компании «Интеграл-Девелопмент». Им придется жестко конкурировать с существующими комплексами, самый оригинальный и успешный из которых — «Модный квартал», встроенный в историческую среду 130-го квартала. Общественное пространство и торговые площади «Модного квартала» дополняют друг друга.



Проект «Иркутск-Сити» разбудил инвестиционный потенциал промышленного центра Иркутска.

### — Группа компаний «Актив», на базе которой возникло представительство РГУД в регионе, занимается в основном офисной недвижимостью?

— Не совсем так. Хотя наш проект «Иркутск-Сити» — это деловой район, возникший в депрессивной части городского центра, на бывшей территории Иркутского завода тяжелого машиностроения. Площадь участка — около 20 га. В проект уже инвестировано порядка 2 млрд руб. Приступая к его реализации в 2007 году, мы с помощью NAI Besag проанализировали наиболее эффективное использование промышленной территории и сформулировали стратегию. Для нас было важно интегрировать район в городскую среду, создать территорию, удобную для работы и для жизни. Благодаря иркутскому институту «ГипродорНИИ» появился мастер-план, в котором определены типы застройки, количество офисных, жилых, торговых площадей, общественных зон, логистика внутри района.

### — То есть комплекс многофункциональный?

— Да. Но учитывая особенности площадки, окружения, текущей рыночной ситуации и прогноза ее развития, мы начали с офисов. Ориентировались на крупный бизнес, действующий в Иркутске, и не ошиблись. Сейчас у нас три бизнес-центра. Резиденты района — Иркутская нефтяная компания, подразделение Роснефти — компания «ВЧНГ» («Верхнеконская нефтьгаз»), крупнейшее предприятие химической отрасли «Саянскхимпласт», Сбербанк. Наши «якорные» арендаторы формируют порядка 10% совокупных доходов регионального бюджета и три четверти инвестиционного потенциала Иркутской области. Дочерние структуры и компании-сателлиты крупного бизнеса тоже выбирают нашу площадку.

### — Чем вы их привлекли?

— Крупный бизнес интересуется безопасная среда, причем не только в офисном здании, но и на прилегающей территории. Первостепенное значение сейчас имеют парковки, удобный подъезд к бизнес-центрам и выезды из района. Обеспеченность стоянками в «Иркутск-Сити» составляет 1 машино-место на 40 кв.м офисов. Ежедневно на площадку размещаются около 800 автомобилей: 500 машин резидентов, остальные — гостей. Есть арендаторы, которым мы в индивидуаль-

ном порядке смогли предоставить больше парковочных мест, чем положено исходя из занимаемой площади. И мы планируем увеличить парковочные площади.

Клиента тоже интересует комфорт, отсюда высокие требования к инженерным системам, планировочным решениям, архитектуре объекта. Люди неравнодушны к современным интересным зданиям, хотя серьезно на капитализацию бизнес-центра архитектура не влияет.

Но главное — и это имеет прямое отношение к городской среде — мы сохранили часть заводской территории, сквер, где находится памятник с мемориалом заводчанам, погибшим в годы Великой Отечественной войны. Он был закрыт для горожан, мы его реконструировали, расширили зеленую зону, высадив около 200 деревьев и 1500 кустарников, открыли для прогулок и отдыха. Будет также площадь с фонтаном и кафе. Все общественное пространство займет около гектара. Место становится востребованным и любимым горожанами.

### — Как территория будет развиваться дальше?

— К строительству жилья мы приступим в 2016 году. Здесь запланировано 60 000 кв.м, проект разбит на три очереди. На реализацию отводим три — пять лет. Здесь появится жилой комплекс, отвечающий современным требованиям, т.е. комфортный, уютный, безопасный и насыщенный инфраструктурой. В части комплекса разместятся апартаменты и гостиница. Наши офисные резиденты уже сформировали пул заявок на помещения для временного проживания приезжих сотрудников.

### — Это не очень типично для российского девелопмента: сначала строить бизнес-центры, которые окупаются медленнее, и только потом жилье...

— Нам важно было грамотно спланировать порядок освоения территории. Согласно мастер-плану жилье займет ближнюю к реке часть участка в глубине района. Если бы мы начали с нее, владельцам квартир пришлось бы добираться до дома через депрессивную территорию или через стройплощадку. Поэтому мы занялись деловой застройкой. До того как приступим к возведению жилья, рассчитываем возвести еще два бизнес-центра.

### — Как собираетесь их заполнять?

— На 80% мы уже понимаем, кто из арендаторов туда придет. Мы всегда стараемся выявить для начала целевую группу клиентов, провести переговоры, заключить соглашения о намерениях и лишь затем приступать к стройке. В противном случае это очень рискованно.

Повторюсь: иркутский рынок насыщен, в некоторых бизнес-центрах сейчас вакантны 20–30% площадей. Но это делает его только интереснее, девелоперам приходится проявлять изобретательность. Происходит ротация арендаторов, которые стремятся улучшить условия.

### — Общественные пространства тоже будете развивать?

— Конечно. Жилье потребует новых качеств от территории. И поскольку жилые дома будут стоять на берегу реки, мы планируем создать комфортабельную набережную для прогулок. Соединим ее с существующей городской набережной. И человек, если захочет, сможет совершить пеший променады вокруг центра.

Важно, что наш район и проектируемый по соседству ТРЦ «Фортуна-Сити-молл» стимулировали инвестиционную активность на примыкающих улицах. На улице Октябрьской Революции за последние пять лет построено много интересных современных зданий. Она теперь лучше освещена, увеличился пешеходный и автомобильный трафик, улица стала интересна для горожан.

### — Что нового может принести на иркутский рынок Гильдия?

— Гильдия как сообщество профессионалов обладает неоценимым опытом и знаниями. Мы уверены, что они будут полезны иркутским участникам рынка. У нас в городе отраслевые сообщества достаточно сильные и способны действовать самостоятельно. Но не хватает единой площадки для обмена опытом. Гильдия способна стать ею, открыть доступ к профессиональным знаниям, к аналитике, познакомить с практикой других городов.

Одна из ключевых задач — организация диалога между профессиональным сообществом и органами власти. Сейчас в регионе готовится закон о границах исторического центра Иркутска, Правила землепользования и застройки. Бизнесу надо разработать свои предложения по совершенствованию законодательной базы, чтобы получить в итоге более прозрачные и понятные для всех игроков правила, улучшить инвестиционный климат. Власть, со своей стороны, готова вести диалог с бизнесом по конкретным проектам. Сейчас она активно работает над сближением позиций с владельцами участков в зоне проекта «Торговая ось»: проводит переговоры, выясняет намерения, чтобы в итоге получить решение, которое устроит всех.

Деловая программа иркутского представительства РГУД на следующий год еще формируется. Ближайшее крупное мероприятие — запланированный на март конгресс коммерческой недвижимости в Иркутске. Мы примем самое активное участие в формировании деловой повестки конгресса, организации дискуссионных площадок. Что касается ежегодного саммита, есть мысль провести его летом, учитывая красоты Байкала и климата Иркутска.

### — Саммит не замерзнет?

— Ни в коем случае. Главное — никто не сожмется.

событие

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

# Наш ответ Европе

На Ходыньском поле в столице открылся крупнейший в Москве, России и Европе торгово-развлекательный центр «Авиапарк». Арендопригодное пространство комплекса — 230 000 кв.м, из которых пока пустуют около 30 000 «квадратов».



Самое громкое открытие этого года в сегменте ритейла — ТРЦ «Авиапарк» на Ходыньском поле в Москве.

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ молла составляет 390 000 кв.м, что соответствует размеру 36 футбольных полей, подсчитали брокеры. В «Авиапарке» разместятся около 550 магазинов, мультиплекс на 17 кинозалов, зимний сад, около 80 ресторанов и ак-

вариум высотой в 23 этажа с 3500 тропическими рыбами. Парковка ТРЦ рассчитана на 7000 машин. Из технических «фишек» — стеклянная крыша площадью 40 000 кв.м.

В числе арендаторов — H&M, который откроет здесь крупнейший в Москве

магазин площадью почти 5000 кв.м, первый в Москве магазин мужской одежды Salvatini, второй в столице бутик спортивной обуви Street Beat, Paul and Shark, Strellson, JOOP!, US Polo, Cacharel, Armani Jeans, Van Cliff и многие дру-

гие. Спортивная зона займет более 20 000 кв.м, здесь расположатся «Альпиндустрия» и мультибрендовый магазин Boardriders, первый фитнес-клуб новой сети Hot-fitness. В составе комплекса на 1800 кв.м будет работать рынок фермерских продуктов «Базар». Первый в России детский развлекательно-образовательный парк KidZania обособится на 8000 кв.м, на входе в него обещали установить настоящий фюзеляж самолета Ту-154.

«Якорями» комплекса стали продуктовый гипермаркет «АШАН» (22 500 кв.м), гипермаркет мебели и товаров для дома Hoff (10 000 кв.м), английский универсам Debenhams (8400 кв.м), Media Markt (6300 кв.м), OBI (15 000 кв.м), Decathlon (7300 кв.м).

Пока не заняты 14% площадей, по которым идут переговоры, сообщает JLL (консультант и брокер объекта).

Строительство комплекса началось в 2012 году. Акционеры проекта — Михаил Зайц и Игорь Ротенберг. Девелопер — компания Amma Development.

хроника

## Удвоение брендов

К 2020 году международных отелей в стране станет вдвое больше: в России будут работать 284 гостиницы под управлением зарубежных брендов с общим номерным фондом свыше 61 600 номеров, подсчитали в ЕУ. Если сейчас такие объекты функционируют в 33 городах то к 2020-му появятся уже в 55. В числе городов, которые наконец заинтересовали зарубежных отельеров, Архангельск, Владивосток, Набережные Челны, Нижний Тагил, Ростов-на-Дону, Саранск, Ставрополь, Тольятти, Томск, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Чебоксары и пр.

Пока в России представлены 23 международных оператора, которые управляют 137 гостиницами на 30 126 номеров. До конца года заявлено к открытию еще 13. Более половины существующего номерного фонда приходится на Москву и Петербург (32 и 25%), за ними следуют Сочи (13%), Московская область (5%), Екатеринбург (4%). Около двух третей рынка (66%) распределяются между четырьмя «цепочками»: The Carlson Rezidor Hotel Group (28%), Accor (14%), InterContinental Hotels Group (13%) и Marriott International (11%). Два новых оператора, которые появятся в стране к 2020 году, — Jumeirah Group и Mandarin Oriental Hotel Group.

## Игры со средой

Арт-сквер «АРХСТОУН» открылся в Казани. Оформлен он нетривиально: бетонные шахматные фигуры (король, королева, конь, ладья, слон и пешки), фишки домино и популярный джойстик от игровой приставки. Новое городское пространство появилось благодаря фестивалю малых архитектурных форм «АРХСТОУН», организованному компанией «АК БАРС Девелопмент» и Казанским государственным архитектурно-строительным университетом. Инициаторы проекта полагают, что таким образом они «стимулируют развитие среднего дизайна» и «привлекают общественное внимание к проблеме обновления малых архитектурных форм».

## Наркостройка

Компания «Сибавиастрой» построит здание для Управления Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков по Иркутской области. Объект площадью около 10 000 кв.м расположится на ул. Лыткина, 79 (Иркутск). Подарком компания получила на открытом конкурсе. Строительство объекта уже началось, сдать его планируют в 2017 году.

## «Челнам» готовят помощь

Промышленный парк «Челны», инвестором которого является «Еврогрупп» Алексея Миронова, привлекает в качестве консультанта компанию Knight Frank. Индустриальный парк разместится в районе Орловского кольца в Набережных Челнах. Его общая площадь составит 100 га. Строительство разбито на пять этапов. Работы начались в апреле этого года, сдать проект планируют в 2020-м. Уже готовы производственный корпус площадью 600 кв.м и административное здание.

Общий объем инвестиций в проект — около 13 млрд рублей. В том числе из бюджетов планируется получить 835 млн. В ноябре на стройке побывал президент Татарстана Рустам Минниханов, который пообещал содействовать в решении вопросов по инженерии и дорогам. Возможно, руководство республики предоставит резидентам парка налоговые преференции на пять лет — по земельному налогу и налогу на имущество.

## Лидер окультурится

ФСК «Лидер», строящая жилье в Москве и Подмосковье, рассматривает возможность выйти на рынок Петербурга. Сейчас компания изучает земельные предложения культурной столицы. Конкретные адреса и сделки застройщик не разглашает.

## Небесный консультант

У торгово-развлекательного центра Sky Mall, который компания Hines возводит на Киевском шоссе в Новой Москве, появился консультант. Им стал Cushman & Wakefield. Полезная площадь комплекса составит 130 000 кв.м, в него войдут многозальный кинотеатр и детский тематический образовательный центр, аутлет в формате Designer Outlet Village с полезной площадью 30 000 кв.м, магазин DIY размером 15 000 кв.м, спортивный центр на 20 000 кв.м, а также благоустроенная парковая зона площадью 4 га. По плану молл откроется в конце 2017 года.

перспектива

# НДВ ставит на туристов

«НДВ-Недвижимость» будет развивать гостиничное направление. В следующем году компания планирует открыть в Московской области минимум два отеля.



«Хелипорт Москва» расположен на границе Москвы и Московской области.

АДРЕСА пока не разглашаются. Известно, что первая гостиница на 200 номеров площадью около 7500 кв.м заработает в Химках. Она, видимо, окажется

и одной из самых крупных. По словам Александра Хрусталева, председателя совета директоров «НДВ-Групп», в основном компания собирается развивать сегмент 3–4-звездочных объектов емкостью 30–150 номеров. Управлять ими будет привлеченный оператор. По предварительным планам, к 2019-му заработают около 15 отелей, а номерной фонд достигнет 2000 номеров. Возможно, их объединят в сеть, окончательное решение будет принято после запуска первых пяти — семи объектов. Сейчас компанию привлекает работа в исторических центрах Подмосковья: Зарайске, Коломне, Сергиевом Посаде. В то же время перспективными для гостиничной деятельности девелопер считает 30–50 городов России.

По мнению г-на Хрусталева, этот бизнес в ближайшие три — пять лет станет одним из наиболее интересных и перспективных. Отметим, что «НДВ-Групп» сейчас развивает еще одно новое направление. Проект «Хелипорты России» подразумевает создание сети вертолетных центров. Первую площадку в Московской области открыли еще в 2013 году. Сейчас идут работы на объектах в Калужской и Ульяновской областях и еще в шести-семи регионах, которые в компании не называют.

В числе перспективных рынков г-н Хрусталев также называет логистику. «Бизнес мутирует с учетом технологий. Сейчас уже нет такого ажиотажного спроса на большие площади в центре Москвы, многие компании работают через онлайн-сервисы, а для демонстрации товаров достаточно шоу-румов. В ближайшее время станет необходимо создание масштабных логистических парков, развитие складской логистики и сервисных служб доставки», — полагает бизнесмен.



ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ 14

ДЕКАБРЬ 2014

ЯНВАРЬ 2015

- 9 Екатеринбург
- 16 Самара
- 18 Санкт-Петербург
- 23 Омск
- 12 Казань
- 17 Москва
- 30 Тюмень

+7 (812) 640-60-70

www.PROEstate.ru

+7 (495) 668-09-37

## хроника

## Hilton в изре

Отель Hampton by Hilton Volgograd City Center, который строит ГК «Основа», будет запущен через год — в четвертом квартале 2015 года. Сейчас работы идут на уровне второго этажа, параллельно готовится пакет документов для согласований с Hilton. Гостиницу на 159 номеров возводят на пересечении основных транспортных магистралей города — проспекта Жукова и улицы им. Маршала Рокоссовского. Проект входит в программу подготовки Волгограда к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Добраться из отеля до стадиона, где будут проходить матчи, можно будет за 11 минут, подсчитал управляющий партнер ГК «Основа» Александр Калтыков.

## Сибирская реновация

В Новосибирске прошли публичные слушания по проекту освоения застроенной территории в Октябрьском районе. Его подготовил ОАО «ПИ «Новосибгражданпроект». Заказчик — ООО «Восточно-Сибирская Строительная Компания» (дочерняя компания ГК «СУ-155»). Концепция предусматривает снос 44 ветхих двухэтажных барачных домов на 437 квартир общей площадью 20 316 кв.м и строительство на освобожденной территории семи 18-этажных жилых домов на 1952 квартиры общей площадью 111 754 кв.м и двух 25-этажных зданий общественного назначения (по совокупности — около 50 000 кв.м). В общественных зданиях разместятся подземные двухуровневые парковки, магазины, общепит, объекты культурно-бытового обслуживания, аптеки, медучреждения, отделения банков, спортклубы, музыкальная и художественная школы, библиотека и пр. По итогам слушаний проект рекомендован к утверждению мэрией Новосибирска.

## «Южный» вылез из болота

Верховный суд РФ оставил город-спутник «Южный» в Генплане Петербурга, отклонив жалобу защитников Кондакопшинского болота. Граждане считают, что этот природный объект питает реки Кузьминка и Поповка, которые протекают через Бабовольский и Александровский парки Пушкина. По мнению инициативной группы, болото может пострадать в ходе строительства. Городские же власти придерживаются позиции, что болото не значится в государственном реестре водных объектов, а значит, не существует. Есть лишь заболоченное место, на которое водоохранные правила не распространяются. Ни в Городском суде, ни в Верховном активистам не удалось доказать взаимосвязь болота с регулированием стока рек, как и установить четкие границы объекта.

Город-спутник «Южный», рассчитанный на 134 000 жителей, должны начать строить уже в 2015 году. К 2028-му на площади более 2000 га предполагается возвести около 4,3 млн кв.м. Помимо жилья и сопутствующей инфраструктуры с социальными объектами здесь заявлены индустриальный парк и даже инноград. Общий объем инвестиций в проект оценивается в 146 млрд рублей. В долгосрочных планах девелопера — вовлечь в оборот еще около 906 га прилегающих территорий Ленобласти и построить на них почти 3,6 млн кв.м для 102 800 человек.

## Пермь поождет

Екатеринбургская «Форум-групп» переносит строительство своего первого торгового комплекса в Перми. Изначально предполагалось, что работы на объекте начнутся в этом году, теперь старт намечен на весну 2015-го. ТРК «Радуга-Парк Пермь» общей площадью более 215 000 кв.м (арендопригодная — свыше 100 000 кв.м) должен выделяться развлекательной зоной, в состав которой войдет парк аттракционов на 6500 «квадратов» с колесом обозрения высотой 50 метров. Участок в поселке Фролы площадью 13,8 га девелопер приобрел на торгах Фонда РЖС осенью 2013 года. Сдать комплекс в эксплуатацию девелопер намерен в конце 2016-го.

## Бронза за ритейл

По результатам рейтинга, составленного JLL, Москва вошла в топ-3 европейских городов, наиболее привлекательных для ритейлеров. Перед ней — только Лондон и Париж. Геополитические риски увеличиваются, однако рынок Москвы продолжает бурно расти благодаря его большой емкости, относительно высоким доходам населения и появлению новых торговых центров, говорят консультанты. Петербург в рейтинге делит 12-ю позицию с Гамбургом, другие российские города в него не попали. «Текущие позиции отражают активность последних двух лет. С учетом актуальной экономической и политической ситуации многие торговые сети сдержанно оценивают новые площадки и подолгу принимают решения. Однако именно в период нестабильности можно по разумной цене занять привлекательные места под флагманские магазины», — говорит Елена Задорожная, руководитель направления услуг ритейлерам компании JLL в России и СНГ.

Если сопоставлять результаты нынешнего исследования JLL с прошлогодним, очевидна более высокая активность сегментов «масс-маркет» и «премиум» по сравнению с luxury. «Лидерами по числу дебютов в России стали американские бренды (27%), второе место занимают итальянцы», — комментирует Елена Задорожная. — В формате монобрендовых бутиков за последний год активно развивалась лишь сеть Michael Kors. Остальные операторы изучают возможности и могут реализовать их в кратко- и среднесрочной перспективе».

Евгения ИВАНОВА

## сделка

Евгения ИВАНОВА

## Банкротство без отрыва от торговли

**Mallino Development Group (Екатеринбург) закрыла сделку по покупке челябинского торгового центра «КС», который принадлежал фирме-банкроту «Стройсвязьурал-1». Компания намерена провести реконструкцию объекта, не закрывая его для посетителей.**

КОМПЛЕКС расположен на въезде в город, на ул. Черкаской, 15, недалеко от ее пересечения со Свердловским трактом. Его площадь — 55 000 кв.м, арендопригодная — 42 000 кв.м. Рядом со зданием обустроен паркинг на 800 машин. Реконструкция торгового центра предусматривает поэтапную реконструкцию без приостановки торговой деятельности, сообщает новый собственник. До продажи комплексом управляла УК «Бизнес-группа «Креатив». По ее данным, арендаторами ТЦ являются магазины «Пятерочка Макси», «М.видео», автосалон «Автосек», «НОРД», магазин товаров для дома «Уютterra», гипермаркет «Радуга-Дуга», магазин стройтоваров «СуперСтрой» и пр. Уже известно, что новым продуктовым «якорем» «КС» станет ги-



«КС» — единственный торговый центр в металлургическом районе Челябинска.

пермаркет «Магнит». По подсчетам нового собственника, ежедневно торговый центр посещают примерно 16 000 человек.

Комплекс работает с октября 2004 года. По предварительным оценкам, на его реконструкцию предсто-

ит потратить около 400 млн рублей.

Это первый для Mallino Development Group ТЦ в Челябинске, он достался компании за 1,15 млрд рублей (около 20 000 руб./кв.м). Объект был приобретен на электронных торгах в рамках процедуры банкротства бывшего собственника — ООО «Стройсвязьурал-1». Изначально торговый центр предлагали за 1,8 млрд, но после нескольких неудачных попыток продать лот цену снизили. Деньги от реализации этого объекта (а также подземного ТК «Никитинский» в центре Челябинска) получил кредитор прежнего владельца — Сбербанк.

По расчетам Mallino Development Group, с приобретением «КС» и открытием в октябре первой очереди ТРК «КИТ» в Оренбурге общая площадь действующих торговых центров, находящихся в собственности девелопера, выросла до 216 000 кв.м. Если прибавить к этой цифре проекты, находящиеся в стадии строительства, объем окажется еще внушительнее — 485 000 кв.м.

## технологии бизнеса

Евгения ИВАНОВА

## Французские на Балтике

**На территории петербургского «Ленэкспо» — мировая премьера, мультимедийная выставка «От Моне до Сезанна. Французские импрессионисты». Для нее организаторы на полгода арендовали целый павильон на берегу Финского залива.**

ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ существования выставочного комплекса «Ленэкспо» на Большом проспекте Васильевского острова настолько креативных мероприятий в нем не проводилось.

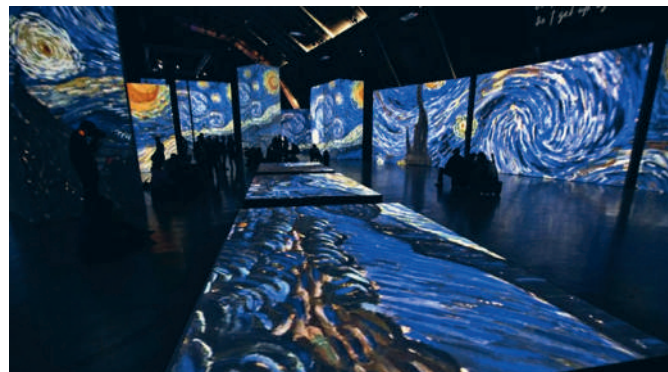
Компания iVision сняла павильон № 3 площадью 2600 кв.м. Стоимость арендного контракта не разглашается. Однако, по данным «Ленэкспо», павильоны сдаются на долгосрочной основе в среднем по 500–700 руб./кв.м в месяц.

Консультантом сделки выступила компания ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. «Учитывая специфику выставки, было сложно найти помещение, отвечающее всем требованиям заказчика», — признает

Вера Бойкова, руководитель отдела компании по работе с клиентами.

iVision — эксклюзивный партнер австралийской фирмы Grande Exhibitions в России и организатор необычных мультимедийных выставок на основе технологии SENSORY4TM: «Гений да Винчи», «Акулы. Убийцы или жертвы?», «101 изобретение, изменившее мир». Самая известная в Петербурге — «Ван Гог. Ожившие полотна». Чтобы ее провести, в центре города весной построили временный шатер (в декабре выставка переезжает в Екатеринбург, в павильон № 1 Свердловской киностудии).

Монтаж «От Моне до Се-



Ближайшие полгода стены третьего павильона «Ленэкспо» будут украшать изображения картин французских импрессионистов.

занна. Французские импрессионисты» занял примерно месяц. SENSORY4TM — это 40 кинопроекторов высокого разрешения, установленных по периметру павильона, и система объемного звука. Они позволяют увидеть мельчайшие детали знаменитых полотен под разными ракурсами. Всего для просмотра отобрали около 500 работ Клода Моне, Эдуарда Мане, Франсиско Писсарро, Эдгара Дега, Поля Сезанна, Огюста Ренуара, Поля Синьяка и других художников. Они транслируются на огромные экраны под аккомпанемент

произведений П.И. Чайковского, Клода Дебюсси, Мориса Равеля и Жака Оффенбаха. Вместе с картинами демонстрируют фотографии и портреты самих художников, приводятся их цитаты и биографии.

Перед входом в павильон открыто кафе в парижском стиле XIX века. Современный атрибут — интерактивная твиттер-стена. Кроме того, организована специальная арт-зона «Школа импрессионизма» с красками, кистями и мольбертами. Творцы могут воспользоваться видеороками рисования.

## нулевой цикл

Наталья АНДРОПОВА

## Brusnika для новаторов

**В Екатеринбурге в районе «Уралмаш» началось строительство жилого комплекса «Квартал Новаторов». Девелопер — ООО «Брусника-Урал» (Brusnika).**

КОМПЛЕКС класса «эконом-плюс» на севере города, на пересечении улиц Ломоносова и Новаторов, возводят по проекту архитектурного бюро «ОСА». Семь разновысотных секций объединены цветовыми и фактурными решениями. В целом комплекс выглядит респектабельно и современно и, безусловно, отличается от типовой застройки, свойственной жилью этой категории.

Секции расположены

на участке площадью около гектара и образуют каре, внутри которого находится закрытый двор. На дворовой территории размещаются только детская и спортивная площадки и зона отдыха, гостевые автостоянки вынесены за периметр комплекса. Для собственников квартир предусмотрен подземный паркинг на 112 машин с лифтами в жилую часть дома. Таким образом, во двор может заезжать только спецтехника.

Жилая площадь комплекса составит почти 19 000 кв.м. Всего в нем 368 квартир площадью от 29 до 84 кв.м. Большинство — однокомнатные (165, в том числе студии) и «двушки» (168). Жилье сдают подготовленным под чистую отделку. «Единичка» стоит около 2,6 млн руб. «Особенность комплекса — квартиры серии modern с рациональным использованием каждого квадратного метра, с обособленной спальней и выделенным пространством кухни-гостиной», — говорит Максим Филин, директор по маркетингу и продажам компании Brusnika в Екатеринбурге.

В цокольном этаже запланировано 21 коммер-

ческое помещение размером от 22 до 106 кв.м (общая площадь встроеной — 1145 кв.м). Входы в подъезды, офисы и магазины расположены на одном уровне с территорией двора. Отсутствие ступенек делает среду более доступной для людей с ограниченными возможностями. Сдать квартал планируют к лету 2016-го. Объем инвестиций в строительство ЖК составит, по данным проектной декларации, 1,089 млрд руб.

Это второй проект компании в Екатеринбурге. Первый — ЖК «Каменный ручей» — должны ввести в эксплуатацию в конце следующего года.

круглый стол

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

# От коворкинга к кохаузингу

**Стиль и ритм повседневной жизни в больших городах ощутимо меняются. Вместе с ними трансформируются геометрия, форматы и функции офисов и общественных пространств. Стоит ли российским девелоперам обращать внимание на новое поколение интеллектуалов и творческую молодежь, как это делают на Западе? И можно ли сделать на них серьезный бизнес?**

В РАМКАХ форума PROURban-2014 состоялась дискуссия «Изменение образа жизни людей — изменение трендов в девелопменте», участники которой рассуждали о том, как преобразуются основные слагаемые жизни горожанина, его работа, досуг и общение. И спровоцирует ли это спрос на необычные для России форматы коммерческой недвижимости. Публикуем наиболее интересные фрагменты дискуссии.

**Ольга СЕЗНЕВА, профессор урбанистики Европейского университета в Петербурге:**

— В постиндустриальных городах возникает новая форма труда. Появляется огромное количество фрилансеров. Гибкий режим занятости рождает новые требования к рабочему пространству. За последние 8–10 лет развитый мир перешел от использования кафе в качестве рабочего пространства к коворкингу (общему офису, где независимо друг от друга трудятся специалисты свободных профессий и начинающие предприниматели. — «ГН»). Первый коворкинг The Hat Factory появился в Сан-Франциско. Его создал программист Бред Ньюберг в 2005 году. В Европе они распространились в 2008–2010 гг., а в России — с 2011-го и сейчас существуют во всех городах-миллионниках.

Сначала пользователи путали коворкинги с интернет-кафе, но сейчас ситуация меняется. Переходным по функциям и эстетике пространством между кафе и коворкингом стало антикафе (общественное пространство с поминутной оплатой проведенного в нем времени. — «ГН»). Предпочтения зависят от того, к какой субкультуре относит себя фрилансер и каким трудом он занят. Коворкинг предлагает возможности для совместной работы. Там можно трудиться в одиночку или с соседом, можно организовать лекцию, презентацию, встречу, т.е. это многофункциональное пространство. Коворкинги предпочитают люди до 30 лет, которые успели поработать в крупном бизнесе и хотели бы организовать собственный стартап. Работая дома, трудно организовать свое время и создавать новые профессиональные связи. Атмосфера коворкинга, даже если в нем трудятся специалисты из разных сфер, способствует вдохновению и более высокой производительности.

Разновидность коворкинга — хакер-спейс, пространство, ориентированное не только на интеллектуальный труд, но и на производство. Они собирают специалистов в сфере IT и сейчас привлекают внимание крупных корпораций и венчурных фондов. Cambridge Innovation Center вырос из идеи хакер-спейса. Он работает как инкубатор: из маленьких стартапов здесь выращивают серьезные компании.

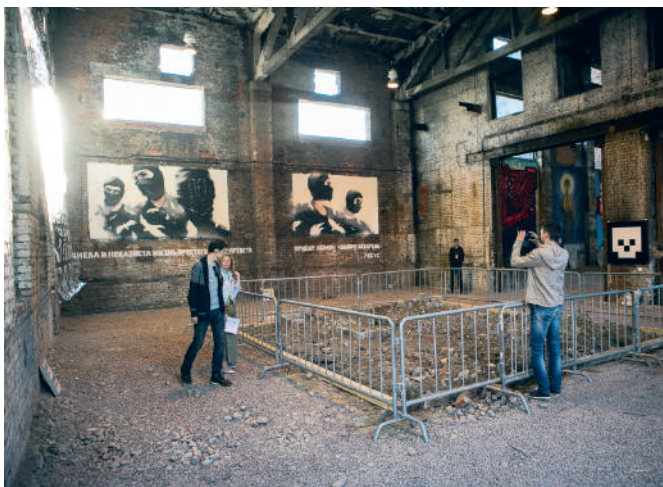
Пока люди, работающие в коворкингах, в меньшинстве. Даже в IT-сфере их менее 10%. Но без них в современном городе никуда не деться. Инновация всегда возникает в небольшом сообществе.

**Пол ЗАВИЛЕНСКИ, управляющий офисом Microsoft-Austria, руководитель проектов компании в области недвижимости:**

— Сейчас в компаниях совместно работают люди нескольких поколений. В современном мире идут войны за таланты, поэтому рабочее место должно учитывать все привычки, потребности и интересы специалистов. Поколение третьего тысячелетия отличается от своих родителей, которые могли 50 лет трудиться в одной компании, в одном и том же офисе. Оно заинтересовано не только в высокой зарплате, но и в определенном стиле жизни и работы. График, подразумевающий полную занятость, возможно, вообще исчезнет в ближайшие 20–30 лет в связи с цифровой революцией и с тем, что граница между личной и деловой жизнью становится все более размытой. Кроме того, работник, который приехал в офис, два часа простояв в пробках, — не самый продуктивный. «Майкрософт» не стремится контролировать время, когда сотрудники приходят на работу. Если XX век делал упор на контроль, управление и иерархию, XXI век — это свобода и доверие.

Наш департамент работает над офисными пространствами, где рождаются идеи. Например, над проектом офиса в Вене трудилось 400 человек. Его комнаты очень напоминают домашние, хотя пространство спланировано совершенно четко, предусмотрены места для делового общения, отдыха, телефонных звонков, общения с руководством. Разные типы пространства рожают разные виды креативности.

Более того, поскольку многие руководители не должны постоянно присутствовать на рабочем месте, а сотрудники используют гибкий график, «Майкрософт» существенно экономит на арендных площадях и инфраструктуре.



Соседство с Музеем уличного искусства пойдет на пользу любому коммерческому проекту.

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

— Я не вижу массового спроса на новые решения в офисном сегменте. Например, к open space тяготеют только компании, в которых есть серьезная доля западного капитала. Наше градостроительное законодательство и строительные нормы допускают лишь стандартизированные решения — и в жилье, и в бизнес-центрах. Поэтому, сколько идей мы бы ни закладывали в проект, на выходе все равно получается «автомат Калашникова».

При этом самыми приемлемыми для проживания и бизнеса по-прежнему считаются Васильевский остров и Петроградка, т.е. районы, для которых никаких современных норм не существует вообще. И недвижимость там стоит в пять раз дороже, чем на периферии, где эти нормы соблюдаются.

Наш проект с общественным парком на пересечении Пискаревского проспекта и Свердловской набережной, где мы расчистили пруд, поселили лебедей и белок, реализуется не просто на чистом энтузиазме, но и в непрерывном противодействии родному государству. Но главное: чтобы красивые идеи развивались, сюда должен прийти капитал. А благодаря активной жизненной позиции России на мировой арене он здесь в ближайшее время не появится.

**Александр БАСАЛЫГИН, старший руководитель проектов BS Art Development Group:**

— Наша компания адаптирует старые здания к потребностям нового поколения. Например, мы управляем бывшим заводом в третьем дворе в центре Петербурга, расселенным жилым домом. Но готовы работать и со зданием, недавно построенным крупной компанией, или просто с участком, где возможно контейнерное строительство. Это пространства, ориентированные на современный малый бизнес европейского типа, когда люди сами задействованы в своем деле с очень низким уровнем рентабельности. Такие пространства могут работать в развлекательном формате, служить альтернативой торговым центрам, интересной молодой креативным людям. В них открывают выставочные залы, рестораны. Востребованы открытые уличные площадки, выходы на крыши, пространства вокруг коворкингов, где можно устроить мастерскую, шоу-рум, хостелы. Еще восемь лет назад люди искали для бизнеса помещение в стрит-ритейле, с большим трафиком и возможностью сделать броскую вывеску. Сейчас потребитель приходит не с улицы, а из Интернета. Приобретают популярность кохаузинги — и как способ проживания, и как бизнес с низкой точкой входа. (Кохаузинг — сообщество, члены которого вместе арендуют жилье и решают бытовые вопросы на основе взаимопомощи. Подразумевается наличие общей кухни, детских игровых комнат и т.п.)

У нас в управлении около 15 000 кв.м — четыре отдельно стоящих здания и помещения. Мы пытаемся сделать комплексный девелопмент — собрать максимальное количество помещений на одной улице. Есть проект контейнерного торгового центра. Арендная плата доходит до 1500 руб. за метр в месяц, но только там, где акцент сделан на ритейл и развлечения. В коворкингах ставка заметно ниже.

**Ксения ПИСКУНОВА, координатор Музея уличного искусства (Петербург):**

— Наш музей открылся этим летом на территории завода слоистых пластиков и как проект не имеет коммерческой подоплеки. Объекты уличного искусства размещаются в здании бывшей котельной и даже в действующих цехах. За лето музей посетили 15 000 человек. В первую очередь мы рассчитывали на туристов, но приходили и жители района, в том числе пожилые пары. Это отвечает нашей основной цели — оживить интерес публики к промышленным и спальным районам. В Красногвардейском районе, где расположен музей, до последнего времени не было ничего, кроме нескольких ТРК. Модернизация районной библиотеки им. Н.В. Гоголя, где сейчас проходят лекции, дискуссии, мастер-классы, которая служит в том числе и бесплатным коворкингом, показывает, что потребность петербуржцев в таких пространствах очень велика, их стоит развивать.

**Андерс ЛИЛЬЕНСТОЛЬПЕ, заместитель регионального директора SRV в России:**

— Хороший эффект дает слияние общественных пространств старого (концертные залы, библиотеки) и нового (торгово-развлекательные центры) типа, если опираться на принцип интерактивности, на интересы разных поколений. Посещаемость вырастает в разы! Парк развлечений Angry birds, соседствуя с библиотекой, будет привлекать в нее новую публику. Мы всегда видим в «якорном» арендаторе коммерческий компонент. Но эмоциональный фактор играет не меньшую роль в успешном проекте. Разумеется, библиотека, место, где книги дают бесплатно, не сможет платить аренду по 500 евро за квадратный метр. Поэтому перенос общественных пространств старого типа в коммерческие комплексы возможен лишь при поддержке властей и налоговых льготах для девелопера.

Примером может служить знаменитый проект «Ливерпуль-1», где произошел редевелопмент депрессивного и криминального района. Традиционные общественные пространства интегрированы в многоуровневую пешеходную зону нового типа с новым парком, открытыми рынками, барами, торговыми центрами. Другой пример — «Мануфактура» в Лодзи, где на 27 га бывших заводских территорий успешно работают не только торговый центр и отель, но и два музея.

**Борис ЮШЕНКОВ, координатор проекта «Общественная платформа»:**

— Успешные примеры новых общественных пространств есть и в Петербурге. Посмотрите, как здорово получился «Дивный город» в ТРК «Гранд Каньон», где собственник разместил театр «Плоды просвещения» на 240 мест, не жалуясь на отсутствие поддержки государства и налоговых льгот. В результате посещаемость этой части ТРК, которая едва достигала 3000 человек в день, выросла до 14 000. Благодаря этому проекту собственник смог поднять ставки на 15% по всему комплексу площадью 80 000 кв.м.

Но, к сожалению, в ближайшие годы в России будут востребованы не новые форматы, не креативные пространства для работы и отдыха, а дешевые решения для элементарного выживания бизнеса.

опрос

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

# Рынок готовится к холодам

Тревожный 2014-й оказался на удивление благополучным для рынка недвижимости обеих столиц и региональных центров России. И хотя прогнозы на будущее далеки от радужных, девелоперы, брокеры и управляющие, похоже, набрались сил, подсчитали ресурсы и решили не расстраиваться из-за грядущей стагнации. Накануне серии Рождественских саммитов, которые Российская гильдия управляющих и девелоперов организует по всей стране в декабре-январе, мы попросили ведущих игроков рынка подвести итоги 2014-го и сформулировать ожидания от года предстоящего.



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



— Уходящий год принес много сюрпризов. Если рассматривать его как отдельный период, то он заканчивается лучше, чем мы могли представить весной. На рынке коммерческой недвижимости прошло некоторое число сделок, в том числе крупных, но главное достижение — рынок не встал, «пациент, скорее, жив». В жилом сегменте по всей стране зафиксирован рост продаж. Недвижимость у нас традиционно считается одной из надежнейших валют, население, как и в прежние кризисы, поставило на квадратные метры. Объемы сделок по итогам года, судя по всему, превзошли все ожидания застройщиков, которые после весеннего ажиотажа готовились к сокращению спроса.

В то же время если смотреть на перспективу, то нас, скорее всего, ждут непростые времена. Можно надеяться, что спрос сохранится в сегменте эконом-класса, и рынок будет опираться на то, что незыблемо — основным его фигурантом станет рядовой горожанин, решающий свои насущные жилищные проблемы. Не исключаю, что в жилом секторе осенние рекорды окажутся не последними. На данном этапе именно жилье можно назвать относительно благополучным рынком.

Позитивным трендом я считаю повышенный спрос, негативным — растущую неопределенность, которая влияет на настроения застройщиков.

Ситуация в коммерческом сегменте несколько более сложная: игроки пытаются приспособиться к происшедшим изменениям и пересматривают свои проекты. Очевидным становится, что комплексы премиум-класса имеют на кризисном рынке меньше шансов, чем более демократичные — уровня В и С. В целом по стране растет количество вакантных площадей, что помимо всего прочего связано с увеличением объема предложения к концу года. Сейчас происходит ввод

площадей, которые на момент кризиса оказались в высокой степени готовности, те же проекты, что находились на начальном этапе строительства, замораживаются в ожидании более благоприятной конъюнктуры.

Чтобы не концентрироваться на негативе, хочется отметить, что любой кризис оздоравливает рынок, убирает с него слабых игроков, повышает конкуренцию, что, безусловно, плюс для клиента. В конце концов, весь современный российский бизнес вырос из кризиса 1986 года, когда произошел обвал мировых цен на нефть.



**Елена БОДРОВА, исполнительный директор РГУД:**

— Для российского рынка недвижимости каждый год уникален, по крайней мере в последние 10 лет. Его участники постоянно оказываются в новых условиях, которые слабо соотносятся с прошлым опытом и ничего не гарантируют в будущем. Мне кажется, в 2014-м выстрелили новые форматы. Традиционные

объекты жилой и коммерческой недвижимости сохраняли привлекательность для инвестиций, однако девелоперы больше внимания стали уделять социальным проектам: кампусам, студенческим городкам, коммерческим домам для людей старше 60 и тому подобным вещам.

Во второй половине года вырос интерес к бюджетным деньгам, к партнерству с государством, что вполне понятно в условиях ухудшения экономической конъюнктуры.

Лучше всего чувствуют себя застройщики, которые смогли заслужить доверие потребителя. Население очень активно вкладывает в жилье: этот инструмент сбережений нас еще никогда не подводил. Поэтому для компаний с хорошей репутацией продолжается позитивный период. Вопрос лишь в том, как долго он продлится.

Пока я не вижу объективных проявлений кризиса. Скорее, тревожные ожидания. Очень востребованы стали и горизонтальные, и вертикальные связи внутри рынка, все участники хотят заручить-

ся поддержкой сообщества. Но при этом у них нет единого рецепта выживания. Каждая компания рассчитывает на свой «план Б».

В первом полугодии 2015-го, думаю, все замрут в ожидании событий, проявления каких-то очевидных трендов. И будут выживать за счет внутренних ресурсов. Никто не возьмется планировать не только длинные, но даже и короткие инвестиции. Слишком много внешних факторов давят сейчас на бизнес. Компании станут вести очень осторожную, рациональную игру. Возможно, начнется очередное переформатирование и поиск внутренних ресурсов. Все заинтересованы в снижении издержек и стремятся не столько заработать, сколько сохранить имеющееся. Сокращаются рекламные бюджеты, расходятся на услуги профессиональных консультантов и даже на содержание офисов. С точки зрения деловой программы может оказаться интересным MIPIM-2015. На участии в нем экономить не будут. Выставка, на которой собираются лидеры, в следующем году станет площадкой для поиска рецептов и обмена идеями.

**Андрей БРИЛЬ, председатель совета директоров «Корин Холдинга», полномочный представитель РГУД в Екатеринбурге:**



— Уходящий год можно оценить позитивно, хотя ситуация гальванизировалась внешними факторами. Всплески спроса на квартиры весной и осенью были обусловлены ситуацией на валютном рынке. Лучше других сегментов чувствует себя жилье, особенно эконом-класс. Ситуацию с дорогими объектами оценить сложнее, но в нижней и верхней частях турнирной таблицы она обычно стабильнее всего. В торговле все неплохо, хотя арендаторы встревожены: непонятно, что будет с платежеспособным спросом в первой половине 2015 года. Поэтому занимать очередь в новые и большие по площади торговые центры они не спешат. Однако никакой катастрофы нет.

В складах Екатеринбург по-прежнему испытывает большую по-

требность. Но их не очень охотно строят, потому что без кредитного плеча никто не будет заниматься проектами с 8–10-летним сроком окупаемости, а банковского финансирования нет.

В офисной недвижимости заметно некоторое перепроизводство. В нескольких бизнес-центрах довольно много вакантных площадей. Но есть и комплексы, занятые полностью. Вопрос в качестве и в размере объекта. В регионах офисное здание площадью больше 10 000 кв.м обречено на долгую экспозицию.

Главный тренд года выражался в практически полном отсутствии инвестиционного финансирования проектов банками. Соответственно, вся новая активность была вытолкнута в короткие проекты — в жилье или квазижилье, которое теперь принято называть апартаментами. Приближение кризиса мы почувствовали еще полтора-два года назад, потому что в стране нет нормально работающей финансовой системы. Спасибо уже за то, что в условиях, когда нет кредитования, хотя бы девальвацию провели.

Платежеспособность жителей Екатеринбурга пока не изменилась. Очевидно, что в первой половине года будет шок, связанный с девальвацией рубля. Но рублей в экономике сейчас полно, у бюджета серьезный профицит, поэтому катастрофы тоже не предвидится. Мы уже проходили это и в 2008-м, и в 1998-м. Обычно привыкание к новым ценам, их коррекция длится от полугода до года. Надеюсь, во второй половине 2015-го в экономике начнет ощущаться позитивный эффект от девальвации.

Подавляющее большинство девелоперов готово к изменениям конъюнктуры гораздо лучше, чем в 2008–2009 годах. Меньше закредитованных компаний, никто не начинал авантюрных проектов в значимых для рынка масштабах. Резких ценовых колебаний быть не должно. Многим нет необходимости снижать цены и затевать демпинг, бессмысленный и беспощадный. Большинство компаний могут позволить себе длительную экспозицию проектов.

Как быстро рынок начнет восстанавливаться, зависит от эластичности спроса и его соотношения с предложением. Драйверами этого процесса будут банки. Они просто заставят повышать цены, им же надо, чтобы с ними рассчитывались за кредиты.

Все сейчас очень активно думают над тем, что нового можно предложить рынку. Во всех сегментах. С апартаментами, я надеюсь, будет наведен порядок, станет ясно, что реально востребовано и какого качества должен быть продукт. Невозможно дальше закапывать в песок логистический потенциал региона. Может быть, в крупных российских городах эпопея с расположением окраин за счет крупных проектов освоения территорий сменится на целенаправленную работу с центрами. Практически во всех миллионниках назрела проблема комплексной реконструкции центров, расселения ветхой частной застройки и барачков, трансформации промзон, которые надо научиться выводить из центра, не «убивая» рабочие места. Самые интересные решения лежат где-то в этой области.

В жилых проектах девелоперы будут работать над качеством и функциональностью новых жилых районов, будут более системно ее обеспечивать. Это уже видно на примере нашего рынка, здесь немало интересных идей воплощается. Хотя, повторюсь, весь этот креатив ограничивает полное отсутствие инвестиционного проектного кредитования.

**Александр КУРЕПОВ, генеральный директор ГК «Актив», полномочный представитель РГУД в Иркутске:**



Его стоимость в 2014 году почти не росла. По данным Союза строителей Иркутской области, в 2015-м в регионе будет сдано около 1 млн кв.м, в 2016-м — 1,3 млн, в 2017-м — 1,1 млн. Это близко к показателям 1989 года, когда в нашей области было введено 1,5 млн «квадратов» жилья. Важная тенденция, на наш взгляд, — освоение пригородных территорий за счет проектов мало- и среднеэтажной застройки. При этом наиболее доходной в Иркутске сейчас является торговая недвижимость. На втором месте — офисная, за ней следует жилая.

В офисном секторе в этом году была заключена крупнейшая сделка по аренде бизнес-центра «Вега» — административного здания класса В+ площадью более 7000 кв.м. В этом сегменте уже с 2009-го наблюдается острая конкуренция, обусловленная тем, что ежегодно в городе вводят от 30 000 до 40 000 кв.м офисных площадей, а явного прироста деловой активности не наблюдается.

На рынке торговой недвижимости конкуренция в 2015-м тоже станет серьезной — в связи со сдачей в эксплуатацию двух крупных ТРК.

В этом году иркутский рынок переживал ту стадию, когда вложения в недвижимость выглядели для инвесторов привлекательнее, чем банковские инструменты. Это и служит индикатором приближения кризиса. Однако осеннего всплеска продаж ни на рынке жилья, ни в секторе коммерческой недвижимости не наблюдалось.

В 2015-м мы предвидим стагнацию. Видимо, снизятся арендные ставки и цены на коммерческие площади, подешевеют и квартиры. Произойдет это, прежде всего, в переоцененных объектах и на вторичном рынке. Можно ожидать сокращения количества сделок с жильем, увеличения сроков экспозиции и существенного снижения объемов нового строительства во всех сегментах недвижимости.

**Мурат АХМЕРОВ, директор компании «А-Девелопмент» (Казань):**



— Я не считаю 2014-й однозначно хорошим или неудачным. С одной стороны, в связи с геополитическими событиями, экономическими санкциями и ослаблением национальной валюты инвестиционный спрос перетек в сектор недвижимости. Обратная сторона медали — увеличение ставок по кредитам в связи с тем, что европейский и американский рынки заемного капитала для России закрылись. Это уже привело

к замораживанию многих девелоперских проектов.

Пока лучше всего чувствует себя качественная торговая недвижимость, будь то современные концептуальные ТРЦ или стрит-ритейл. Такие объекты даже дорожают. В целом же рынок довольно медленно реагирует на смену экономической конъюнктуры. Корректировка цен может растянуться до полугода.

**Екатерина ГРЕСС, генеральный директор компании IDEM и полномочный представитель РГУД в Нижнем Новгороде:**



— В Нижнем Новгороде в 2014 году не вводились новые коммерческие площади. Запуск долгостроя ТРЦ «НЕБО», запланированный на декабрь 2014-го, отложен до I квартала 2015-го.

Однако в области открылось несколько крупных интересных комплексов. В частности, ТРЦ «Омега» в Арзамасе (это первый на территории области качественный торговый объект), там же —

дискаунтер «Оранжевый» (дебютный для области формат), ТЦ «КУБА» в Сарове (крупнейший и первый качественный ТЦ в этой городе) и др.

Заметного роста арендных платежей за коммерческие площади 2014-й не принес. По наблюдениям компании IDEM, по итогам года динамика ставок на стагнирующем рынке была либо нулевой, либо едва покрывала инфляцию (около 5%).

В нижегородском ритейле в начале года было отмечено некоторое оживление. В столицу Поволжья пришли новые бренды, международные и федеральные. Среди них — Tom Tailor, Normann, US Polo, «Посуда Центр». «АШАН» зашел в область с новым форматом «Наша Радуга». Продуктовый сектор пополнился двумя федеральными ритейлерами — «Бахетле» и «Дикси». Однако сейчас активной экспансии операторов не наблюдается. У торговых объектов, запущенных в 2013-м, этот год ушел на то, чтобы занять конкурентную нишу, проводить активную маркетинговую политику, заполнять вакантные площади.

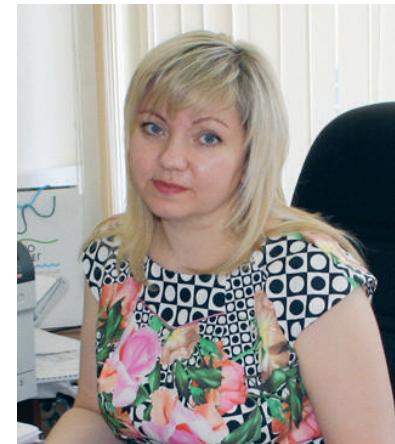
На рынке офисной недвижимости появился новый игрок — БЦ ESQUIRE (класс В+), возобновилось строительство объектов, замороженных несколько лет назад.

Между тем кризис уже ощущается. Многие владельцы и управляющие отмечают стагнацию и спад спроса. Снижение покупательской активности заставило представителей ритейла начать переговоры с арендодателями о снижении арендных ставок. Если собственник не идет на компромисс, операторы покидают занимаемые площади. Эта тенденция актуальна как для стрит-ритейла в основных торговых коридорах города, так и для ТЦ. Кризис особенно отразился на операторах и на торговых объектах, ориентированных на покупателей со средними или более высокими доходами. Игроки, работающие в сегменте «средний минус», напротив, фиксируют увеличение оборота.

Мы прогнозируем, что 2015 год будет непростым как для арендаторов, так и для арендодателей. В лучшем случае рынок ожи-

дает стагнация. Маловероятно появление новых проектов. Комплексы, которые находятся в финальной стадии строительства, будут сданы в эксплуатацию. Однако эксперты сомневаются, что они выдержат изначально заявленную концепцию и откроются с хорошими показателями заполняемости. К таким проектам относятся ТРЦ «НЕБО» (общая площадь — 131 000 кв.м, арендопригодная — 69 000 кв.м) и ТРЦ «Атлантида» (соответственно 100 000 и 60 000 кв.м). Их запуск — долгожданное событие на рынке торговой недвижимости города. Оба объекта способны повлиять на перераспределение покупательских потоков в Нижнем Новгороде и близлежащих районах области. Высока вероятность, что в результате все городские ТЦ потеряют часть покупательской аудитории.

В складском сегменте серьезных потрясений не предвидится. Но в целом рынок замедлит развитие, и бизнес займет выжидательную позицию.



**Оксана СЕНЬКО, член совета директоров ОАО «СИТИ», полномочный представитель РГУД в Москве и Московской области:**

— Год выдался вполне удачным. В Москве лучше всего чувствует себя сегмент офисной недвижимости классов В и С, что, в общем, вполне понятно. Бизнес-центры высокого уровня уже ощутили на себе первые признаки наступающего кризиса.

Причины оттока арендаторов: закрытие бизнеса или сокращение издержек за счет переезда в более экономичные офисы. Главный тренд на рынке коммерческой недвижимости сформулировать несложно: владельцы и управляющие готовы все сделать для клиента, если хотят видеть свои площади заполненными. То же касается продаж. Конкуренция очень высока.

**Максим РЕПИН, генеральный директор компании «ОМЭКС», полномочный представитель РГУД в Омске:**



— Рынок в 2014-м был очень стабилен. Практически во всех сегментах мы наблюдали так называемую ценовую полку. Цены практически не менялись. В первой половине года они незначительно подросли, во второй так же незначительно снизились. Но речь идет о величинах в несколько десятых долей процента.

В марте спрос на недвижимость в Омске вырос под влиянием политических событий. Но с мая

по октябрь продолжалось абсолютное затишье. Сейчас картина странная: всплеска продаж нет — ни сезонного, ни связанного с экономической конъюнктурой. В то же время нельзя сказать, что сделки полностью остановились. Возможно, это начало какой-то новой истории. У компаний есть идеи и проекты, но они сковааны отсутствием платежеспособного спроса, в том числе и инвестиционного. Ипотека в течение года стабильно работала на рынок жилья. Но к концу 2014-го мы увидели, что ведущие банки подняли ставки, пошли отказы в выдаче ипотечных кредитов.

Тем не менее лучше всего себя чувствуют жилые новостройки эконом-класса. В 2013-м этот сегмент показал лучший ценовой прирост, до октября 2014-го он тоже был благополучен.

В секторе коммерческой недвижимости нет никаких предпосылок к оживлению. Резкого ухудшения тоже пока нет. Однако арендаторы торговых площадей проводят все больше параллелей между кризисами 2008-го и 2014 года. Они говорят об уменьшении объемов продаж. Хотя пока магазины в ТЦ не закрываются, а ставки не уменьшаются. Думаю, что и бизнес-центры, и ритейл испытают в 2015-м затяжной период стагнации. По меньшей мере, до осени мы не увидим ни восходящих, ни нисходящих трендов. Разве что небольшую корректировку в тех сегментах, которые были наиболее активны в последние три-четыре года и поэтому переоценены.

У рынка недвижимости есть определенная инертность, и сейчас она проявляется. Но думаю, в ближайшие два-три месяца мы ощутим давление экономических факторов.

Кризиса перепроизводства жилья у нас, скорее всего, не будет. Несмотря на уменьшение платежеспособного спроса, в Омске вводят не так много квадратных метров, чтобы рынок не смог их поглотить. В 2008 году количество ofert на первичном и вторичном рынках было одинаковым и составляло 10 000–11 000. Сейчас у нас на «первичке» 3500 ofert, а на «вторичке» — порядка 12 000. Такой дисбаланс говорит о том, что, даже если застройщики превысят объем ввода, заявленный на 2014–2015 годы, это не приведет к перепроизводству.

## актуальный комментарий

Беседавал Роман ДЕНИСОВ



## Игорь ШИКАЛОВ: «НА СРЕДСТВА ЕВРОСОЮЗА УДАЛОСЬ СКОРРЕКТИРОВАТЬ ПЛАНЫ РЕНОВАЦИИ «ХРУЩЕВОК»

**В Петербурге хотят создать строительный технопарк, резидентами которого станут поставщики инновационных технологий и материалов. Здесь появятся испытательные лаборатории, учебные центры западного образца и т.д. Пока это лишь планы, но первый шаг сделан.**

В ДЕКАБРЕ завершается трехлетний российско-финский проект EcoPark: создана виртуальная площадка для продвижения инноваций, идет подготовка нормативной базы. Причем — на грант Евросоюза. О дальнейших планах мы беседуем с Игорем Шикаловым, начальником управления перспективного развития Комитета по строительству Петербурга.

**— Игорь Иванович, начнем по-порядку: как появилась концепция технопарка, при чем тут финны и деньги Евросоюза?**

— Проект стартовал в 2011-м. К тому времени был принят федеральный закон об энергосбережении, встал вопрос о том, как эффективнее использовать бюджетные средства в стройке, как можно реально сэкономить на эксплуатации зданий (за счет каких технологий) и т.д. Однако не было единой площадки, где удалось бы найти ответы, обменяться мнениями с экспертами.

Возникла идея строительного технопарка. Город даже готов был выделить под это участок 0,7 га на ул. Трефолева, 45. Но задача не сводилась к тому, чтобы организовать очередной выставочный центр. Главное — создать условия для продвижения инноваций, научиться определять по-настоящему эффективные решения.

В конце 2011-го правительство города издало постановление № 1406, в котором утвердило концепцию технопарка. Перечень задач насчитывает десяток пунктов. Важно было сделать первый шаг.

Мы обратили внимание на программу приграничного сотрудничества, которая действует в Евросоюзе (ЕС) и называется ENPI. В ее рамках ЕС выделяет гранты по самым разным направлениям (при условии, что половину средств внесет ЕС, а остальные — две страны-соседки; в нашем случае — Финляндия и Россия). Например, это могут быть проекты в сфере образования. В том же 2011-м с подачи финской стороны стартовал совместный проект Edustroi, цель которого — обменяться опытом и внедрить новые программы в сфере повышения квалификации строителей. Под него был получен грант 1,2 млн евро. Основным распорядителем средств стала финская Ассоциация профессиональных учебных заведений (и именно зарубежные партнеры освоили большую часть денег). От России в работе участвовали Союз строительных объединений и организаций, Комитет по строительству СПб, разные учебные учреждения (Политех, Колледж строительной индустрии и городского хозяйства и другие). Некоторые совместно разработанные программы повышения квалификации сейчас реально внедряют наши застройщики.

Следующим шагом стал проект под названием EcoPark. И была наша инициатива. Цель проекта — подготовить научную, нормативную и другую основу для внедрения инновационных технологий в Петербурге. В конце 2011-го под него был получен грант порядка 570000 евро (срок освоения — три года). Тут главным распорядителем средств стало ГБУ «Управление строительными проектами Петербурга». Со стороны Финляндии проект курирует администрация Хельсинки. Но именно российская сторона главенствует в тандеме и определяет основные направления работы.

**— Какие именно направления?**

— Основные задачи мы делегировали Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), и уже есть конкретные результаты. Например, создана виртуальная площадка (technopark-spb.com) для обмена предложениями по внедрению современных технологий, нормативными новациями, результатами работы и т.д. Причем в РГУД пообещали, что этот портал не прекратит работу и после завершения трехлетней программы EcoPark. Например, вскоре мы разместим там уникальную информацию по местному рынку. Ведь чтобы понять, какие именно нужны производства и новации, сначала нужно выяснить, кто и что сейчас выпускает на нашем регионе и в юго-восточной части Финляндии. По нашему заказу проведено масштабное исследование. Например, актуализированы данные по заводам, производящим стройматериалы (с указанием мощностей, специфики и пр.). Скоро это исследование появится на сайте и наверняка окажется полезным многим участникам рынка.

Другой пример: в рамках проекта EcoPark встал вопрос о том, как можно гармонизировать российские и европейские строительные нормы. Ведь не секрет, что современные технологии слабо отражены в наших нормативах. Поэтому даже у тех застройщиков, которые хотят применять инновации (например, использовать системы рекуперации тепла и пр.), есть проблемы с экспертизой.

Так, Политехнический университет выиграл тендер РГУД и должен представить обширное исследование по этому поводу. Главное — понять, каким образом можно изменить ситуацию конкретно в Петербурге, кто и какие решения должен для этого принять. Местные нормы носят рекомендательный характер, но в то же время мы можем влиять на рынок, закладывая новые стандарты в тендерную документацию и т.д.

Другой конкретный проект и вовсе касается реновации застроенных территорий. На деньги гранта удалось подготовить аналитический отчет по отдельным микрорайонам, претендующим на ренова-

цию (оказалось, что финнов очень даже интересует эта тема). Но если раньше сообщалось, что в программу может быть вовлечено еще 55 участков (исходя из заявок районных властей), то сейчас в реестре осталось только семь территорий. В некоторых районах опыт реновации оказался не столь удачным, поэтому программа потребовала корректировки.

**— Я правильно понял, что грант ENPI предполагает частичное финансирование из российского федерального бюджета?**

— Да, это обязательное условие. Пока премьер-министр не подписал распоряжение Правительства РФ о выделении 25% средств в рамках гранта, деньги не начали поступать.

**— Что с планами трансформации виртуальной площадки в реальный технопарк — с цехами, лабораториями и прочим?**

— Напомню, Петербург готов выделить участок на улице Трефолева, который город получил от федералов. Но вопрос: кто и что здесь будет строить. Сейчас мы думаем о том, чтобы объединить усилия с небезызвестной компанией «Ингрия», которая уже запланировала большой IT-технопарк в Невском районе и получила многочисленные льготы — по аренде и т.д. (чтобы со льготами предоставлять площади молодым и перспективным «айтишникам». — «ГН»). Строительный технопарк мог бы стать частью такого проекта. В какой форме все это реализовать? Сейчас обсуждается вариант некоммерческого партнерства.

Например, нам бы хотелось создать современный лабораторный комплекс по испытанию строительной продукции. Ведь чтобы внедрять инновационные материалы (на тех же бюджетных стройках), сначала нужно на практике убедиться в эффективности предлагаемых решений.

Наверное, в следующем году мы обратимся в правительство Петербурга с предложением обновить концепцию технопарка, утвержденную в 2011-м. Ведь за это время многое изменилось. Тогда мы писали теоретическую часть, а сейчас есть конкретные практические результаты.

**— Вы можете назвать примеры по-настоящему инновационного подхода к строительству?**

— Есть несколько пилотных проектов, которые мы активно поддерживаем. Самые большие проблемы — в сфере эксплуатации старого фонда. Однако опыт НП «Городское объединение домовладельцев» показывает, что даже утепление

старой «панельки» может стать успешным коммерческим проектом.

Например, есть российско-норвежская энергосервисная компания, которая заключает долгосрочные контракты с ТСЖ (сейчас подписан один договор, еще два — на утверждении). В старом доме 137-й серии в МО «Пороховые» эта фирма модернизирует общедомовую систему теплоснабжения и установит два ИТП с погодным регулированием. Собственники будут возвращать вложенные инвестиции за сэкономленные на тепле средств.

За счет дальнейшего энергосбережения предполагается экономить до 30% от нынешней суммы коммунальных платежей. Контракт рассчитан на 5 лет (по сведениям «ГН», инвестор рассчитывает окупить проект за 3,5 года). Самое интересное, что эта фирма привлекает под такие проекты средства Пенсионного фонда Норвегии и специализированных инвесторов. По нашим данным, это первый в России полноценный энергосервисный контракт, и второй — со 100%-м привлечением европейского капитала. Данная бизнес-модель стала лауреатом Всероссийского конкурса проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES 2014.

**— Что удалось перенять у финнов в рамках образовательной программы Edustroi, о которой вы упомянули?**

— Подготовлены конкретные рекомендации для застройщиков, создана концепция современного учебного центра повышения квалификации. Подчеркну, некоторые учебные программы реально применяются. Например, их обкатывают в «Группе ЛСР».

Не секрет, что у многих строительных объединений есть собственные центры повышения квалификации, и зачастую их «корочки» котируются выше, чем дипломы профильных вузов.

Кстати, один из проектов (уже в рамках EcoPark) призван наладить новые связи между строительными учебными заведениями Петербурга и юго-восточных областей Финляндии. В одном документе будут представлены все контакты, описаны возможные формы взаимодействия, а также показано, кто и с кем сотрудничает сегодня, каков алгоритм совместной работы.

**— Освоение гранта в рамках программ Edustroi и EcoPark завершается в декабре. Есть ли новые перспективы в рамках приграничного сотрудничества с Финляндией?**

— Сейчас ENPI формирует финансовые планы до 2020 года. Когда эта работа завершится, посмотрим, с каким еще проектом можно побороться за грант.

# TECHNOPARK-SPB.COM



The project is co-financed by the European Union, the Republic of Finland and the Russian Federation



## ECOPARK

Строительный Технопарк



**Российско-финский проект ЭкоПарк (EcoPark) — новый инструмент международного сотрудничества и передачи опыта в области энергоэффективности и новых технологий в строительстве**

City of Helsinki



Правительство Хельсинки

ПАРТНЕРЫ:



Союз строительной промышленности Финляндии



НП «Российская гильдия инноваций и девелоперов»



Правительство Санкт-Петербурга



## ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

## Сергей МАЯРЕНКОВ: «МЫ НЕ ПЫТАЕМСЯ СОЗДАВАТЬ МУЗЕЙ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ»

Сибирская лаборатория урбанистики возникла совсем недавно, однако уже успела поучаствовать в реновации депрессивного участка в центре Иркутска — на территории 130-го квартала. Методы, которыми в обветшавшую застройку вдохнули новую жизнь, и результаты градостроительного эксперимента вызывают интерес урбанистов, девелоперов и чиновников во многих городах страны. О практических аспектах «борьбы с депрессией» рассказывает член правления ООО «Сибирская лаборатория урбанистики» Сергей Маяренко.



— Лаборатория существует два года. В каких проектах она уже участвовала?

— Мы разработали концепцию развития Томского государственного университета. Теперь в партнерстве с местной архитектурной студией выполняем проектирование. Сделали концепцию университетского квартала в Томске. В местной мэрии очень заинтересовались опытом Иркутска, мы сотрудничаем с городом два года и уже подходим к реализации наших идей.

В Иркутске работаем над проектом «Торговая ось» и большим микрорайоном «Ключевой», для которого мы сделали Генплан. Мы его называем «Сибирский город будущего». Он занимает 400 га земли в 500 м от города и реализуется на частные инвестиции.

Все наши проекты многофункциональны. У них такой масштаб, при котором надо создавать самодостаточную среду. Что мы и пытаемся делать. В команде есть архитекторы и инженеры, которые генерируют идеи, и менеджеры, девелоперы, которые помогают их реализовать.

— Вы заимствуете европейский опыт?

— В нашем экспертном совете работает Николай Бушо, один из руководителей проекта «Большой Париж». Особенно активно он сотрудничает с проектной группой, которая ведет «Торговую ось». А вообще, мы регулярно приглашаем иностранных коллег на строительные воркшопы, проектные сессии, совместно с ними выезжаем на территорию, прорабатываем ее с точки зрения возможных функций, реализации, подходов.

— Но проект «130-й квартал» разрабатывали отечественные проектировщики?

— Да, в проекте участвовали местные специалисты, например архитекторы Елена Григорьева и Марк Меерович, а также институт «Иркутскгражданпроект» и петербургский институт «Ленгипрогор». Лично я был заместителем директора ООО «130-й квартал». В мои задачи входили расселение, решение юридических вопросов, расчистка территории и подготовка ее к реновации. И конечно, работа с инвесторами: переговоры, заключение договоров. В 2012 году, когда проект был завершен, мы с коллегами создали Сибирскую лабораторию урбанистики как структуру, способную тиражировать полученный опыт.

— Что представляла собой территория и почему она требовала реновации?

— Это около 6,5 га в самом центре Иркутска, застроенных деревянными домами без центрального водоснабжения, канализации, тепла. Частный сектор с колонками, по атмосфере и бытовым условиям — XIX век. В квартале проживало около 400 человек. Его требовалось преобразовать к сентябрю 2011 года, когда Иркутску исполнилось 350 лет.

Основная идея, предложенная архитекторами и урбанистами, — сохранить и раскрыть для публики объекты культурного наследия, памятники деревянного зодчества, которые находились в квартале. Сегодня здесь 17 подлинных зданий XVIII–XIX веков, которые удалось полностью отреставрировать. А всего деревянных объектов около 40. Потому что те памятники, которые Иркутск утратил в XX веке, были восстановлены по сохранившимся эскизам и чертежам и помещены в обновленном 130-м квартале. Место получилось разнообразным (ни одного повторяющегося объекта!) и очень привлекательным. Сейчас квартал просто забит людьми, особенно летом.

На весь проект, по моим оценкам, было потрачено около 5 млрд руб. Понятно, что таких средств ни в казне Иркутска, ни даже в региональном бюджете не было.



Китайский стиль — не экзотика для Иркутска.

— И вы привлекли частные инвестиции. Как?

— Просто памятник инвестору коммерчески неинтересен — низкие потолки, много ограничений. Надо было решить, как увеличить площадь исторических объектов. В нашу пользу сыграл рельеф квартала. Он позволил «спрятать» много новых коммерческих площадей под землю, в цокольные этажи. Памятники сохраняются в первозданном виде, и, если обходить квартал по периметру, он представляется одно- и двухэтажным, ничего лишнего. Но при взгляде изнутри квартала старинные дома оказываются как будто на постаменте. Внутри застройки — современный променада, пешеходная зона, на нее выходят фасады с большими окнами, комфортабельными пространствами, высокими потолками. Здесь расположены рестораны, галереи, отели, несколько музеев, читальные кафе — интересный формат, сувенирные лавки. Современный торговый комплекс также уходит под землю и спланирован террасами, повторяющими рельеф.

Не скрою, к идее горожане отнеслись по-разному. Одни сказали, что это пародия на прошлое. Другие решили, что это удачное сочетание истории, культуры и коммерции. Но мы и не хотели делать в центре Иркутска этнографический музей под открытым небом, куда специально свозят памятники архитектуры. Здесь надо было получить нормальный живой город, место, куда люди приходят по делам и отдыхать. Так и вышло.

— Как вы это осуществили практически и сколько времени потратили?

— Времени вообще было мало. В середине 2009 года родилась идея, к зиме собралась команда, способная начать проект. Сделали первые проработки, и в апреле 2010-го возникли фонд — ООО «Иркутская слобода» и оператор проекта — ООО «130-й квартал».

Затем появились макеты, мы защитили концепцию публично и начали работать с инвесторами.

Специфической трудностью было недоверие бизнеса к власти. Проект возник с приходом нового губернатора Дмитрия Мезенцева. Его энергия сыграла ключевую роль. Но до него в Иркутской области за семь лет сменилось пять губернаторов, поэтому предприниматели не очень верили в то, что инициативы новой администрации будут доведены до конца. К тому же стоял кризисный 2009 год, не до инвестиций, интерес к коммерческой недвижимости вообще снился.

Кроме того, квартал еще предстояло расселить. Частично это сделали в рамках федераль-

ной программы по работе с ветхим и аварийным жильем. С теми, кто не подпадал под ее действие, ООО «130-й квартал» (инвестор и оператор проекта) договаривалось и выкупало имущество. К декабрю 2010-го мы это сделали, нарезали территорию на лоты с расчетом, чтобы в пакет для каждого привлеченного инвестора входило примерно по одной усадьбе. И выставляли на торги. Самый крупный лот был отведен под строительство торгового центра — около 35 000 кв. м.

Условия участия были публичные и очень льготные. Региону было важнее реализовать проект, чем заработать на нем. Сегодня цены на недвижимость, которая когда-то продавалась по 50 000 руб. за метр, доходят в этом районе до 200 000 руб. и даже выше. При этом бюджет потратил совсем немного, выполнив благоустройство общих зон. Считается, что на рубль бюджетных вложений удалось привлечь 100 рублей частных инвестиций. Но я думаю, что это только по самым скромным подсчетам. Экономический эффект гораздо выше.

— Что бы вам сейчас хотелось сделать иначе?

— Некоторые вещи были упущены из-за высокой скорости реализации проекта. Фактически квартал был застроен и благоустроен за полгода. И кое-где спешка не очень хорошо отразилась на качестве построек. Дерево не любит такой быстрой работы, это капризный материал.

Кроме того, мы планировали сразу запустить по этой схеме реновацию следующих кварталов. К сожалению, возникла пауза длиной в два года. Проект оказался слишком сложным, чтобы его немедленно повторить, слишком много энергии и личного внимания потребовал от губернатора. И только сейчас эта работа возобновляется в проекте «Торговая ось».

— Что собой представляет «Торговая ось»?

— Это первый этап большого проекта по качественному изменению депрессивной городской среды. Он охватывает участок 43 га, занятый малоэтажной частной застройкой. Территории, кроме того, исторически присуща ярко выраженная торговая функция. Длина оси примерно 2,5 км. В этом районе почти 200 лет назад сформировались две площади, между которыми пробивались улицы, складывались торговые коридоры. Есть Центральный рынок. В XX веке добавился советский универмаг. Закрытые заводы в 2000-е опять-таки переделали в торговые площади. А в центре территории возникла «Шанхай-

ка» — китайский рынок, скопление контейнеров, где 10 000 китайцев работали, торговали и жили.

«Торговая ось», с одной стороны, вырастает из органичных, исторически сложившихся трендов. С другой — она должна решить накопившиеся проблемы территории. В частности, распределить огромный транзитный трафик и потоки частного автотранспорта, на котором приезжают люди с окраин. Мы получили от города заказ, прежде всего, на «пересборку» транспортно-пересадочной схемы.

Мы также подчеркнем торговую функцию, разбавим ее административной, гостиничной, событийной (конгресс-холл). На месте «Шанхайки» появится красивый центр. В концепции отражены культурные и торговые взаимосвязи с Китаем. Это будет современный чайна-таун с китайскими цитатами в архитектуре, центрами китайской медицины, гостиницами в китайском стиле, магазинами китайских товаров, чайными домиками. Товары и услуги, конечно, будут дороже, чем раньше, но центр города и не должен быть дешевым местом.

А поскольку торговля в больших объемах плохо гармонирует с жильем, мы сгруппируем его в отдельные кварталы общей площадью около 100 000 кв. м.

«Торговая ось», как и 130-й квартал, — часть пешеходного кольца длиной около 8 км. Собственно, оно уже существует, по нему можно гулять. Его остается только подчеркнуть, благоустроить, оформить скамейками, сделать полностью пешеходной зоной, добавить зелени. И появится променада для горожан и туристов, вдоль которого расположено не меньше сотни памятников архитектуры.

— Каких инвестиций потребует от города первый этап проекта?

— Надеюсь, что они не понадобятся. Может быть, небольшие стартовые вливания в благоустройство. Остальное попробуем собрать за счет инвесторов. Конечно, для реконструкции инженерных сетей понадобятся серьезные вложения, но и объем строительства большой. Взнос инвестора за технологическое присоединение объекта, собственно, и является платой за модернизацию инфраструктуры. Мы рассчитываем, что этого будет достаточно для сетевых компаний.

— Какие проблемы вы предвидите уже сейчас?

— Иркутск сильно испорчен архитектурой 1990–2000-х. Многие шедевры деревянного зодчества утрачены, так что у ЮНЕСКО уже возникло много вопросов к городу. Эту проблему власти осознали четыре года назад, отсюда и проекты, связанные с сохранением памятников.

«Торговая ось» — не исключение, посреди одно- и двухэтажных старинных домиков стоят две шестизэтажные коробки. Сейчас собственник выражает готовность поработать, по крайней мере, с фасадами своих построек, чтобы вписать их в проект. На переговорах, которые ведет с ним город, даже ставится вопрос о сносе верхних этажей.

Реализации проекта могут помешать спекуляции. Инвесторы купили землю или дома, но не собираются ничего в них вкладывать. Недвижимость законсервирована в надежде на рост цен. Таких пустошей и заброшенных объектов на территории немало. А спекуляции разгоняют рынок. Видимо, от города потребуются заградительные меры.

Ну и кризис, который надвигается на нас, неизбежно отразится на проекте. Впрочем, мы уже не первый раз начинаем работать в кризис, нам не привыкать.

**Промыленно-строительная компания «Сибавиастрой» (Иркутск) начала строить по государственному контракту административное здание площадью 9500 кв.м для Управления ФСКН России по Иркутской области. Компания победила в открытом конкурсе и планирует ввести объект в 2017 году.**

**что:** ОАО «Сибавиастрой», генеральный директор — Антон Волков (на фото). Web: www.sibaviastroj.ru

**где:** Иркутск.

**когда:** ОАО «Сибавиастрой» образовано в 1992 году на базе СМУ-11 Гражданской авиации (год основания — 1929-й).

**зачем:** Промыленно-строительная компания «Сибавиастрой» — один из лидеров Восточной Сибири в сфере девелопмента, строительства и производства стройматериалов и конструкций. Портфель проектов, реализованных компанией с 1992-го до 2013 года, превышает 400 000 кв.м. Это жилая и коммерческая недвижимость, административные, социальные и промышленные объекты.

Строительный комплекс ОАО «Сибавиастрой» сдал десятки блок-секций в жилых комплексах по улицам Поленова, Жукова, Бурлова, Коммунаров, Костычева, Старокузьминской, в Ленинском и Свердловском районах, в микрорайоне «Юбилейный» Иркутска. Среди особых достижений — сооружение современного перинатального центра по улице Богграда в рамках федеральной целевой программы «Строительство перинатальных центров на территории РФ», высокотехнологичного спортивно-оздоровительного комплекса GOLD'S GYM, административного здания на улице Володарского, детских садов на проспекте Маршала Жукова и улице Мухомовой.

«Сибавиастрой» — единственное предприятие в регионе, выполняющее работы в рамках федерального заказа. В частности, компания реконструирует и удлинняет взлетно-посадочные полосы на аэродромах в Восточной Сибири.

**В чем «фишка»?** Сегодня компания объединяет подразделения по гражданскому, промышленному и дорожному строительству, инженеринговому сопровождению проектов, а также завод железобетонных изделий и комплекс механизации. Производственные активы позволяют обеспечивать практически полный цикл строительного процесса.

За вклад в развитие строительной отрасли региона в 2009 году ОАО «Сибавиастрой» награждено знаком «Строительная слава России».



Комплекс особняков «Театральный квартал».



**Компания «Сувар Эстейт» заключила контракт с Cushman&Wakefield на масштабное исследование рынка коммерческой недвижимости. Консультанты проанализируют офисный, торговый и гостиничный секторы в Казани, а также обобщат данные о крупнейших в России сетях фитнес-центров и аквапарков.**

**что:** ЗАО «Сувар Эстейт», число сотрудников — 50, генеральный директор Айрат Тумакаев (на фото). Web: www.suvarestate.com

**где:** Регион присутствия — Казань.

**когда:** Компания основана в 2008 году.

**зачем:** ЗАО «Сувар Эстейт» — крупнейшая девелоперская компания Татарстана. В управлении находятся 83 793 кв.м торговых площадей, 11 488 кв.м офисных помещений класса А, пять фитнес-центров «Планета Фитнес», аквапарк «Ривьера» и четырехзвездочный отель «Казанская Ривьера».



**В чем «фишка»?** Торговый центр «Сувар Плаза», находящийся в управлении «Сувар Эстейт», входит в ТОП-100 торговых центров России. Офисный центр «Сувар Плаза» эксперты РГУД дважды сертифицировали как объект класса А. В этом году он стал лауреатом конкурса Green Awards в номинации «Бизнес-центры», ежегодно становится лидером рейтинга бизнес-центров Казани.

Аквапарк «Ривьера» — крупнейший в России и один из самых больших в Европе. Гостинично-развлекательный комплекс «Казанская Ривьера» — многократный лидер национального конкурса «Лучшие гостиницы РФ», сеть фитнес-клубов «Планета Фитнес» — крупнейшая в Татарстане.

Компания интересуется инновациями в сфере эксплуатации и управления недвижимостью, а также перспективными направлениями развития рынка коммерческих площадей.



Офисный центр «Сувар-Плаза».

**Бизнес-центр «Астра», расположенный в районе «Иркутск-Сити», стал серебряным призером российского этапа международного конкурса FIABCI Prix d'Excellence в номинации «Офисная недвижимость». Девелопер проекта — группа компаний «Актив» — получил возможность представить его на международном этапе FIABCI Prix d'Excellence AWARDS в мае 2015-го в Сингапуре.**

**что:** Девелоперская компания — ГК «Актив», генеральный директор — Александр Курепов.

**где:** Иркутск, Иркутская область.

**когда:** Образована в 2007 году.

**зачем:** В состав группы компаний входят шесть фирм, которые занимаются разными аспектами работы с недвижимостью, начиная с изучения рынков и заканчивая управлением объектами. Основная сфера деятельности — развитие территорий. Крупнейший проект — район «Иркутск-Сити». Многофункциональный комплекс реализуется в бывшей промзоне общей площадью 20 га в центре Иркутска. Здесь уже функционируют три бизнес-центра класса В. Проектируется жилой комплекс. На территории открыт городской сквер площадью около 1 га. В дальнейшем компания планирует создать целый комплекс досуговых, спортивных и других инфраструктурных объектов. В управлении группы находится 35 000 кв.м коммерческих площадей. В ближайшие годы ее активы должны вырасти до 100 000 кв.м.

**В чем «фишка»?** Объекты ГК «Актив» были неоднократными призерами и финалистами таких престижных конкурсов в области коммерческой недвижимости, как FIABCI Prix d'Excellence AWARDS и CRE Federal Awards. Своим конкурентным преимуществом компания считает умение договариваться с арендаторами, в том числе просчитывать их будущие потребности и предоставлять больше опций за те же деньги. Выстраивание доверительных отношений — лучшая стратегия, чтобы пережить кризис и стабильно развиваться в более спокойные времена. «Иркутск-Сити» — одна из первых в Иркутске попыток сформировать на большой территории качественную, безопасную и комфортную среду для ведения бизнеса и для жизни.



Деловой район «Иркутск-Сити».



**Строительная компания ООО «Гранд-Строй» вводит в эксплуатацию первую очередь микрорайона «СОЮЗ». Один из крупнейших в Иркутской области проектов в сфере жилищного строительства реализуется при участии Фонда РЖС.**

**что:** ООО «Гранд-Строй». Генеральный директор — Владимир Чеботарев (на фото). Web: www.grandstroy38.ru

**где:** Иркутск, Иркутская область.

**когда:** Компания основана в 2005 году.

**зачем:** Основное направление деятельности — реализация инвестиционных проектов в жилищной сфере, строительство объектов социально-бытового и промышленного назначения. Сейчас совместно с тремя ведущими иркутскими застройщиками (ОАО «ФСК «Новый город», ОАО «Сибавиастрой» и ООО «ФСК «ДомСтрой») «Гранд-Строй» работает над масштабным проектом комплексной застройки — микрорайоном «СОЮЗ». На съезде с Академического моста, на участке 12 га между Академгородком и микрорайоном «Университетский» строятся 130 000 кв.м жилья комфорт-класса, муниципальный детский сад на 220 мест, школа на 600 учеников, общественно-деловой центр, подземные автостоянки. С лета 2014 года «Гранд-Строй» возводит загородный малоэтажный микрорайон комфорт-класса «Современник» на участке свыше 30 га, приобретенном у Фонда РЖС. В проекте предусмотрено более 90 000 кв.м жилья, детский сад, школа, районная больница, объекты транспортной и инженерной инфраструктуры.

**В чем «фишка»?** Стратегический приоритет в работе ООО «Гранд-Строй» — проекты комплексного развития территорий, которые позволяют не только строить дома, но и формировать образ жизни с учетом современной социальной среды. Поэтому компания берется за реализацию крупномасштабных жилых проектов, микрорайонов с полностью сформированной коммерческой и социальной инфраструктурой: благоустроенными дворами, детскими садами, школами, спортивными центрами, парковками. Торговая функция представлена как в виде отдельно стоящих ТЦ, так и помещений в формате «стрит-ритейл» на первых этажах жилых зданий. Такой подход обеспечивает компании устойчивое развитие, позволяя непрерывно наращивать объемы строительства.



Микрорайон «СОЮЗ».






# рад NEWS

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «ГУД NEWS»

**В НОМЕРЕ:**

- Кассовая выручка ..... 12
- Поперек кризиса ..... 12
- Курорт в розницу ..... 13
- Банковские излишки ..... 13
- Приусадебное хозяйство .... 14
- История для частных ..... 15

**продано!**

Евгения ИВАНОВА

## Обочины нарасхват

Торги за участки вдоль автодорог в Московской области, предназначенные под объекты дорожного сервиса, принесут в казну региона около 325 млн рублей. Их стартовая стоимость составляла около 104 млн рублей.



В торгах по участкам для строительства придорожной инфраструктуры в Московской области участвовали крупнейшие компании страны, в том числе «Лукойл».

РЕАЛИЗОВАНО 26 наделов площадью от 584 кв.м до 2,2 га в городах Балашиха, Домодедово, Долгопрудный, Электросталь и др. под АЗС, гостиницы, магазины, кафе и пр. В аукционах участвовали как представители малого и среднего бизнеса, так и такие крупные компании как «Лукойл», ГК «ПИК», «СберСтройИнвест».

«Торги прошли с рекордными результатами. На каждый объект в среднем претендовали пять интересных, по отдельным лотам их насчитывалось до 18. Цены в среднем выросли в три-четыре раза, по одному пятну превышение составило 77,5 раза», — говорит Андрей Степаненко, генеральный директор Российского аукцион-

ного дома. (Эта компания выиграла конкурс правительства Московской области на реализацию активов региона до 2018 года.)

Заметнее всего подорожал участок площадью 584 кв.м в микрорайоне «Опытное поле» города Котельники. Пятнадцать претендентов сделали 1531 шаг, повысив начальную цену

с 400 000 до 31 млн рублей. Победило ЗАО «Первая Ипотечная Компания — Регион».

Еще один надел в «Опытном поле» (1792 кв.м) собрал самое большое число заявок — 18. Та же «Первая Ипотечная Компания — Регион» купила его за 29 млн рублей (при стартовой стоимости в 1,22 млн). Максимальная цена — 34,24 млн рублей — достигнута при продаже 2,3 га в Балашихе (этот лот был оценен в 11,74 млн).

«Успешность торгов связана с ликвидностью выставленных участков, с их коммерческим потенциалом и доступным расположением. И конечно же, стоит учитывать в целом высокую инвестиционную привлекательность региона», — комментирует министр имущественных отношений Московской области Андрей Аверкиев. «Современные заправки, стоянки, кафе, мотели, автосервисы и другие атрибуты цивилизованных дорог — это ниша, которая всегда остается доходной. Такие объекты в дефиците, причем не только в Подмосковье. Поэтому спрос на них очень высок, и бизнес это отлично понимает», — добавляет г-н Степаненко.

Следующие торговые сессии по участкам для придорожной инфраструктуры пройдут 15, 16 и 24 декабря. В списке лотов — 43 надела размером от 0,18 до 12 га со зданиями под снос. Стартовые цены — от 1,14 млн до 39,24 млн рублей.

Распродажа придорожных земель, устроенная властями Московской области, соотносится с Концепцией развития объектов дорожного сервиса, утвержденной Министерством транспорта России в конце прошлого года. Большинство российских автодорог предполагают обустроить за счет частных инвесторов.

**приватизация**

## Актив на плаву

Российский аукционный дом объявил первые торги по федеральным пакетам акций, переданным на реализацию в июле. 25,5% акций ОАО «Амурское пароходство» будут продаваться 15 января.

Начальная цена акций — 179 млн рублей. За эти деньги инвесторам предложен блокирующий пакет (25,5% от уставного капитала, или 101 346 обыкновенных акций). В собственности и управлении компании находятся порты Благовещенск и Полярково, терминал Совгавань, порт на базе ЗАО «Николаевское РЭБ флота», судоремонтное предприятие ЗАО «Хабаровская РЭБ флота».

Пароходство занимается перевозками лесных, навалочных, нефтеналивных грузов между портами Дальнего Востока и Северо-Восточной Азии. Большой объем приходится на доставку лесных грузов судами типа «река-море» из портов Амура в Японию, Корею и Китай. В Хабаровском крае пароходство — основной исполнитель госпрограммы Северного завоза по социально значимым грузам. Помимо доставки грузов занимается пассажироперевозками между 58 населенными и останочными пунктами на Амуре. Она также владеет транзитной скоростной линией «Хабаровск — Николаевск-на-Амуре». Международные пассажирские перевозки представлены туристической линией «Хабаровск — Фуюань» (Китай). Кроме того, акционерное общество занимается судостроением и судоремонтом.

Компания зарегистрирована в Хабаровске, в ней трудятся около 1500 человек. В собственности — 220 морских и речных судов общим дедвейтом 211 100 тонн. В их числе 19 морских сухогрузов, 27 пассажирских судов, восемь плавкранов, а также суда смешанного типа «река-море», танкеры и большегрузные составы. «Учитывая широкий профиль деятельности и высокую ориентированность на расширение объемов международных перевозок, полагаем, что данный актив может представлять интерес как для российских, так и для зарубежных, в первую очередь азиатских, инвесторов», — полагает продавец.

В собственности пароходства — участки земли общей площадью 2,3 га и объекты недвижимости складского и административного назначения.

Наталья АНДРОПОВА

**итоги**

Наталья АНДРОПОВА

## Выгодный металлолом

Минобороны доверило РАД реализовать свои активы после перерыва длиной почти в год, когда эту деятельность было решено вывести на аутсорсинг. Проведение одного аукциона в министерстве оценили в 16 850 рублей. Сумма контракта, заключенного с РАД, составила 15 млн. В итоге при суммарной начальной цене имущества в 1,08 млрд руб. министерство получило на 40 млн больше. Объекты в основном уходили по стартовой стоимости, но в отдельных случаях итоговая сумма была выше в два раза и более.

С ПОМОЩЬЮ аукционистов военные смогли избавиться от разбитой или изношенной военной, инженерной, автомобильной техники, электростанций, станков и прочего имущества в Ростовской области, в Хабаровском и Приморском краях и других регионах страны. Лом черных и цветных металлов охотно приобретали профильные компании. Покупатель нашелся даже на списанную технику продовольственной

службы в Звенигороде Московской области. Это оборудование реализовали с превышением — почти за 1,3 млн вместо 998 000 рублей.

Еще одни успешные торги прошли 16 июля, на них была продана списанная автомобильная техника в Комсомольске-на-Амуре. ООО «Комсомольская алюминиевая компания» дала за нее почти вдвое больше начальной цены (1,139 млн руб. вместо 0,67 млн).

В Воронеже 20 октября РАД реализовал принадлежащий министерству железнодорожный лом. Компания «Вторчермет-Инвест» заплатила за него 12,4 млн вместо запланированных 8 млн руб.

К числу особо выдающихся можно отнести аукцион 10 октября, когда на лом продали суда Минобороны, стоявшие в Мурманске. ООО «Спецметресурсы» приобрело плавучую казарму, три рейдовых катера, катер связи и плавкран почти за 14,2 млн руб. при начальной цене 6,9 млн. Ранее, 3 сентября, эта же компания купила у министерства еще одну плавказарму за 9,7 млн руб вместо заявленных 5,8 млн.

Напомним, что летом 2014-го компания заключила договор с ОАО «Оборонсервис» на продажу недвижимости, а также пакетов акций и долей в уставных капиталах компаний, принадлежащих военным. РАД предстоит в течение трех лет реализовать 2000 лотов, сформированных из зданий, земельных и промышленных активов этой организации.



**аанонс****Сберкассы в массы**

Предлагаем вниманию читателей подборку информации о бывших помещениях Сбербанка, выставленных на торги Российского аукционного дома в декабре. Все они характеризуются хорошей транспортной доступностью, имеют отдельные входы и пр.

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ**

Адрес	Начальная цена, руб.	Характеристики
<b>Филиал в Москве</b>		
Москва, ул. Абельмановская, 6	36 680 000	Помещение на первом этаже, 111 кв.м.
Тульская обл., г. Щекдино, пр. Ленина, 1	18 948 800/ 17 750 000	Два помещения, 599,2 кв.м.
Москва, ул. Мытная, 52	35 304 000	Часть здания, 122,3 кв.м.
Москва, ул. Онежская, 18	34 700 000	Часть здания, 196,7 кв.м.
Иваново, пер. Пограничный, 10-а, лит. А	49 960 000	Помещение, 1105,2 кв.м.
Орехово-Зуево, пр. Черепнина, 3	19 573 000	Помещение, 460,5 кв.м.
Орехово-Зуево, ул. Крупской, 15	6 359 000	Помещение, 141,2 кв.м.
Люберцы, ул. Урицкого, 25	9 523 200	Часть помещения, 100,8 кв.м.
Королев, ул. 50-летия ВЛКСМ, 5/16	19 313 000	Помещение, 225,3 кв.м.
Калуга, ул. Окружная, 2А	28 561 000	Здание (696,5 кв.м) с участком.
Ярославская обл., с. Новый Некоуз, ул. Советская, 50	8 380 000	Помещение, 411,1 кв.м.
Москва, ул. Сретенка, д. 4/1	174 543 000	Помещение, 695,7 кв.м.
Москва, ул. Нагорная, д. 33, корп. 2	103 155 000	Здание, 830,7 кв.м.
Москва, ул. Раевского, д. 4, стр. 1А	885 732 000	Здание, 4313,3 кв.м.
Люберцы, п/о-3, д. 40, пом. VI	8 050 000	Помещение, 97,5 кв.м.
Москва, ул. Большая Семеновская, д. 29/2	41 190 000	Помещение, 275 кв.м.
Москва, ул. Крылатские холмы, д. 7, корп. 2	72 400 000	Помещение, 313,5 кв.м.
Москва, г. Шереметьевское, ул. Рабочая, д. 9	9 939 000	Помещение, 143,9 кв.м.
Москва, Варшавское ш., д. 45	20 059 000	Помещение, 101,6 кв.м.
Москва, Новочеркасский бульвар, д. 5, стр. 3	24 960 000	Помещение, 160,7 кв.м.
<b>Центральный офис, Петербург</b>		
Светлогорск, ул. Подгорная, 20, лит. А	7 482 400/ 5 611 800	Двухэтажное здание, 185,8 кв.м.
Великий Новгород, ул. Кочетова, 23а	7 586 400/ 5 689 800	Помещение, 167,5 кв.м.
Мурманская обл., г. Кола, ул. Андрусенко, 12	17 493 000	Здание, 775,9 кв.м.
Петрозаводск, ул. Ригачина, 37-а	65 680 000	Помещение, 2560,3 кв.м.
Петрозаводск, ул. Ригачина, 37-а	4 856 600	Помещение, 487 кв.м.
Петрозаводск, ул. Ригачина, 37-а	45 540 000	Помещение, 4495,5 кв.м.
Петрозаводск, ул. Музейская, 120	5 473 600	Блок-секция, 187,4 кв.м.
Мурманская обл., пгт Зеленоборский, ул. Центральная, 2А	466 400	Здание, 142,1 кв.м.
Мурманск, ул. Героев Рыбачьего, 35, корп. 1	21 648 800	Помещение, 679,8 кв.м.
Калининград, ул. Огарева, 15, лит. IА	3 799 200	Помещение, 91 кв.м.
Калининградская обл., пос. Добровольск, ул. Советская, 11	497 600	Помещение, 43,9 кв.м.
Калининград, ул. Комсомольская, 63-65	7 612 000	Помещение, 134,4 кв.м.
Петербург, пр. Косыгина, 7, корп. 1, лит. А	17 174 000	Помещение, 208,3 кв.м.
Петербург, пр. Лунинского, 112/2, лит. А	16 058 000	Помещение, 216,4 кв.м.
Петербург, Краснопутиловская ул., 121, лит. А	11 925 000	Помещение, 141,7 кв.м.
<b>Филиал в Нижнем Новгороде</b>		
Владимирская обл., г. Собинка, ул. Молодежная, 18	19 196 000/ 14 397 000	Здание (934,3 кв.м) с участком (1347 кв.м.)
Кировская обл., пгт Фаненки, ул. Свободы, 79	3 184 000	Здание (373,6 кв.м) с участком.
Кировская обл., г. Вятские Поляны, ул. Профсоюзная, 2	1 016 000	Помещение, 33,7 кв.м.
Чебоксары, ул. Дзержинского, 16	24 344 000	Помещение, 109,5 кв.м с гаражом.
Кировская обл., Афанасьевский район, п. Бор, ул. Гагарина, 8	47 400/ 35 800	Помещение, 29,7 кв.м.
Кировская обл., пгт Восточный, ул. 30-летия Победы, 7	1 168 000/ 876 000	Помещение, 129,0 кв.м.
Кировская обл., Белохолуницкий район, с. Всеяское, ул. Школьная, 8а	30 960/ 23 200	Помещение, 44,8 кв.м.
Мордовия, с. Большие Березники, ул. Л. Толстого, 34	5 725 000	Помещение, 658,8 кв.м.
Нижегородская обл., Пильнинский район, с. Озери, ул. В. Боровика, 1	400 000/ 300 000	Помещение, 43,4 кв.м.
Нижегородская обл., Сооховский район, с. Бараново, ул. Горького, 2	610 000	Помещение, 43,6 кв.м.
Мордовия, г. Инсар, ул. Московская, 91Б	13 798 000	Двухэтажное здание, 1464,4 кв.м.
Мордовия, Ичалковский район, с. Камля, ул. Советская, 60А	19 155 000	Здание, 1213,7 кв.м.
Самара, ул. Ново-Садовая, 220Б	76 453 000	Помещение, 1424,2 кв.м.
Самара, ул. Победы, 146	58 673 600	Помещение, 1233,9 кв.м.
Саратов, ул. Васильевская	14 108 000/ 10 581 000	Недостроенное здание, 2857 кв.м.
Аткарск, ул. К. Маркса, 52	1 473 600/ 1 105 200	Помещение, 172,6 кв.м.
Казань, ул. Ботаническая, 9	4 616 000	Помещение, 94,1 кв.м.
Казань, ул. Рихарда Зорге, 100	9 570 000	Помещение, 161,3 кв.м.
Татарстан, Кумбурский район, пос. Нуртлинского совхоза, ул. Центральная, 2	180 000	Здание, 76,4 кв.м.
Татарстан, г. Звеник, ул. Шоссейная, 13/2	672 000/ 504 000	Операционная касса, 24,4 кв.м.
Оренбургская обл., Асекеевский район, с. Акютино, ул. Центральная, 30	68 240	Помещение, 43,2 кв.м.
Оренбургская обл., г. Бузулуган, ул. Центральная, 25	215 200	Помещение, 15,0 кв.м.
Самара, ул. Дыбенко, 122	72 035 000	Помещение, 1234 кв.м.
Воронежская обл., г. Павловск, ул. Покровская, 11	44 002 400/ 33 001 800	Здание, 2339,3 кв.м.
Владимирская обл., Собинский район, пос. Ставрово, ул. Октябрьская, 128	911 200/ 683 400	Помещение, 138,5 кв.м.
Владимирская обл., г. Карабаново, ул. Карлова, 1	986 400/ 739 800	Помещение, 58,3 кв.м.
Владимирская обл., г. Гороховец, ул. Ленина, 91	14 987 000	Помещение, 664,5 кв.м.
Владимирская обл., г. Вязники, ул. Советская, 80	12 935 000	Помещение, 522,4 кв.м.
Кировская обл., Яранский район, с. Салобелка, ул. Свободы, 22	56 200	Помещение, 76,6 кв.м.
Кировская обл., Белохолуницкий район, с. Попом, ул. Советская, 20	30 400	Помещение, 40,4 кв.м.
Кировская обл., г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 2	344 000	Здание, 78,7 кв.м.
Саратовская обл., г. Балаково, ул. Трнавская, 14	15 879 000	Помещение, 545,8 кв.м.
Татарстан, пгт Рыбная Слобода, ул. Ленина, 57	7 676 800/ 5 757 600	Здание (414 кв.м) с гаражом.
Татарстан, г. Альметьевск, ул. Пушкина, 64	11 160 000	Помещение, 333,6 кв.м.
Набережные Челны, пр. Набережночелнинский, 80	7 617 000	Помещение, 113 кв.м.
Татарстан, г. Болгар, ул. Советская, 18	11 022 000	Здание (436,4 кв.м) с гаражом.
Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, 20	32 040 000	Помещение, 506 кв.м.
Татарстан, г. Зеленодольск, ул. Кооперативная, 11	2 208 800/ 1 5657 200	Здание, 99,1 кв.м.
<b>Филиал на Юго-Западе</b>		
Ростов-на-Дону, ул. Можайская, 30, лит. А	5 520 000/ 4 140 000	Помещение на первом этаже, 141,6 кв.м.
Ростов-на-Дону, пер. Университетский, 79	25 400 000/ 19 050 000	Помещения на втором этаже в центре города, 396,4 кв.м.
Ростов-на-Дону, ул. Сударьства, 86	10 000 000	Помещение на первом этаже, 218,5 кв.м.
Сочи, ул. Ленина, 1, лит. А	13 900 000	Помещения второго этажа 2-этажного здания, 235 кв.м.
Краснодар, ул. Зитовская, 24	12 360 000	Помещение, 489,84 кв.м.
Краснодар, ул. им. Красина, 1	17 320 000	Помещение в цоколе, 373,7 кв.м.
Майкоп, ул. Чапаева, 67, лит. А	13 570 000	Помещение, 238,4 кв.м.
Краснодарский край, г. Горячий Ключ, ул. Ворошилова, 30	25 400 000	Трехэтажное здание (625 кв.м) с гаражами.

По данным Российского аукционного дома

**перспектива**

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

**Кассовая выручка**

**Российские железные дороги начинают продавать устаревшие кассы на пригородных станциях. Инвесторам их предлагают вместе с участками, на которых можно построить коммерческие комплексы с магазинами, общепитом и новым кассовым центром.**



ИДЕЮ привлечь частных инвесторов к таким проектам железнодорожники высказывали не раз. Наконец дело сдвинулось с мертвой точки. Так, новый транспортно-пересадочный узел стоимостью 2,4 млрд рублей планируется создать в Сургуте. Часть затрат берет на себя бюджет ХМАО-Югры (764 млн), часть РЖД (716 млн). Оставшиеся средства рассчитывают получить от бизнеса, который, в частности, привлечет к строительству гостиницы. Работы на площадке начнутся в 2016 году. Осенью похожий проект стартовал в Екатеринбурге.

По крупным и дорогим комплексам решения принимаются индивидуально, а вот пригородные кассы руководство РЖД планирует модернизировать по общей схеме. Частникам предложат ориентировочно порядка 100 остановочных пунктов по всей стране. Речь о требующих модернизации объектах со стабильным пассажиропотоком и достаточным для строительства участком. Эти факторы повышают инве-

стиционную привлекательность имущества. Дебютные торги, которые организует РАД, назначены на 23 декабря. Их предмет — право заключения договора субаренды с условием реконструкции здания на железнодорожной платформе Тарховка в Курортном районе (под Петербургом). Лот продают с наделом 1,34 га (возможная площадь застройки — 1,1 га). С победителем будет заключен договор субаренды с инвестиционными условиями, в рамках которого ему предстоит построить современный комплекс по обслуживанию пассажиров с кассовым узлом размером 250 кв.м, коммерческой зоной (магазины, офисы и общепит) и парковой в 3600 «квадратов». Кассы предстоит передать РЖД (безвозмездно, в счет платы по договору), собственность на остальные помещения перейдет инвестору. Начальная цена — 1 220 050 рублей. Участок под застройку предоставляется на два года. «Покупатель получает возможность открыть прибыльный бизнес. Объекты торговли и услуг будут пользоваться стабильным спросом за счет постоянного потока пассажиров — местных жителей и отдыхающих», — говорит Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД.

Тарховка расположена в Сестрорецке, между Финским заливом и озером Сестрорецкий разлив, рядом с дорогой к шалашу Ленина. Пассажиропоток за 2012 год, по данным РЖД, составил 24 500 человек.

**продано!****Поперек кризиса**

**В рамках процедуры банкротства реализована АЗС Новгородской топливной компании в Григорьевском сельском поселении Новгородской области. Цена продажи — 9 538 000 рублей.**

ОРГАНИЗАТОР торгов — Российский аукционный дом.

Заправка находится на Сырковском шоссе, в промзоне Великого Новгорода, на пересечении проспектов Корсунова и Мира и Сырковского шоссе, в 2 км от транспортной развязки. Она шла в комплексе с двумя участками общей площадью более 1 га. АЗС расположена

рядом с нефтескладом. На ней есть все необходимое оборудование: операторские, контейнерные площадки, очистные сооружения, емкости для хранения нефтепродуктов и ГСМ, площадки для автоцистерн и т.д. Все — в хорошем рабочем состоянии. Участки относятся к землям промышленности, энергетики, транспорта, связи.

Разрешенное использование — под производственную базу.

Торги проходили в рамках процедуры банкротства прежнего владельца — Новгородской топливной компании, признанной несостоятельной решением Арбитражного суда в июне этого года. В отношении компании открыто конкурсное производство. Долги превышают 54 млн рублей, основной кредитор — Сбербанк России, которому фирма должна более 41 млн.

«Состоявшаяся сделка демонстрирует то, что успешно функционирующие объекты с правильной локацией интересуют инвесторов при любом

состоянии рынка», — комментирует Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с залоговым имуществом РАД.

Эта заправка — не единственный актив Новгородской топливной компании. Ей принадлежит еще одна станция в деревне Григорово на Тепличной ул., 1А, в 100 м от Центральной улицы. Расстояние до центра Новгорода (Новгородского Кремля) — 5 км. Участок под АЗС (площадью около 1200 кв.м) оформлен в собственность. Торги, которые будут объявлены в ближайшее время, должны состояться уже в следующем году.

## регионы

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

**Курорт в розницу**

Российские железные дороги выставили на продажу один из корпусов санатория «Октябрьский» на улице Плеханова в Центральном районе Сочи. Объект продают на открытых торгах со стартовой ценой 85,6 млн рублей.



От санатория до галечного пляжа — всего 500 метров.

ПЛОЩАДЬ спального корпуса (на фото) — 1310,7 кв.м, участка под ним — 2713 кв.м. Трехэтажное здание с мансар-

дой и цокольным этажом построено в 2001 году, подключено ко всем инженерным сетям. Выглядит прекрасно, продает-

ся без каких-либо обременений. Объект принадлежит ОАО «РЖД-Здоровье».

«Октябрьский» — один из наиболее интересных санаторных объектов компании. Номерной фонд четырехзвездочного комплекса рассчитан в общей сложности на проживание 300 туристов. Три спальных корпуса и восемь вилл занимают около 4 га. Здесь работают лечебный центр, конференц-залы, есть небольшой зоопарк (единственный в Сочи), аквапарк. Стоимость проживания — от 3500 до 28000 рублей за ночь в зависимости от сезона и типа размещения.

Санаторий расположен в курортной зоне, в микрорайоне

«Мамайка», в 500 м от галечно-го пляжа. Ближайшее окружение — санаторий «Салют», частные мини-гостиницы и стадион.

Электронные торги по объекту пройдут 18 декабря на площадке Российского аукционного дома lot-online.ru (в октябре РАД заключил с РЖД договор поручения на продажу этого актива). Заявки на участие принимаются до 15 декабря.

«Учитывая рост внутреннего туризма и увеличившуюся после Олимпиады популярность Сочи, «Октябрьский» можно назвать перспективным объектом для инвестирования. Немаловажно, что здание и все его системы находятся в отличном состоянии и не потребуют дополнительных вложений. У санатория хорошая репутация среди туристов, отзывы о нем — исключительно положительные. По сути это готовый бизнес с понятной экономикой. Такие объекты всегда в цене», — говорят в РАД.

## доходное место

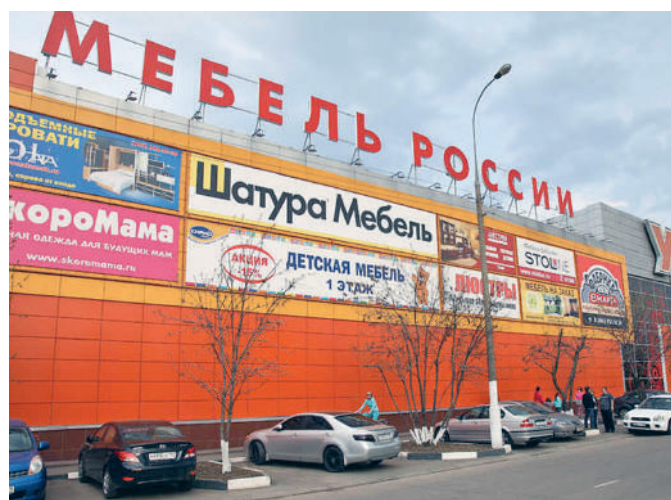
**Сладкий залог**

На электронные торги выставлено здание торгового центра «Улей» в Москве. Цена — около 56 000 рублей за квадратный метр здания.

ПЛОЩАДЬ ТЦ «Улей» на Алтуфьевском шоссе, 24, корп. 1 — 10 095,3 кв. м. Участок под ним (чуть более 0,5 га) оформлен в долгосрочную аренду. Объект обременен залогом в пользу Сбербанка. Кроме того, одно из помещений размером около 600 «квадратов» сдано в аренду ООО «Макдоналдс» до июля 2030 года.

«Улей» — трехэтажное здание, построенное из монолита. Комплекс заработал в 2009-м. Он расположен на первой линии шоссе, недалеко от станции метро «Отрадное». В торговом зале работают несколько магазинов одежды и мебели. Продукто-

вый «якорь» «Мой Магазин», занимавший 1500 кв. м с момента открытия «Улья», съехал давно. Один из главных арендаторов в настоящее время — «Мебель России». Значительный поток посетителей привлекают ресторан быстрого питания «Макдоналдс» и «Макавто». У комплекса есть подземные и наземные парковки общей вместимостью 80 автомобилей. Собственник недвижимости — ООО «СИ-ЛЭНД», бывший застройщик здания. Решением Арбитражного суда Московского округа компания в декабре прошлого года признана банкротом, открыто конкурсное производство. Основной кредитор —



«Улей» — торговый комплекс районного масштаба. Его продадут на торгах для погашения долгов собственника.

Сбербанк, которому фирма задолжала более 770 млн рублей.

Стартовая цена лота — 562,9 млн рублей. Аукцион пройдет на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru.

Торги по комплексу объ-

явлены повторно. Первый раз его пытались реализовать за 625,4 млн рублей, но желающих приобрести ТЦ «Улей» за такие деньги не нашлось. Стоит учесть, что рыночная цена объекта, определенная в ходе судебных слушаний, составляет 781,86 млн.

## долги

**Банковские излишки**

Административное здание на Васильевском острове (Петербург) выставлено на продажу за долги собственника. Его занимал Петроаэробанк, входивший в Восточно-Европейскую финансовую корпорацию. Первая структура ликвидирована, вторая санирована Агентством по страхованию вкладов.

ТРЕХЭТАЖНЫЙ ДОМ (2-я линия В.О., 37, лит. А) предлагают потенциальным покупателям как объект незавершенного строительства площадью 4443 кв.м с готовностью 98%. На самом деле здание возведено более десяти лет назад и долгое время эксплуатировалось. Эта стройка, а также переделка чердака в примыкающем к новому корпусу

особняке купца Рахманова велись без разрешения. Объект даже попал в «черный список» Службы строительного надзора Петербурга. Работы были легализованы только в прошлом году, поэтому в документах сооружение проходит как недострой. Разрешенное использование участка под зданием (1523 кв.м) — под административно-управленческие

и общественные объекты. Дом расположен возле пересечения 2-й линии и Среднего проспекта, недалеко от станции метро «Василеоостровская». Поблизости — многочисленные офисы, магазины, рестораны и кафе, жилые дома.

Земля и постройка оформлены в собственность в 2005 году. Объекты при-

надлежат ЗАО «Оргатрон» (одному из акционеров Петроаэробанка), признанному по заявлению Агентства по страхованию вкладов банкротом еще весной 2011-го. Долги компании, зарегистрированной, к стати, в продаваемом здании, превышали 580 млн рублей.

Актив выставлен на электронные торги, которые должны пройти на площадке Российского аукционного дома lot-online.ru. Аукцион организуют в закрытой форме, его итоги подведут на этой неделе. Начальная цена лота — 312,5 млн рублей (около 70 000 руб. за квадратный метр здания).

## анонс

**Сберкассы в массы**

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Начальная цена, руб.	Характеристики
<b>Филиал в Новосибирске</b>		
Томск, Смоленский пер., 27	3 626 400	Помещение на первом этаже, 105,7 кв.м
Пермь, Металлистов ул., 5	15 375 864	Помещение на первом-втором этажах, 361,9 кв.м
Приморский край, г.т.т. Кавалерова, ул. Арсеньева, 59	2 584 000	Помещение, 270,8 кв.м
Хабаровск, ул. Ленина, 69	37 246 000	Помещения, 441 кв.м
Хабаровский край, район им. Габо, р.п. Мухом. Советская, ул., 4А	496 000	Помещение, 37,5 кв.м
Магадан, Полярная, ул., 21А	48 800 000	Здание, 1088,6 кв.м
Чукотский АО, г. Анадырь, ул. Оже, 55А	14 537 600	Помещение, 506,7 кв.м
Республика Хакасия, Орджоникидзевский район, пос. Копьево, ул. Ленина, стр. 12	1 739 000	Помещение, 405,5 кв.м
Барнаул, Комсомольский пр., 80	7 319 000	Помещения, 287,9 кв.м
Кемеровская обл., Ижморский район, с. Троицкое, Молодежная ул., 23	111 000	Часть здания, 19,7 кв.м
Искитим, ул. Комсомольская, 42	24 960 000	Помещение, 1777,2 кв.м
Томская обл., г. Стрижевой, 3 микрорайон, 310	11 076 000	Помещение, 460,2 кв.м
Пермь, ул. Желязова, 3	20 880 000	Помещение, 423,6 кв.м
Сахалинская область, г. Макаров, ул. 50 лет Октября, 30-А	2 284 000	Помещение, 394,3 кв.м
Сахалинская обл., г. Томари, ул. им. М.И. Калинина, 58-А	976 000	Помещения, 133,3 кв.м
Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Волгоградская, 256	25 133 000	Помещение, 902,8 кв.м
Кемерово, ул. Металлистов, 12	1 911 000	Помещение, 53,3 кв.м
<b>Филиал в Томени</b>		
Первоуральск, ул. Вайнера, 15	2 950 000	Помещение, 54,6 кв.м
Сургут, ул. Республики 72/1	15 400 000	Здание (273 кв.м) с участком (632 кв.м)
Сургут, ул. Университетская, 25/1	19 840 000	Помещение на первом этаже, 367,6 кв.м
Сургут, ул. Республики, 81	21 200 000	Помещение на первом этаже, 285,1 кв.м
Северуральск, ул. 50 лет С.В.Р.А., 57	960 000	Помещение на первом этаже, 68,3 кв.м
ЯНАО, г. Тарко-Сале, ул. Геологов, 3а	45 440 000	Часть здания, 934,1 кв.м
Уфа, ул. Карла Маркса, 48, корп.1	7 400 000/ 5 400 000	Помещение в цоколе, 120,4 кв.м
ЯНАО, г. Ноябрьск, ул. Космонавтов, 12	13 470 000	Помещение на первом этаже, 163,9 кв.м
Свердловская обл., г. Рева, ул. Азина, 7	2 643 200/ 1 982 400	Помещение на первом этаже, 83,6 кв.м
Челябинская обл., г. Кыштым, ул. Интернационала, 99	3 234 000	Помещение на первом этаже, 107,7 кв.м
Республика Башкортостан, с. Федоровка, ул. Ленина, 40	4 810 000/ 3 610 000	Помещение на втором этаже, 330,4 кв.м
Тюмень, ул. Ставропольская, 8/2	17 304 000	Помещение, 339,2 кв.м
Тюмень, ул. Дзержина Бедного, 83, корп. 1/5	7 180 800	Помещение, 158,1 кв.м
Тюмень, ул. В. Герасовской, 5	12 240 000/ 9 363 600	Помещение, 304,4 кв.м
Екатеринбург, ул. Новгородцевой, 36	7 360 000	Офис, 125,7 кв.м
Тюменская обл., Ишимский район, пос. Засерный, ул. Мира, 35/1	614 000	Помещение, 73,1 кв.м
Тюменская обл., р.п. Гольшманово, ул. Гагарина, 68	511 000	Помещение, 37,1 кв.м
Тюменская обл., Сорочинский район, с. Александровка, пер. Октябрьский, 13/2	164 000	Здание, 31 кв.м
Тюменская обл., Абатский район, с. Быструха, ул. Центральная, 41/1	284 000	Помещение, 40,9 кв.м
Тюменская обл., Сорочинский район, с. Ворсица, ул. Новая, 16	314 000	Здание, 52,32 кв.м
Тюменская обл., Сорочинский район, с. Готопулово, ул. Центральная, 44/3	515 000	Здание, 66,55 кв.м
Тюменская обл., Викуловский район, с. Калинин, ул. 80 лет СССР, 12/1	534 000	Помещение, 62 кв.м
Тюменская обл., Абатский район, с. Назарово, ул. Ленина, 16/1	55 000	Помещение, 11,2 кв.м
Тюменская обл., Аромашовский район, с. Новоберезовка, ул. Лесная, 4	179 000	Здание, 51,2 кв.м
Тюменская обл., Ишимский район, с. Новотранное, ул. Центральная, 36/1	348 000	Часть здания, 44,6 кв.м
Тюменская обл., Викуловский район, с. Сартам, ул. Молодежная, 12/2	439 000	Здание, 49,8 кв.м
Тюменская обл., Аромашовский район, с. Сорочино, ул. Советская, 97	298 000	Здание, 45,9 кв.м
Тюменская обл., Гольшмановский район, с. Средние Чирки, ул. Советская, 17	356 000	Здание, 63,1 кв.м
Тюменская обл., Тобольский район, с. Булашово, ул. Рабочая, 35, корп. 1	311 000	Помещение, 56,9 кв.м
Тюменская обл., Вагайский район, с. Супра, ул. Карла Маркса, 13	648 000	Здание, 67,5 кв.м
Тюменская обл., с. Уват, ул. Дзержинского, 15	1 044 000	Помещение, 281,5 кв.м
Тюменская обл., Вагайский район, с. Черное, ул. Школьная, 2	144 000	Здание, 34,9 кв.м
Тюменская обл., Вагайский район, с. Шихино, ул. Зеленая, 21	302 000	Помещение, 59,7 кв.м
Тобольск, пер. Рошинский, 40	8 433 000	Помещение, 207,4 кв.м
Республика Башкортостан, г. Бирок, ул. Мира, 118	17 250 000	Помещения, 588 кв.м
Курганская обл., с. Белозерское, ул. Попова, 25	3 680 000/ 2 760 000	Помещения, 759,5 кв.м
Омская обл., пос. Оконешниково, ул. Коммунистическая, 80	13 500 000	Помещение, 512 кв.м
Омская обл., Русско-Польский район, с. Целинное, ул. Московская, 7	150 000	Помещение, 41,2 кв.м
Омская обл., Токалинский район, с. Кабырдак, ул. Ленина, 47А	240 000	Помещение, 87,7 кв.м
Омская обл., Токалинский район, с. Красноусово, ул. Ленина, 10	195 000	Помещение, 56,3 кв.м
Омская обл., г. Тара, ул. Васильева, 3	820 000	Помещение, 48,5 кв.м
Омская обл., Крутинский район, с. Китерма, ул. Ленина	80 000	Помещение, 26 кв.м
Омская обл., Усть-Ишимский район, с. Загазино, пер. Большой, 6	70 000	Помещение, 36,5 кв.м
Омская обл., Седельниковский район, с. Рагозино, ул. Пареулок 2, д.7	100 000	Помещение, 44,4 кв.м
Омская обл., с. Седельниково, ул. Гоголя, 1	370 000	Помещение, 49,1 кв.м
Омская обл., с. Ордовское, ул. Ленина, 21	1 500 000	Помещение, 186,8 кв.м
Омская обл., Саргатский район, д. Михайловка, ул. Центральная, 23а	140 000	Помещение, 64,8 кв.м
Омская обл., Любимский район, р.п. Красный Яр, ул. Первомайская, 14	450 000	Помещение, 43,1 кв.м

По данным Российского аукционного дома

## ИНВЕСТИЦИИ

Евгения ИВАНОВА

## Приусадебное хозяйство

**Российский аукционный дом назначил на 25 декабря первые торги по подмосковным усадьбам, принадлежащим Распорядительной дирекции Министерства культуры РФ. В преддверии продажи прошло мероприятие «Возрождение русских усадеб: зеленый коридор для инвесторов», в котором участвовали представители Дирекции, правительства Московской области, специалисты-историки, реставраторы и потенциальные инвесторы. Они рассказали о состоянии объектов, перспективах их использования и условиях договоров.**

НА АУКЦИОН 25 декабря выставлены пять усадеб. «Покровское-Засекино» находится в прекрасном состоянии: его отреставрировал арендатор, с которым заключен долгосрочный договор. По данным Дирекции, он готов рассматривать вопрос о досрочном расторжении контракта. Объект расположен в 41 км от Москвы по Можайскому шоссе. Стартовая цена — 26 млн рублей.

Усадьба «Дача Александренко» располагается в центре Клязьмы. Сама дача — деревянный терем, спроектированный в стилистике, характерной для полотен художника Васнецова, — сгорела в начале 2000-х, остался только кирпичный фундамент. Его и полгектара земли оценили в 20,8 млн рублей.

«Никольское-Урюпино», самый привлекательный с точки зрения локации объект, находится на девятом километре Новорижского шоссе, практически напротив Архангельского. Вместе с усадьбой продают два прилегающих участка — по совокупности 112 га. Объект сдан в долгосрочную аренду, арендатор проводит реставрационные работы. Стартовая цена — 925,3 млн рублей.

Усадьба Татищева («Болдино») занимает 70 га, рядом есть лес и пруд. Начальная стоимость — 4,5 млн рублей.

Усадьба Герцена («Перхушково») на Можайском шоссе располагается на 2,3 га. Продается вместе с действующим договором аренды. Пользователь занимается сохранением памятника. Стартовая цена — 136,8 млн рублей.

Торги по «Гребнево» пройдут 29 декабря. Восемь зданий и участок площадью 47,8 га оценены в 321,4 млн рублей. Аукцион еще по одной отреставрированной усадьбе — «Дедешино» — пока не назначен.

«Все эти объекты — исторические, связанные с известнейшими именами российской истории. «Никольское-Урюпино» принадлежало Голицыным, усадьба «Гребнево» связана с Трубецкими, здесь бывали Державин, Карамзин, Херасков. Потом она перешла к Голицыным, затем — к доктору Гриневскому, который открыл здесь один из престижнейших санаториев. В «Перхушково» прошло детство Герцена, воспоминания о нем оставили Пушкин, Гоголь, Толстой, здесь ночевал Наполеон. В «Покровском-Засекино» Герцен тоже жил в зрелые годы, к нему приезжали сюда Белинский, историк Грановский, актер Щепкин», — рассказала Нунэ Алякс, руководитель Центра капитализации наследия.

Усадьбы предлагают инвесторам в собственность.

## «ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР»

«Усадьбы можно условно разделить на две группы: уже отреставрированные («Покровское-Засекино» и «Дедешино») и в разной степени руинированные. Условия продажи определены исходя из состояния объектов», — комментирует Мария Конопицкая, заместитель генерального директора ОАО «Распорядительная дирекция Минкультуры России». — Первые реализуют с вполне понятным и типовым условием подписания охранных обязательств. Вторые мы продаем по концепции «Зеленый коридор». Объекты выставляют на публичные торги, по итогам которых заключается договор с отлагательными условиями. На период реставрации объекта культурного наследия Дирекция остается его собственником и вместе с инвестором готовит проект работ. После их завершения право собственности переходит к победителю аукциона. Мы провели полное обследование усадеб, подготовили сметы. Берем на себя обеспечение предпроектных и проектных работ, определение предметов охраны, получение задания на работы по сохранению объекта, разработку и оформление градплана, проектные изыскания, согласование проекта, получение положительного заключения экспертизы. Проектировщиков и подрядчиков выберет либо инвестор, либо мы сделаем это совместно на конкурентной основе. Максимальный срок проведения работ — семь лет, то есть до 2021 года. Если победитель аукциона справится раньше, значит, объект перейдет в его собственность сразу после подписания акта приемки восстановительно-реставрационных работ. Порядок оплаты: 20% в течение десяти дней, оставшиеся 80% — ежеквартально в течение всего срока действия договора (то есть периода реставрации)».

Механизм, на котором основана программа «Зеленый коридор», был впервые опробован в Иркутске. Местное муниципальное Агентство развития памятников, владевшее объектом



«Дача Александренко»



«Никольское-Урюпино»



«Покровское-Засекино»



Усадьба Герцена

Эти объекты выставлены на аукцион 25 декабря.

культурного наследия регионального значения «Особняк купца Жарникова», продало его на аналогичных условиях. Инвестор, купивший здание, за два года провел реставрацию, после чего открыл в его стенах ресторан.

## АРЕНДА VS. СОБСТВЕННОСТЬ

«Программа приватизации и вовлечения исторических памятников в хозяйственный оборот началась в Петербурге, где с 2005 по 2011 год было продано порядка 160 таких объектов. По этому пути позже пошли Москва и Московская область. Их опыт показывает, что частная собственность идет памятникам на пользу. Можно много говорить о необходимости вкладывать деньги в историю и социальную сферу, но государство не может финансировать заведомо убыточные проекты. Их необходимо вовлекать в инвестиционный оборот», — говорит Андрей Степаненко, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом». — В Петербурге сначала пытались сдавать здания в аренду, но интереса было немного. Как только мы предложили их в собственность, инвесторы пошли. В ситуации, когда на рынке мало свободных денег и они дорогие, условия, предлагаемые Дирекцией, весьма привлекательны, уверен г-н Степаненко. Право собственности позволяет получать кредиты в крупнейших банках, его можно передать в наследство. Это интересно, в частности, тем, кто планирует купить объект для личного пользования.

В Московской области, где, по разным оценкам, насчитывается от 300 до 600 усадеб, действует губернаторская программа «Усадьбы Подмосковья», по которой инвесторы получают исторические комплексы в долгосрочную аренду. «Мы формируем участки максимально возможной площади, разрабатываем и утверждаем охранные обязательства и выставляем на торги уже «упакованный» продукт. Критерий победы в аукционе — размер арендной платы на период реконструкции. Победитель получает в аренду и памятник, и участок. Максимальный срок договора — семь лет», — поясняет Александр Чупраков, заместитель председателя правительства Московской области.

Первый подобный аукцион по усадьбе Аигиных прошел в ноябре прошлого года. «Он затянулся на три дня, в течение которых претенденты буквально «рубилась» за объект. При стартовой цене в 159000 рублей было сделано 2665 шагов. В результате стоимость лота выросла в 16 раз — примерно до 2,6 млн рублей», — вспоминает г-н Чупраков. — Ровно через год, в этом ноябре, инвестор пригласил нас на объект, где уже выполнены работы по фасадам, отделаны интерьеры, стоит мебель». После того как комплекс введут в эксплуатацию, компания получит его в льготную аренду — 1 рубль за 1 кв. м здания в год. При этом приусадебный участок предоставляется по базовой ставке, без повышающих коэффициентов. Дополнительно по программе «Культура Подмосковья» можно получить субсидии на прокладку коммуникаций к туристическим объектам.

В этом году регион провел аукционы по восьми усадьбам, до конца года планируется продать право аренды еще трех, в следующем году — девяти. Один из самых интересных объектов — усадьба «Ляхово» (здесь снимался фильм «Формула любви»). Право собственности на нее Московская область получила осенью этого года. «У нас также есть две усадьбы в Москве, которые мы будем продавать с помощью РАД», — добавляет г-н Чупраков.

## ВЗГЛЯД С РЫНКА

Инвестиционная компания ASG, выкупившая права на восемь подмосковных усадеб, в том числе и на усадьбу Аигиных, намерена развивать туризм. «Привести усадьбы в порядок планируем через два-три года. Собираемся включить их в состав туристических кластеров, создаваемых в регионе. В границах усадеб запрещено новое строительство, потому что под охраной находятся не только здания, но и участки. Инвестиционный доход можно получать с прилегающих территорий, где разрешено строить гостиничные, туристическо-развлекательные центры», — делится планами Алена Уласова, заместитель руководителя юридических проектов инвестиционной группы ASG.

Объекты, предлагаемые Дирекцией, подходят не только под гостиницы, медицинские центры или представительства. Их можно использовать и по прямому историческому назначению — для проживания, говорят в РАД.

«Нам это интересно. Усадьбы — весьма специфичные здания, например, не все рестораны можно «запихнуть» в такой объект: негде разместить профессиональное оборудование и пр. С точки зрения туризма потенциал есть, но денег больших на этом не заработать», — полагает Александр Хрусталев, председатель совета директоров «НДВ Групп». «Объекты можно модернизировать под современное жилье, использовать как музеи, туристические достопримечательности, бутик-отели, проводить в них специальные мероприятия: мастер-классы, выставки и пр.», — добавляет американский архитектор-дизайнер Стеф-Альберт Ботма, участвовавший в восстановлении усадьбы «Никольское» в Калужской области.

## перспектива

Елена ПРОЗОРОВА, «РАД-Консалтинг»

## История для частников

**За свою долгую историю русская усадьба эволюционировала от утилитарного хозяйства до места отдыха и развлечений великосветских кругов. Крупные загородные резиденции вокруг Москвы и Петербурга начали возникать в XVIII веке, когда формировались целые ансамбли с регулярными парками, искусственными водоемами и фонтанами. Многие из них строились по оригинальным проектам известных архитекторов. В провинциальных усадьбах были сады с экзотическими растениями, коллекционная мебель, предметы изобразительного и декоративно-прикладного искусства.**

С НАЧАЛА XX века усадьбы стали превращаться в более прозаические загородные дома, куда горожане уезжали на лето. После Октябрьской революции 1917 года многие усадьбы были разграблены и постепенно пришли в запустение, а их владельцы исчезли. В некоторых особо примечательных комплексах в годы советской власти были созданы музеи (Архангельское, Кусково, Останкино — в Подмосковье и Москве), в том числе мемориальные (Ясная Поляна в Тульской области, Карабиха под Ярославлем). Большинство сохранившихся объектов были отданы под туберкулезные или психиатрические больницы, военные учреждения и закрытые институты.

До революции в разных регионах страны насчитывалось порядка 40 000 усадеб. После всех войн XX века, перестройки и экономических кризисов сохранилась лишь десятая часть. С каждым годом этих исторических комплексов становится все меньше, а из сохранившихся коммерческий интерес представляют не более 10%. На сегодня здания XVII века, поместья Петровской эпохи, барские дома XVIII века, купеческие особняки, дворянские усадьбы признаны памятниками архитектуры. В них размещаются разные учреждения, посольства и представительства иностранных государств. Однако многие остаются заброшенными. Наибольший интерес для инвесторов представляют объекты, оказавшиеся в черте городов после их расширения: это создает дополнительные возможности их дальнейшего использования.

## ЗАКОН С НАМИ

Продажа исторических комплексов и прав аренды на них регулируется федеральным законом от 25 июня 2002 года № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации».

Обычно договор аренды или инвестиционный контракт сопровождается охранным обязательством, где указаны действия, которые можно и нельзя производить с недвижимостью. Проект реконструкции надо согласовывать с чиновниками, на прилегающем участке нельзя строить новые объекты (можно лишь восстанавливать утраченные части комплекса), после восстановления памятника арендатор должен обеспечить свободный доступ экскурсионных групп на его территорию.

В 2013 году правительство Московской области приняло постановление о льготной аренде исторических построек по программе «Аренда за рубль». Это способствовало привлечению как российских, так и зарубежных инвесторов. Стоимость аренды памятника на период реставрации устанавливается на аукционе. Когда арендатор привел его в порядок за свой счет, он получает право платить за аренду 1 рубль за «квадрат». Первым объектом, который инвестор получил от властей Подмосковья в аренду на 49 лет по этой программе, стало имение купцов Аигиных в селе Талицы Пушкинского района Московской области.

Позже эта схема использовалась и в других регионах страны. Зачастую на аукцион по программе «Аренда за рубль» выставляются памятники, которые находятся в крайне тяжелом, подчас руинированном состоянии.

Торгов на право аренды старинных поместий проводится немного. Например, в Петербурге такой аукцион в последний раз состоялся в 2012 году. На нем продали право аренды исторической усадьбы Самойловой под Павловском. Победитель — частное лицо — планирует разместить здесь после реконструкции гостиницу. В 2011-м по такой же схеме была реализована усадьба Орловых-Денисовых в Коломнягах.

Впрочем, законодательство разрешает продавать памятники и в собственность. Именно так реализуют семь объектов, принадлежащих Распорядительной дирекции Минкультуры. Такой механизм, безусловно, более привлекателен для бизнеса.

Участники рынка считают: чтобы привлечь инвесторов, необходим новый закон о благотворительности, который предусматривал бы налоговые льготы для тех, кто направляет



Известный всем любителям английских сериалов замок Хайклер.



Усадьба «Лафер» в Смоленской области приспособлена под отель.



Реставрацией усадьбы на Старой Басманной улице в Москве занимался потомок прежнего владельца Муравьева-Апостола.

средства на восстановление отечественных памятников истории и архитектуры. Кроме того, для реконструкции некоторых исторических комплексов можно было бы привлечь в качестве меценатов потомков бывших владельцев усадеб. Так, на протяжении 20 лет потомок декабриста Муравьева-Апостола, живущий в Бразилии, тратил деньги на восстановление родового гнезда на Старой Басманной улице в Москве. Теперь это Дом приемов, где проходят аукционы, выставки, торжественные мероприятия. Но пока это единственный пример такого рода.

## РЕИНКАРНАЦИЯ В ЦИФРАХ

Реставрация памятников — рискованный проект для инвесторов, работающих с коммерческой недвижимостью. Банки финансируют только те объекты, где можно легко просчитать экономическую отдачу и риски. В случае с усадьбами расчеты могут оказаться неточными из-за специфики исторических зданий. Это препятствует расширению источников финансирования, в том числе получению кредитов. Однако стоит отметить, что высокие риски обычно характеризуют значительную отдачу от инвестиций. Текущая ситуация на рынке положительно влияет на перспективы инвестиций в «историю».

В зависимости от износа конструкций и необходимости восстановления садово-паркового ансамбля объем вложения может варьироваться от \$2000 до \$3000 на кв.м здания. Срок окупаемости будет принципиально различаться (от двух до десяти лет) в зависимости от будущего функционала объекта — гостиница, выставочный зал и пр., а также суммы требуемых инвестиций.

Доходность трансформации усадебного комплекса может быть ниже, чем при вложениях в современные торговые или гостиничные проекты. Однако восстановление исторических построек может оказаться более эффективным и долгосрочным капиталовложением, чем строительство очередной «коробки», которая вскоре потребует модернизации. Исторический статус и аура объекта придают ему весомые конкурентные преимущества.

## КАК В КИНО

Усадьбы представляют собой часть истории и культуры страны. Важно не только сохранить, но и наиболее эффективно использовать их. Такие объекты в России можно приобрести для социальных, культурных, образовательных, административно-деловых и гостинично-рекреационных целей.

За последние 30 лет в Европе стала общепризнанной такая специализация в области государственного управления, как «менеджмент наследия», задача которого — создать конкурентоспособные девелоперские и туристические продукты, разработать и реализовать проекты регенерации с сохранением подлинных памятников и рядовой исторической застройки, а также с учетом интересов местных жителей и бизнеса. Еще одна существенная черта системы охраны и регенерации наследия в развитых странах — значительная роль некоммерческих общественных организаций. В Европе существует множество форм работы с памятниками.

Есть общенациональные трасты, например English Heritage и National Trust в Великобритании. Они финансируют содержание отдельных объектов, собственных и переданных в управление, организуют проекты в области тематического туризма, оказывают финансовую помощь и консультационную поддержку организациям и частным лицам, владеющим памятниками. Такие организации существуют за счет членских взносов, пожертвований, собственных доходов от различных видов деятельности, правительственных грантов, организации работы волонтеров.

Самые необычные виды использования исторических загородных усадеб в Европе — парк развлечений, офисы и тюрьма. Самое известное на сегодня поместье в Европе — замок Хайклер (Highclere Castle) в графстве Беркшир, Великобритания, родовое гнездо семьи Карнарвонов с 1679 года. Его владельцы сдают исторический комплекс киношникам. К примеру, здесь снимали такие популярные сериалы, как «Аббатство Даунтон» и «Дживс и Вустер». Кроме того, в замке проводят экскурсии и организуют пышные свадебные церемонии.

## РУССКАЯ ИДЕЯ

Музеи-усадьбы в сельской местности в России выполняют особую функцию. На их базе проводят различные праздники, культурно-массовые мероприятия, экскурсии, создают обучающие курсы. Еще одно направление — продолжение образовательных традиций, присущих конкретному региону или объекту наследия. Например, обучение местным промыслам и ремеслам, традициям садового хозяйства и животноводства, чтение лекций.

Восстановленные комплексы в большинстве случаев используются в музейных и культурно-просветительских целях. Иногда их трансформируют в гостиницы и загородные клубы. Такие отели работают в Смоленской области (усадьба «Лафер»), в Карелии («Ладожская усадьба»), Пермском крае (имение Сведомских) и пр. Но далеко не все из них должным образом отреставрированы.

Много проектов находятся в стадии реализации. Так, инвестиционная группа компаний ASG из Казани, взявшая в аренду три подмосковных объекта: усадьбу Аигиных в Пушкинском районе, Черкизово в Коломенском районе и Пушкино-на-Наре в Серпуховском районе, — собирается развивать туризм. Компания «Конкор», отреставрировавшая старинный особняк Белюстина в Калужине (Тверская область), сейчас возрождает усадьбу Глебовых-Стрешневых «Знаменское-Раек» недалеко от Торжка (тоже Тверская область). В одном из приведенных в порядок флигелей уже работает мини-бутик-отель. Комплекс должен стать отелем высочайшего класса. Работы планируется закончить к 2015 году.

**ПРОВЕДЕНИЕ  
ТОРГОВ  
И ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОДАЖ  
ПО ЛЮБЫМ  
ВИДАМ  
ИМУЩЕСТВА**

**рад  
вам!**

Российский аукционный дом рад вам предложить имущество на всей территории Российской Федерации: недвижимость, земельные участки, объекты инфраструктуры, акции, доли в бизнесе и многое другое.



Виды имущества



- ⇒ Продажа имущества в рамках приватизации.
- ⇒ Продажа недвижимости, земельных участков, предприятий.
- ⇒ Консалтинг.
- ⇒ Продажа имущества банкротов.
- ⇒ Закупки на электронной площадке.



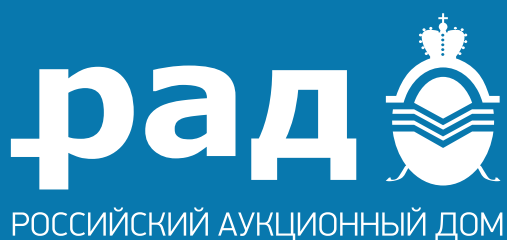
**РАД** сегодня – это проданные активы на сумму

**114,6** млрд рублей

**Торговые площадки РАДа:**

- МОСКВА +7 (495) 234-04-00
- САНКТ-ПЕТЕРБУРГ +7 (812) 777-57-57
- НИЖНИЙ НОВГОРОД +7 (831) 419-81-84
- НОВОСИБИРСК +7 (383) 319-13-99
- РОСТОВ-НА-ДОНУ +7 (863) 262-38-39
- ТЮМЕНЬ +7 (3452) 69-19-29
- БАРНАУЛ +7 (3852) 539-004

Call-центр  
федеральный номер: 8-800-777-57-57



РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

<http://auction-house.ru>  
<http://lot-online.ru>