

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



Торговля с настроением

Российская делегация вернулась с международной выставки MIPIC 2015 в Каннах. Она традиционно служит площадкой для встреч и переговоров девелоперов торговой недвижимости с ритейлерами со всего мира. В этом году в ней участвовали 8400 специалистов из 74 стран, из них 2400 ритейлеров (стр. 2).

интервью



Сергей РАЗУВАЕВ:

«Нет ничего эффективнее, чем прогулять покупателя по стройке»

Российские маркетологи, в отличие от западных коллег, редко берутся за перо. В 2011 году Сергей Разуваев, генеральный директор ГК «Маркетинг-Консультант», в книге «Маркетинг за МКАДом» рассказал о совместном преодолении девелоперами и маркетологами кризиса 2008 года. Тираж быстро разошелся. В 2015-м вышло практическое пособие «До последнего квадратного метра». О том, как и зачем были написаны эти книги, рассказывает автор (стр. 6).

регионы

Богатый «Пассаж»

В центре Екатеринбурга после реконструкции открылся ТЦ «Пассаж». Площадь здания увеличилась почти в десять раз. Комплекс накрыт большим стеклянным куполом, золотые потолки в нем сияют даже в декабрьскую непогоду, а кованые решетки, как и другие элементы декора, выполнены с «акцентом на богатство недр уральской земли и натуральные материалы» (стр. 3).

технологии бизнеса

Улетный маркетинг



ГК «ИНТЕКО» представила новый офис продаж комплекса апартаментов «Лайнер» на Ходынском поле в Москве. Он разместился в самолете Ту-134. Любой посетитель может пройти в кабину и посидеть за штурвалом (стр. 4).

опрос

Оптимизма хватит на всех

На этой неделе в разных городах страны начнется серия Рождественских саммитов, которые РГУД традиционно проводит в конце делового сезона. Мы спросили представителей Гильдии, какой будет повестка саммита в их городе, какие проблемы и достижения уходящего года обсудит деловое сообщество. А также о том, какие яркие доклады и праздничные «фишки» ожидают участников деловой программы (стр. 5).

выставка

Город с человеческим лицом

Участники Международной недели урбанистики Urban Week 2015 в Петербурге попытались выйти на разговор о том, как частные и общественные интересы, взаимодействуя, меняют облик города. Причем происходит это даже в тех случаях, когда власть безмолвствует (стр. 7).

радNEWS

Стратегический неликвид

Министерство обороны заключило с Российским аукционным домом второй договор о продаже движимого имущества. По предварительной оценке, общая стоимость активов — 10–15 млрд рублей (стр. 9).



ОРГАНИЗАТОРЫ:





ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '15

ДЕКАБРЬ 2015

ЯНВАРЬ 2016

❄️ 22 Нижний Новгород

❄️ 10 Самара

❄️ 16 Тюмень

❄️ 22 Омск

❄️ 8 Екатеринбург

❄️ 11 Казань

❄️ 17 Москва

❄️ 18 Санкт-Петербург

реклама

дела корпоративные

Гильдия поправит законы

Комитет по законодательству РГУД подвел предварительные итоги работы в 2015 году. Юристы организовали и провели серию мероприятий для членов Гильдии: вебинар о расторжении договоров аренды и выселении арендаторов, «круглый стол» в рамках Петербургской архитектурной биеннале, заседание по вопросу изменения законодательства по проектам КОТ промышленных зон, совместный с Комитетом по градостроительству и архитектуре РГУД «круглый стол» «Девелопмент в переходный период: барьеры и точки роста» и пр. При участии комитета прошли встречи из серии «ГУД-Диалог» с чиновниками Петербурга: председателем КГИОП Сергеем Макаровым, первым заместителем председателя КУГИ (комитет прекратил свое существование в апреле этого года) Нино Лордкипанидзе и первым заместителем председателя Юридического комитета Юлией Осиповой, представителями Комитета имущественных отношений и Комитета по строительству. Гильдия участвовала в разработке и обсуждении федеральных и местных законов: о внесении поправок в Генплан и Региональные нормативы градостроительного проектирования Петербурга, об изменении 159-ФЗ о выкупе помещений малым бизнесом. Также комитет написал обоснования для приостановки действия 73-ФЗ об охране объектов культурного наследия. Планы на следующий год — проведение тематических мероприятий, в том числе совместного с GVA Sawyer цикла вебинаров по вопросам девелопмента, обсуждение и разработка новых законов, написание «Юридического справочника застройщика» и ведение собственной колонки в «ГУД News», посвященной новинкам юридической практики и законодательства в сфере недвижимости.

Шопинг как работа

Комитет по торговой недвижимости РГУД провел property-tour по петербургскому ТК «Невский Центр», принадлежащему финскому концерну Stockmann. В ходе встречи обсуждались арендная и маркетинговая политика торгового комплекса, стратегия работы с операторами, опыт ведения переговоров и пр. На вопросы участников отвечал директор комплекса Илья Иоффе. Следующий тур пройдет по ТЦ «Жемчужная Плаза» в Красносельском районе Петербурга, говорит Татьяна Осипова, председатель комитета и генеральный директор SRV 360. Это крупнейший торговый объект на юго-западе Северной столицы и первый в России торговый комплекс, сертифицированный по экостандарту LEED.

Переговой Иркутск

Байкальское представительство РГУД совместно с Министерством строительства, дорожного хозяйства Иркутской области провело в рамках Ярмарки недвижимости панельную дискуссию «Доступное жилье. Тренды иркутской недвижимости. Векторы движения». Два часа спикеры обсуждали, как чувствует себя местный рынок, что на нем появилось нового и что ждет его участников. Говорили о доступном жилье, плюсах и минусах городских и пригородных объектов, новых форматах недвижимости, стройматериалах и снижении затрат, архитектуре и пр. В мероприятии участвовали руководитель местного представительства Гильдии Александр Курепов, министр строительства, дорожного хозяйства Иркутской области Светлана Свиркина, представители крупнейших застройщиков региона: ОАО «ФСК «Новый город», ЗАО «УК «Востсибстрой», ЗАО «Восток Центр Иркутск», девелоперской группы «Хрустальный», ЗАО «Сибирь-ЭнергоТрейд», ООО «Гранд-Строй», ООО «ФСК «ДомСтрой».

Лично прослушать все выступления может любой желающий: Байкальское представительство первым в Гильдии создало свой канал на YouTube и уже выложило видео с дискуссии.

Классовые заслуги

Офисный комитет Гильдии вручил сертификаты класса А представителям семи петербургских бизнес-центров. Награждение прошло в ходе VIII Ежегодной конференции профессионалов рынка недвижимости. Документы получили БЦ «Сенатор» (Московский пр., 60/129, лит. А), «Techropolis Пулково» (Пулковское шоссе, 40/4, лит. А), Pulkovo Sky (Внуковская ул., 2), БЦ «Тринити Плейс» (наб. Адмирала Лазарева, 24, лит. А), БЦ «ЭЛЕКТРО» (Московский пр., 156, лит. А), БЦ «Пассаж/Итальянская 17» (Итальянская ул., 17, лит. А), БЦ «Невская Ратуша» (Дегтярный пер., 11). «Офисные центры отличаются престижной локацией, однородный (по статусу) состав арендаторов и низкий уровень вакансий. Кроме того, это объекты, имеющие оригинальное архитектурное решение и оборудованные в соответствии с последними технологическими достижениями и требованиями к комфорту», — говорит председатель комитета и генеральный директор управляющей компании PROFMAN Николай Антонов. Всего в Петербурге прошли сертификацию уже 30 бизнес-центров класса А.

Евгения ИВАНОВА

технологии бизнеса

Наталья АНДРОПОВА

Торговля с настроением

Российская делегация вернулась с международной выставки MAPIC 2015 в Каннах. Она традиционно служит площадкой для встреч и переговоров девелоперов торговой недвижимости с ритейлерами со всего мира. В этом году в ней участвовали 8400 специалистов из 74 стран, из них 2400 ритейлеров.

Впервые на MAPIC в этом году появились девелоперы, инвесторы и представители торговых сетей из Ирана, Туниса, Словакии. Все отметили активность Турции. Около 40 ритейлеров из этой страны выкупили место для общего стенда. Страной почета стали США. Численность нашей делегации заметно уменьшилась по сравнению с прошлым годом, когда страной почета была Россия. Тем не менее в Каннах прибыли почти 600 представителей бизнеса из Москвы, Петербурга, Тюмени и других регионов. Свои стенды на выставке разместили 19 компаний (в прежние годы было 30–40 стендов). Впервые на MAPIC показали комплексы «Ривьера» и «Авиапарк», свои проекты привезли «Юлмарт» и Capital Group.

Ключевыми темами выставки стали развитие развлекательной составляющей в торговых объектах, возможности временных торговых площадок (pop-up stores), взаимодействие обычных ТЦ с онлайн-ритейлерами. В развитых странах проявления рецессии не столь глубоки, как в России, однако и там заинтересованы в том, чтобы пустующих площадей было меньше, а поток посетителей рос. Поэтому площадка Retailtainment (retail+entertainment) с ее мастер-классами и презентациями стала одним из основных магнитов форума. Для отечественных девелоперов особенно актуальной оказалась тема детского обучения и развлечения. Российский потребитель, чьи доходы за 2014–2015 годы упали на 10,6%, а предпочтения с бренда «средний+» сместились на «эконом», на детей будет экономить в последнюю очередь.

«В этом году все, что связано с детской тематикой, на выставке выделили в особую секцию, это помогло взаимодействовать с операторами», — комментирует Эвелина Ишметова, заместитель генерального директора компании RRG и председатель Экспертного совета РГУД по ретейлменту. — Кроме этого, мы расширили круг знакомств с архитекторами, искали новые для себя имена. У нас немало запросов на привлечение в российские проекты иностранных архитектурных бюро. Еще одной важной темой стало сотрудничество с компаниями, которые занимаются геомаркетингом: расчетами, связанными с товарооборотом, уникальными зонами охвата ТРЦ, а также поставкой программных платформ для такой аналитики.

Российская часть деловой программы началась совместной конференцией RRG



Компания «ЮЛМАРТ» впервые представила проект своих распределительных центров на MAPIC.

и Retailer.ru, где обсуждались методика определения «белых пятен» для торговых центров и ритейлеров, новинки в разработке маркет-планов, изменение потребительских предпочтений и возможности технологии smart brokerage. Для RRG выставка в Каннах в этом году совпала с 10-летием компании. Поездку на форум фирма организовала в форме автопробега, посетив по дороге несколько торговых объектов в Варшаве и Берлине (см. материал на стр. 4).

«Нам важно было увидеть, как провели в Польше реконцепцию ТЦ, запущенных в начале 2000-х, как оптимизировали торговое пространство», — рассказывает Эвелина Ишметова. — Неожиданным решением было включение многопрофильной поликлиники в ТРЦ Blue City. Я увидела новый для себя формат аутлет-сити — торговой зоны, которая развивается как часть обычного города с жильем, ресторанами и пр.». Остальным участникам MAPIC юбилей RRG принес одни плюсы. В этом году вечерних мероприятий в программе выставки было совсем немного, а команда RRG захватила с собой настоящий казан и организовала для коллег плов-party, что помогло разрядить атмосферу общей европейской экономики.

«За год все уже пришли в себя от первого шока и понимают, что текущий экономический контекст — это надолго, — констатирует Марина Рыбина, директор по развитию бизнеса компании SRV 360. — В нем придется жить и работать. И ритейлеры, и девелоперы демонстри-

руют более высокий уровень ведения переговоров и большую готовность находить общие точки взаимодействия. В ближайшие годы нам всем предстоит искать форматы, которыми еще можно удивить посетителя. ТЦ внедряют развлекательные функции, хотя с точки зрения арендных ставок они менее выгодны девелоперу».

SRV 360 на своем стенде представила два проекта — 4DAILY в Мытищах и «Охта Молл» в Петербурге. Оба будут запущены в наступающем году. По словам г-жи Рыбиной, компания провела на выставке около 60 встреч с потенциальными арендаторами.

Традиционный для второго дня выставки «Русский завтрак» также был посвящен проблемам заполнения пустых пространств в торговых центрах и не оставил ощущения безнадежности. Девелоперы готовы к нестандартным решениям, ритейлеры — к риску.

«Мы представляли проект аутлет-центра в Котке (Финляндия) с гостиницей, барами, ресторанами, развлекательной зоной, который ориентирован и на россиян, и на финнов», — рассказала Вера Сецкая, президент GVA Sawyer. — Я была приятно удивлена количеством российских брендов, готовых выйти в Европу. Мы провели переговоры с их представителями. Их волнует специфика ведения бизнеса в Финляндии, налоговая система, операционные вопросы. Такое стремление к расширению торговых сетей говорит о том, что они чувствуют себя уверенно, даже несмотря на кризис».

Внимание участников рынка недвижимости!

ГУД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

PDF-версия «ГУД NEWS»

размещается на сайте www.gud-estate.ru, материалы — на сайте газеты «Недвижимость и строительство Петербурга» — www.nsp.ru и на сайте «Недвижимость России» — www.stranaestate.ru

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

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
Специалист по рекламе — Юрий Панютин, (812) 327-27-20 (*165) yura@np-inform.ru
(в письмах указывать — информация/реклама в «ГУД NEWS»)

Поддерживайте и продвигайте свой бизнес!

Используйте возможность заявить о себе и своей компании со страниц газеты!

регионы

Богатый «Пассаж»

В центре Екатеринбурга после реконструкции открылся ТЦ «Пассаж». Площадь здания увеличилась почти в десять раз.

РАБОТА над новым «Пассажем» началась в 2012 году. Здание на ул. Вайнера, 9 было признано памятником, от застройщика требовали сохранить элементы культурного наследия. В итоге от объекта частично остались фасадные стены, элементы лестницы, лепнины и пр. Интерьеры собственник и девелопер, «Общество «Малышева, 73», обустроивал с учетом исторического прошлого. Здание накрыто большим стеклянным куполом, золотые потолки в нем сияют даже в декабрьскую непогоду, а кованые решетки, как и другие элементы декора, выполнены с «акцентом на богатство недр уральской земли и натуральные материалы».

Общая площадь здания — 64 600 кв.м, торговая — 29 000 кв.м. Девелопер относит объект к категории «средний плюс»,

Евгения ИВАНОВА



его концепция разработана с учетом близости к огромному ТРЦ «Гринвич», также принадлежащему «Обществу «Малышева, 73». «Якорные» арендаторы «Пассажа»: парфюмерный супермаркет «Золотое яблоко» и продуктовый — «Гипербола». По словам директора комплекса Дмитрия Сарапульцева, заполняемость торгового центра — примерно 65%. Здесь есть магазины Argmani Jeans, Strellson, Joop. Полностью сформировать пул арендаторов для галереи девелопер планирует в течение следующего года.

Под заведением общепита — фуд-корт и несколько ресторанов разного уровня — отведено 2300 кв.м. Еще около 4000 «квадратов» занял кинотеатр «Пассаж-Синема» на 1300 посадочных мест.

Весной посетителям и горожанам обещают представить сквер перед комплексом, проект которого делала голландская мастерская КСАР. Поначалу здесь собирались даже посадить красные клены, но от этой идеи в итоге отказались — из-за климата.

Инвестиции в проект составили порядка \$200 млн говорит совладелец «Общества «Малышева, 73» Игорь Заводовский.

Ближе к весне девелопер хочет соединить «Пассаж» с принадлежащим ему зданием ЦУМа «футуристическим» воздушным переходом. Также компания анонсировала еще один проект — «большой, интересный и концептуально новый». Его реализация будет долгой, уточняет г-н Заводовский. Подробности пока не сообщают.

технологии бизнеса

Андрей НЕКРАСОВ, Халмурат КАСИМОВ

Строители экономят на еде

Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI (Петербург), стал председателем совета директоров растущего стартапа — «Партии еды». Он выкупил 40%-й пакет акций компании, которая доставляет готовые продуктовые наборы для приготовления домашних ужинов.

ЭДУАРД Тиктинский говорит, что инвестиции в новый бизнес никак не связаны с ситуацией на первичном рынке недвижимости и он не уходит из RBI: «У меня большой опыт менеджерской работы, работы с инвесторами, и мне хотелось применить эти знания в какой-то другой отрасли. Я рассматривал разные варианты: и кровати особой конструкции, и водоотталкивающие ткани, но проект «Партия еды» — самый интересный».

Компания основана в прошлом году в Петербурге и уже через несколько месяцев вышла на рынок Москвы. Головной офис и производственная площадка находятся в Северной столице (на 2016-й запланирован запуск производства в столице). Холодильный склад с цехом обработки продукции общей площадью около 500 кв.м оформлен в аренду. Фирма закупает, хранит, обра-

батывает, упаковывает и доставляет продукты, используя технологию холодного пространства CoolAround.

В компании говорят, что создают продуктовый гипермаркет XXI века. По воскресеньям «Партия еды» доставляет своим клиентам коробку с продуктами и фоторецептами для приготовления пяти ужинов на двоих (2995 рублей). Меню меняется еженедельно и доступно в трех вариантах: классическом, облегченном (с меньшим числом калорий) и вегетарианском. Дополнительно можно заказать десерт и суп, а также коробку, рассчитанную на три ужина или на четверых.

Пока услуга доступна только в двух столицах. С 2017-го компания рассчитывает выйти в регионы: Урал, Сибирь, юг России. Оборот в 2015 году превысит 50 млн рублей (фирма доставляет около 30 000 ужинов ежемесячно). А уже

на 2018-й «Партия еды» запланировала более чем 20-кратный рост и выручку свыше 1,1 млрд рублей.

«Выручка в 50 млн рублей — небольшая для сегмента питания. У продукта довольно высокая добавочная стоимость, дорого обходится доставка, особенно когда в наборе нет алкоголя (по закону его запрещено доставлять), — рассуждает генеральный директор компании «ИНФОЛайн» Иван Федяков. — Богатые могут заказать еду в ресторане, остается рассчитывать на средний класс, но его становится все меньше. В Европе набирает популярность другая услуга: покупатель заказывает продукты в гипермаркете через Интернет, а после работы забирает свой набор. Думаю, в ближайшее время такой сервис будет активно развиваться и у нас».

хроника

Москва манит

Компания ТЕКТА GROUP, работающая в Подмоскowie, представила свой первый проект в столице. Жилой комплекс бизнес-класса площадью 90 000 кв.м построят на участке размером 3 га на севере Первопрестольной, на границе Войковского и Головинского районов. Комплекс будет высотным: три 36-этажные башни, стоящие на едином стилобате. Проект подготовило архитектурное бюро Speech. В ЖК предусмотрены помещения под детский сад, образовательный центр, паркинг и коммерческую инфраструктуру. Продажи квартир застройщик планирует открыть до конца года.

Супергерои для инвесторов

В Москве прошла седьмая церемония вручения премии Urban Awards 2015, организованная в духе Бондианы, гости которой могли поиграть в «настоящем» казино из фильма «Казино «Рояль». Персонай года по итогам голосования назвали президента и основателя ФСК «Лидер» Владимира Воронина, риэлтором года — Est-a-Tet, а MR Group получила звание «Девелопер года».

Проекты — победители основных номинаций: «Олимпийская деревняНовогорск.Квартиры» (лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры), «Победы, 5» в Петербурге и «Голландский квартал» в Подмоскowie (лучшая архитектура). Лучшим региональным проектом стал новосибирский «Оазис» (он же отмечен за экологичность), а комплексом апартаментов — лофт-квартал Docklands в Петербурге.

Самым экологичным жилым комплексом в черте города назвали московский «Парк Рублево», среди малоэтажных проектов самым «зеленым» стал тюменский ЖК «Ожогово», а за минимальное воздействие на окружающую среду награжден ЖК «Мелодия леса» в Московской области. Самый энергоэффективный жилой комплекс — новосибирская «Бавария». В петербургской секции отмечены «Шведский квартал IQ Гатчина», «Пять звезд», «Привилегия», VIVA и «Победы, 5», в подмоскowie — «Пироговская Ривьера», «Декарт», «Ново-Молоково», «Олимпийская деревня Новогорск.Квартиры», а в московской — «Город на реке Тушино-2018», UNION PARK, «Полянка/44», «ТехноПарк», «Гороховский, 12», Mon Cher, «Николин парк», Wellton Park и RedSide.

Рисовать на стенах можно



Входные группы корпусов ЖК «Водный» украсили графические рисунки зданий Сергея Чобана, чье бюро SPEECH занималось архитектурой проекта. «В оформлении жилого комплекса использованы мои рисунки из цикла «Города и вода». Выполненные в разные годы и в разных городах, все они посвящены исследованию драматургии взаимоотношений архитектуры и водного пространства. Совместно с заказчиком (компанией MR Group) мы отобрали 15 работ — по три для каждой входной группы. Затем их нанесли на стекло методом цифровой печати», — рассказывает Сергей Чобан, управляющий партнер архитектурного бюро SPEECH.

Депутатам показали инновации

В Москве подведены итоги конкурса на лучший инновационный проект в области архитектуры, строительства и инженерных изысканий, организованного Национальным объединением изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ).

В числе победителей — ЖК «Молодежный» в Петербурге от ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ», ЖК «Амазонка» в Кронштадте от ООО «КВС», БЦ Eightedges в Петербурге от ЗАО «СИГНИ ГРУП» (застройщик — Leorsa). Компания ТЕКТА GROUP отмечена дважды: за ЖК «Акварели» в Балашихе и «Ньютон» в Мытищах, а петербургский ЖК «Собрание» от холдинга RBI помимо победы в одной из номинаций получил диплом как «Лучший проект реконструкции (реставрации) объекта культурного наследия» (за реставрацию исторического здания гаража). Всего в этом году в конкурсе участвовали более 250 проектных организаций из всех регионов страны.

Работы лауреатов и дипломантов были представлены в начале декабря на специальной выставке в здании Госдумы.

Евгения ИВАНОВА

ГИЛЬДИЯ
В ДЕТАЛЯХ

Готовится к выходу в 2016 году!

НОВЫЙ КАТАЛОГ

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

Каталог компаний Гильдии
Представительства в регионах
Аналитика региональных рынков недвижимости

Приглашаем к сотрудничеству:

- ➔ аналитические компании, готовые предоставить статистику региональных рынков недвижимости за 2015 год
- ➔ компании, желающие разместить рекламно-информационные материалы

контакты: +7 (812) 334-65-95; e-mail: assist@rgud.ru

хроника

Офисы на час

В бизнес-парке GREENWOOD открылся коворкинг-центр Regus, первый в Московской области. Это десятый по счету в столичном регионе и 12-й объект международной компании в России. Площадка на четвертом этаже конгресс-центра предлагает оборудованные офисные помещения с обслуживанием, а также аренду рабочих мест в коворкинге, услуги виртуального офиса и переговорные комнаты. Снять контору можно на любой срок — от нескольких часов. Regus — крупнейший в мире поставщик офисных решений. Компания насчитывает 3000 бизнес-центров в 900 городах (в том числе в Петербурге и Екатеринбурге) и 120 странах. На российский рынок Regus вышел в 1999 году, открыв бизнес-центр в Москве.

Оттенки зелени

Жилой комплекс Skandi Klubb на Петроградской стороне в Петербурге, возводимый скандинавским строительным концерном NCC, получил платиновый сертификат GREEN ZOOM — первый в России. На объекте будут установлены автоматизированные системы учета воды и электричества, рекуперации тепла, водосберегающее оборудование, энергоэффективные светильники. На стройке используются экологичные строительные и отделочные материалы. Все это поможет снизить потребление энергии более чем на 50% по сравнению с обычным домом, подсчитали в Комитете по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД.

А жилому комплексу комфорт-класса «Сокол» в Ленинградской области присвоен бронзовый сертификат. При оценке объекта учтены расположение в экологически чистом месте, использование безопасных материалов и инновационное проектирование, говорят в комитете. Застройщик, ООО «СтройТехИнвест-25», использует нагревательные приборы систем отопления с автоматическими терморегуляторами, в приточных установках применяют режим рециркуляции и рекуперации. Фасады с солнечной стороны будут остекленными — это должно увеличить энергетическую эффективность здания. А лестнично-лифтовые узлы и входные группы спроектированы там, где инсоляция меньше. При остеклении используются энергосберегающие двухслойные окна. Наружные стены и покрытия утеплены.

Суровый челябинский кадастр

Компания «АФК-Аудит» выиграла конкурс на определение кадастровой стоимости недвижимости в Челябинской области. «Предстоит оценить более 2 млн объектов жилого и нежилого фондов, сведения о которых содержатся в государственном кадастре недвижимости на 1 марта 2015-го. Окончание работ — май следующего года», — говорит министр имущества и природных ресурсов региона Алексей Бобраков. Новую стоимость регион должен утвердить до конца 2016 года.

Эталонные художества

В микрорайоне «Изумрудные холмы» в подмосковном Красногорске, возводимом компанией «Эталон-Инвест», открылась художественная школа на 120 учащихся — филиал Красногорской детской художественной школы. В перспективе она должна стать одним из ведущих арт-центров района, уверен застройщик. В церемонии открытия участвовал летчик-космонавт Алексей Леонов, пожелавший детям «космической фантазии при написании полотен».

Столичные амбиции за МКАД

«Главстрой девелопмент» начал возводить жилой комплекс «Столичный» в подмосковном Железнодорожном. На территории 57 га появится микрорайон общей площадью почти 900 000 кв.м на 18 000 жителей. Стройка развернется в микрорайоне Савино, на границе с центром города. Расстояние до МКАД — 9 км. В рамках проекта возведут 34 разновысотных дома (от 6 до 17 этажей) комфорт-класса жилой площадью 540 000 кв.м. Инфраструктура района: три детских сада на 520 детей, две школы на 2000 учеников, два физкультурно-оздоровительных комплекса, торгово-развлекательный центр с кинотеатром площадью 5000 кв.м, восемь многоуровневых паркингов. Из 18 000 жителей 1600 смогут работать в самом «Столичном».

Реализовывать проект будут в несколько этапов, полностью сдать его планируют в 2023 году. Инвестиции оцениваются в 40 млрд рублей.

Продажи квартир в первой очереди уже открыты. Покупателям предлагают 1–2-комнатные варианты с отделкой (от 39 до 65 кв.м) стоимостью 2,2–4,2 млн рублей. Первую очередь должны ввести в эксплуатацию в первом квартале 2017 года.

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Улетный маркетинг

ГК «ИНТЕКО» представила новый офис продаж комплекса апартаментов «Лайнер» на Ходынском поле в Москве. Он разместился в самолете Ту-134.

САМОЛЕТ настоящий. Любой посетитель может пройти в кабину и посидеть за штурвалом. Офис продаж расположен в пассажирском салоне, вдоль иллюминаторов. Здесь можно посмотреть макет комплекса, получить консультацию, оформить документы на покупку. Сотрудники отдела продаж одеты в костюмы стюардов и стюардесс. «Мы хотим, чтобы проект достойным образом был представлен на рынке. Новый офис — его своеобразное лицо. После завершения продаж Ту-134 вполне можно переделать в офис управляющей компании», — комментирует Алексей Болдин, генеральный директор ООО «Магистрат» (входит в «ИНТЕКО»). Комплекс «Лайнер» пла-

нируется сдать в эксплуатацию в IV квартале 2016 года. По данным застройщика, треть апартаментов уже реализована.

Нестандартные офисы продаж — возможность громко заявить об объекте и обратить на него особое внимание, считают маркетологи. Самолет «ИНТЕКО» — один из самых запоминающихся примеров за последние годы. Обычно акцент делают на декоре и обустройстве квартир, размещая шоу-румы в самой новостройке. Хотя и здесь возможны варианты. Например, к оформлению офиса продаж для комплекса «Дыхание», выведенного на рынок в этом году, ФСК «Лидер» привлекла студию YOO inspired by Starck под руководством Филиппа Старка.



Офис расположился в двухэтажном, светящемся в темноте оранжевом кубе площадью 250 кв.м рядом со стройплощадкой.

Переговорные комнаты на первом этаже декорированы дверьми и порталами из венецианского зеркального стекла, хрустальной люстрой, итальянским напольным мрамором и пр. Дизайнер поработал и над шоу-румом на втором этаже, оформив «реальную» квартиру в своем стиле.

их нравы

Юбилей на колесах

Компания RRG празднует в этом году десятилетие. Отметить годовщину она решила автопробегом Москва — Канны и заодно осмотреть европейские торговые центры.

АВТОПРОБЕГ прошел по семи странам: России, Белоруссии, Польше, Германии, Швейцарии, Италии и Франции. В Варшаве представители RRG посетили TЦ Blue City и Plac Unii City Shopping. «Они нам понравились и визуально, и концептуально. В обоих подземный уровень вовлечен в общее пространство с помощью сквозного атриума — ощущения, что это цоколь, совершенно нет. Это необычно. Еще одна особенность — арендуемая площадь в обоих случаях составляет порядка 30% от общей», — рассказывает Эвелина Ишметова, заместитель генерального директора RRG. Blue City находится в центре города, его общая площадь — 207 300 кв.м, арендопригодная — 66 430 кв.м. Существенная часть отдана под развлекательную составляющую: сквош-центр, детскую танцевальную студию, океанариум, кафе и рестораны. Работает большая многопрофильная клиника. В Plac Unii City Shopping эксперты обратили особое внимание на архитектуру. «Шикарный атриум в форме Эйфелевой башни по сути накрывает три здания: покупатели как будто прогулива-

ются под открытым небом по городским улицам. На первом уровне разместился небольшой фреш-маркет с кафе и ресторанами», — рассказывает Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости RRG.

Покинув Варшаву, гонщики направились в Берлин, к TЦ Mall of Berlin. Он занимает целый квартал: вдоль фасадов расположились магазины; пространство между зданиями — многофункциональное, в нем организуют модные показы, концерты, рекламные акции, рассказывает г-жа Ишметова. Юрий Тараненко заметил: берлинский TЦ отличается четким зонированием пространства и грамотной навигацией: «На первом этаже работают сразу два супермаркета — это нестандартно. Интересно, что названия магазинов дублируются на полу, они выложены перед входами в граните. Общее впечатление — богато», — делится он наблюдениями. Председатель совета директоров RRG Денис Колокольников отметил тупиковую зону, платные туалеты и паркинг, а также узкие атриумы внутри торговых галерей.

Следующим пунктом программы стал Outlets Metzinger рядом со Штутгартом. Это город-аутлет более чем с 60 магазинами на месте текстильного производства Hugo Boss. «Outlets Metzinger в действительности оказался городом: в центре сосредоточено множество аутлетов разного формата, а вокруг — жилая застройка, инфраструктура и пр. При желании здесь можно остаться на ночь», — рассказывает Юрий Тараненко.

Из Германии делегация RRG отправилась в Seravalle Outlet Village Milan. «Из особенностей — множество покупателей с детьми и с собаками, наличие в туалетах специальной кабинки для мам с дочерьми — такого мы раньше вообще не видели», — делится Эвелина Ишметова. «Необычно, что некоторые магазины ограничивают число посетителей — мы видели очереди по 15–20 человек в Gucci и Michael Kors», — добавляет г-н Колокольников. Завершив осмотр аутлетов, участники автопробега уехали в Канны.

Отчет о поездке представителей РГУД на MAPIC на стр. 2

ВЫГОДНЫЙ КУРС
НА МІРІМ

15-18 МАРТА,
ФРАНЦИЯ, КАННЫ



ARE

AGENCIJA ZA NEKRETNOST



ГУД

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АГЕНЦИЯ
УПРАВЛЕНИЯ И ДЕВЕЛОПМЕНТА

+7 (495) 651 61 05
+7 (812) 640 60 70

pro-conference.ru

РЕКЛАМА

опрос

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Оптимизма хватит на всех

На этой неделе в разных городах страны начнется серия Рождественских саммитов, которые РГУД традиционно проводит в конце делового сезона. Мы спросили представителей Гильдии, какой будет повестка саммита в их городе, какие проблемы и достижения уходящего года обсудит деловое сообщество. А также о том, какие яркие доклады и праздничные «фишки» ожидают участников деловой программы.

Вера СЕЦКАЯ, президент GVA Sawyer, вице-президент РГУД:



— Москва и Московская область, несмотря на все негативные экономические процессы, по-прежнему являются территориями инвестиций. Событий и новостей всегда много. Развивается Новая Москва, к комплексному освоению предлагаются такие территории, как ЗИЛ. Открытую политику ведут власти обоих регионов. Рождественский саммит — площадка, на которой рынок всегда «сверяет часы»: подводил итоги года, строил планы на будущее. В этом году специальная секция посвящена инициативам столичных властей по поддержанию отрасли. Ну и, конечно, поговорим о механизмах финансирования проектов.

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



— Наш саммит пройдет 22 января. Впервые будем обсуждать индустриальные площадки. Надо провести мониторинг их текущего состояния. Эта работа послужит основой для анализа наиболее эффективного использования: где пора менять функциональное назначение на жилое или общественно-деловое, а где оставлять промышленность, обеспечив ее общественным транспортом или необходимыми мощностями. Когда «подсветим» реальные факторы, которые влияют на развитие бизнеса, собственники смогут эффективнее ими пользоваться.

В 2016 году Омску исполняется 300 лет. Саммит — первое общественное мероприятие, на котором мы начинаем показывать город как бренд. В течение 2015-го были присвоены «звездные» категории 26 гостиницам, чтобы гости города понимали статус, уровень отеля. Надеемся, что в саммите примут участие руководители Корпорации развития Омской области, администрации города, крупных компаний.

Михаил ВОЗИЯНОВ, генеральный директор ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», президент РГУД:



— В Петербурге 2015 год ознаменовался масштабной коррекцией градостроительной политики. Внесены поправки в Генплан, анонсирована подготовка нового, корректируются Правила землепользования и застройки, на федеральном уровне меняются требования к застройщикам жилья. Эти процессы крайне важны не только для девелоперов, но и для развития города. Поэтому основной темой саммита в Петербурге будет поиск баланса между бизнесом и властью.

Мы рассчитываем, что спикерами деловой программы станут вице-губернатор Игорь Албин, главный архитектор Владимир Григорьев, глава Комитета по строительству Михаил Демиденко и Комитета по инвестициям Ирина Бабюк. Важно «из первых рук» узнать о градостроительных и инвестиционных планах Смольного.

Айрат ГИЗЗАТУЛЛИН, генеральный директор ОАО «ТАУ», полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан:



— На саммите ключевой темой станет создание комфортной городской среды. В Казани многое делается для того, чтобы город стал и современным, и привлекательным для туристов, сохранил историческое наследие. Это часть республиканской политики. И мы надеемся услышать на саммите помощника президента Татарстана и представителей городской администрации.

Отдельная дискуссия посвящается рынку жилья. За 2015 год не только сильно изменилось его законодательное регулирование, но и появились тревожные сигналы. Два крупных застройщика Казани: компании «Фон» и «Свей» — находятся в предбанкротном состоянии. Хочется понять, чего ждать в будущем.

Отдельная сессия отведена рынку аренды. Весь год идут баталии между арендаторами и арендодателями торговых площадей за изменение арендной ставки, сроков договоров, порядка начисления платежей. Будем искать компромисс.

В 2015 году было немало и позитивных событий: введенные в эксплуатацию объекты, новые сделки, арендаторы, которые до этого не были представлены в Казани. На федеральном уровне наконец-то введен национальный стандарт по индустриальным паркам, технополис «Химград» первым прошел сертификацию. Времена сложные, но оптимизма нам хватит.

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



— Саммит у нас пройдет впервые после перерыва, мы хотим сделать его событием для города. Рассчитываем, что соберутся первые лица девелоперских компаний, операторы гостиничной недвижимости, рестораторы и ритейлеры. Надеемся, что будут представители власти.

Первый блок посвящен тому, что ожидает город перед ЧМ по футболу и после него. Сейчас у нас идет модернизация аэропорта, предстоит реконструкция железнодорожного вокзала, строится еще одна станция метро.

Площадкой саммита станет четырехзвездочный Courtyard Marriott, который откроется в декабре. Появление отеля такого класса в центре города в реконструированном старинном особняке купца Сироткина — само по себе событие. Поговорим об апартаментах, хостелах, о перспективах четырех- и пятизвездочных гостиниц.

Обсудим и такой интересный сегмент, как дома для пребывания пожилых людей. В Нижнем запущены такие проекты, и загрузка у них хорошая. У инвесторов появляется интерес к формату. На саммите будут представлены новые проекты офисной и торговой недвижимости. Будем много говорить о том, как развивать ТЦ в условиях нестабильной экономической ситуации и кардинального падения спроса, как проводить реконцепцию устаревших ТЦ.

Александр ШАРАПОВ, президент Группы Весар:



— В 2015 году в московском саммите примут участие 120–150 человек. Это собственники, инвесторы, застройщики, банкиры, брокеры, консультанты, юристы, эксперты рынка. Гостями будут представители правительства Москвы и Московской области, АИЖК, Москомстройинвеста. Участие уже подтвердили компании GVA Sawyer, Debevoise&Plimpton, ГК «КОРТРОС», KASKAD Family и многие другие.

Первая часть программы посвящена итогам года, вторая — прогнозам на 2016-й, обсудим варианты развития событий. Эксперты не только поделятся своим видением, но и дадут конкретные рекомендации по оптимизации бизнеса, работе с перспективными направлениями и форматами и пр.

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



— На саммите мы выложим большой объем аналитики и возьмем на себя смелость сделать прогноз на следующий год и даже на пять лет вперед. Понять, что происходит, сейчас особенно важно. Таких серьезных аналитических выступлений мы раньше не делали. С докладами выступят Вера Сецкая как международный эксперт рынка, один из топ-менеджеров Сбербанка. Приедет генеральный директор RICS по России и СНГ Ирина Аксенова.

Главная часть саммита — панельная дискуссия о проблемах отрасли с участием руководителей региональных профобъединений: Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, Гильдии строителей Урала, РГУД, Союза предпри-

ятий строительной индустрии Свердловской области и Уральской палаты недвижимости. Основные проблемы — реформа системы долевого участия, которая нам кажется опасной, ситуация в страховании строительства жилья и ДДУ, вопросы финансирования, которое оказалось в самом глубоком кризисе в связи с политикой ЦБ. Мы также заинтересованы в том, чтобы при передаче градостроительных полномочий с муниципального на областной уровень не возникало сбоев. И хотели бы в резолюции поставить вопрос перед федеральной властью о поддержке ипотеки не только на первичном, но и на вторичном рынке. Потому что отсутствие ипотеки на «вторичке» сводит на нет усилия по кредитованию покупок строящегося жилья.

Никита ПЕТУХОВ, генеральный директор Real Estate Create, полномочный представитель РГУД в Самаре:

— Саммит будет посвящен исторической части города. В Самаре создано Управление государственной охраны объектов культурного наследия. Ожидаем, что его руководитель расскажет, как будут строиться отношения с бизнесом при работе в историческом центре.

Самарский областной фонд жилья и ипотеки наметил крупную застройку исторической части города. Она охватит шесть кварталов с огромным количеством памятников федерального и регионального значения. Это будущий туристический маршрут, одна из фан-зон ЧМ-2018. Соответственно, будет презентация проекта и аукцион, на котором фонд попытается реализовать один из лотов.

В практической части поговорим о жилой застройке: как оптимизировать площадь квартир в кризис, как продвигать проекты.

Наталья ДЕВЯТКОВА, директор ГК «Денова», полномочный представитель РГУД в Тюмени и ХМАО:



— В уходящем году бизнес принял серьезный экономический вызов и пытался адаптироваться к новой реальности. В рамках саммита мы проведем итоговую конференцию, сделаем обзор строящихся объектов, решим, какие стратегии будут успешными в ближайшее время. Надо обсудить изменения в законодательстве о жилищном строительстве, подумать, как достичь баланса между требованиями регулятора и рыночными реалиями. Генеральным партнером саммита в этом году стало ПАО «Сбербанк». Его гостями будут президент РГУД Михаил Возиянов и заместитель губернатора Тюменской области Евгений Заболотный.

Проведем конкурс на лучшее новогоднее оформление жилых домов, бизнес-центров и торговых центров «Зимняя сказка». И я надеюсь, что саммит станет красивым светским мероприятием.

Павел ГОНЧАРОВ, вице-президент РГУД, генеральный директор Proestate Events:

— Рынок Краснодарского края очень динамичный. В 2014 году здесь введено порядка 4,75 млн кв.м жилья, на 20% больше, чем в 2013-м, работают более 120 девелоперских компаний. Но такая активная динамика в период экономического кризиса и сокращения спроса может стать определенной проблемой. Перед регионом стоят проблемы несбалансированного роста городов, прежде всего Краснодара и Сочи, создания социнфраструктуры в строящихся районах. Ну и, конечно, времена непростые для собственников коммерческой недвижимости, управлять которой стало труднее на фоне снижения арендных платежей и числа клиентов. Как будет развиваться рынок в связи с кризисными явлениями, какие компании уйдут с рынка, как сохранить объемы ввода жилья и как управлять торговыми и бизнес-центрами, оптимизировать расходы и сохранять продажи — эти вопросы, безусловно, обсудят участники Рождественского саммита в Краснодаре. В качестве спикеров мы приглашаем представителей краевой и городской власти и ведущих девелоперов.



интервью

Беседа с Натальей АНДРОПОВОЙ



Сергей РАЗУВАЕВ: «Нет ничего эффективнее, чем прогулять покупателя по стройке»

Российские маркетологи, в отличие от западных коллег, редко берутся за перо. В 2011 году Сергей Разуваев, генеральный директор ГК «Маркетинг-Консультант», в книге «Маркетинг за МКАДом» рассказал о совместном преодолении девелоперами и маркетологами кризиса 2008 года. Тираж быстро разошелся. В 2015-м вышло практическое пособие «До последнего квадратного метра». О том, как и зачем были написаны эти книги, рассказывает автор.

— В «Маркетинге за МКАДом» вы называете своего заказчика Компанией, а регион — городом N. Спустя четыре года можно открыть секрет, на каком материале написана книга?

— Обе книги написаны по результатам работы с компанией «Партнер-Инвест», которая за 10 лет из небольшого тюменского девелопера выросла в вертикально интегрированную ГК Brusnika, одну из самых крупных в России. В нее входят «Сибкакадемстрой» (Новосибирск), «Брусника-Урал» (Екатеринбург) и «Брусника-Юг» (Ставрополь). При этом Brusnika продолжает строить в Тюмени и Сургуте.

Компания «Маркетинг-Консультант» росла параллельно, на тех же проектах и воспринималась руководителями «Партнер-Инвеста» как часть команды.

Разумеется, у нас есть и другие заказчики, в год наши клиенты суммарно делают выручку на 15–16 млрд рублей. Но я горжусь тем, что мы создали бренд Brusnika, разработали первую коммуникативную стратегию для холдинга.

Проект «Европейский» в Тюмени, для которого мы придумали идеологию, название, рекламные кампании, я считаю самым успешным нашим реализованным кейсом. Микрорайон эконом-класса, расположенный за рекой, имел все шансы стать просто 4-м Заречным. Но девелоперы вместе с нами собирали для него идеи по всей Европе. Мы фотографировали скамейки, фонари, наполняя замысел деталями. Постепенно сложилась концепция микрорайона, родилось название. В 2014 году «Европейский» на конкурсе FIABCI был признан лучшим реализованным проектом в России.

— В книге есть глава «Полтора ярда». Это о чем?

— Это о задаче, которая возникла в 2007 году. «Партнер-Инвесту» для нормального развития надо было продать квартиры на 1,5 млрд рублей. Однако к июлю получилось собрать всего треть этой суммы. В результате возник проект «Полтора ярда». Мы разработали цепочку рекламных кампаний, отрабатывая разные инструменты продвижения продукта. Исследовали поведенческие стереотипы покупателей и предложили последовательную концепцию прорыва. Сначала пришлось построить платформу («Выгоды очевидны»), объяснив покупателю все преимущества покупки в этом микрорайоне. Затем ввести новое условие — компенсацию процентов по ипотеке. Это было важно, потому что компания была небольшой, далеко не все банки готовы были кредитовать покупку ее квартир. Девелопер конвертировал стандартную для того времени 3%-ю скидку в конкретную сумму компенсации, которую получал покупатель с ипотекой. Мы выстроили на этом целую рекламную акцию, заодно повысили лояльность банков к фирме и ее продукту.

Затем была разработана система бонусов за приобретение жилья в рассрочку. Это был просто фурор, бонусы ведь всегда предоставляют за 100%-ю оплату. А когда подошла зима, началось обычное предновогоднее ралли, разгоняющее цены. И кампания «Держим цену!» пришла очень кстати.

Мы собрали миллиард за четыре месяца. Но главное в другом. Впервые в регионе была выстроена стратегия продвижения продукта, которая коррелировала с действиями отдела продаж и финансовой службы заказчика. Мы фактически жили в отделе продаж. При этом первые пять-шесть лет мы не только генерировали идеи, но и сами их воплощали.

— А потом наступила осень 2008-го, когда ипотеки не стало.

— Да, первый квартал 2009-го был очень тяжелый. Каждый день мы думали, как выпустить продажи, потому что, если сегодня не наторговать на 2–3 млн рублей, завтра придется остановить стройку. И тогда вместе с финансовой службой мы разработали систему рассрочки «10% сейчас, остальное — потом». Срок погашения растянули до конца строительства и еще три месяца давали после ввода дома. В совокупности с другими действиями эта акция компанию в 2009 году спасла.

Один из руководителей регионального отделения Сбербан-

ка тогда сказал: «В апреле я похоронил фирму, в августе признал, что она реанимирована». В августе были небольшие продажи, но компания хорошо выглядела на фоне других застройщиков Тюмени. Банкиры возобновили финансирование стройки.

— Назовите самые трудные задачи, с которыми сталкивается маркетолог, начиная работу за МКАД.

— Самое сложное — заставить девелопера поверить в маркетинг как таковой. В регионах единственным понятным и эффективным инструментом продвижения в глазах застройщика служит цена. Скинул 10% — и продажи сдвинулись с мертвой точки.

Мы доказали, что при хорошем маркетинге можно продавать дороже. У ГК Brusnika даже на начальной стадии во всех проектах ценник выше среднерыночного, иногда на 5000–10000 рублей за метр. Потому что это такой «эконом-комфорт». И тем не менее в каждом регионе присутствия холдинг заключает от 8 до 12% всех сделок со строящимся жильем. Маленькой, но сплоченной командой можно перевернуть весь мир.

В 2009–2010 годах ни один уважающий себя региональный застройщик не работал с риэлторами. А для нас уже тогда агентства недвижимости были понятным каналом продаж. Мы договаривались о единых ценах, о честном долгосрочном взаимодействии, платили посредникам, проверяли, учили. На сложном рынке мы получили интересный рычаг. Сейчас застройщики, которые работают с нами, не меньше половины своего продукта продают через риэлторов. Во всех регионах «Бруснике», чтобы запустить маркетинговую акцию, достаточно принять решение. Через полчаса ее подхватят агентства недвижимости, информацию очень быстро доведут до покупателя. Существует специальный регламент для проведения акций. Формируется новая культура общения девелоперского и риэлторского сообществ.

Важно, чтобы консультант, архитектор, проектное бюро не пытались за счет девелопера реализовать в регионе свои амбиции. Любые идеи должны быть подтверждены экономикой. Спрос можно формировать, работая с целевой аудиторией. Но только если вся модель экономически целесообразна.

— Бывает, что заказчик вас удивляет?

— Для меня стала откровением готовность заказчиков инвестировать в обучение и профессиональное развитие моих сотрудников. Мы объехали с «Брусникой» всю Европу. Россия богата креативными бизнесами и идеями. В Самаре это компания «Древо», которая выросла в серьезного девелопера за три года и строит город на 2000 га. В Казани «Унистрой» разрабатывает интересные продукты. Может быть, они не так рафинированно преподносятся, как в столицах, но суть проектов от этого хуже не становится.

— Целевая аудитория в разных регионах похожа?

— Когда владельцы «Партнер-Инвеста» приобрели в Новосибирске компанию «Сибкакадемстрой», которая фактически находилась в предбанкротном состоянии, мы применили там маркетинговые инструменты, отработанные в Тюмени. У нас были сомнения, будут ли они восприняты в Новосибирске. Но оказалось, что все эффективно работает. И в 2014 году «Сибкакадемстрой» стал крупнейшим застройщиком региона.

Мы везде апеллируем к аудитории, которая ценит свою жизнь. Когда мы начинали, нормальная жизнь человека за МКАД заканчивалась с выходом из квартиры на лестничную клетку, где среда уже была агрессивной.

Мы с девелопером предложили продукт, который люди ждали. Они ездили в Европу, видели, что там эргономика квартир другая, места общего пользования иначе спланированы, вход в подъезд оформлен по-другому. Когда они увидели это в России, в своем городе, то оказались готовы платить по 70000 рублей за «квадрат» ради другой повседневности. Свою единственную жизнь они хотят прожить достойно и с комфортом, не дожидаясь, пока до этого дозреет весь рынок. В разных частях страны эта аудитория идентична.

Начинается все с простых вещей, которые можно потрогать:

окон, хороших дверей, сантехники. Затем лифты — бесшумные, скоростные. МОПы с помещением для консержки, для колясочной. Закрытые дворы. Затем появляется новый тренд. Человек говорит: «Хочу жить в «Европейском». На самом деле он хочет жить не просто в этом доме, но и в определенном сообществе.

Вслед за лидерами другие застройщики повторяют квартирографию, организацию дворовых пространств. Элементы новой жизни переносятся в обычный эконом-класс. Потому что менее обеспеченные люди тоже хотят жить нормально.

— С 2009 года покупатель жилья сильно изменился?

— Да. Тогда приобретение квартиры для многих было единственной и самой главной сделкой в жизни. Они были готовы брать жилье без сантехники, потому что денег было в обрез. Теперь покупатели приобретают вторую-третью квартиру. Они говорят об эргономике, им нужен функциональный балкон, гостевой санузел. Им нужна идеология продукта, а в пешеходной доступности — не только магазины, но и места для досуга.

Сегодняшний клиент хорошо реагирует на дисконт. Но скидка для него — часть продукта, как при приобретении дорогого автомобиля. Она приятна, но покупаете вы не из-за нее, а потому что Lexus — клева машина.

— Надо ли непременно вести покупателя на стройплощадку? Что ему нужно там показать кроме шоу-рума?

— Промоматериалы (фильмы, сайты), безусловно, нужны. Но нет ничего лучше, чем прогулять человека по стройке. Даже если ничего еще не готово. Неважно, будет у вас Масленица, квест, велопробег или обычная экскурсия. Главное, чтобы было понятно, где и как будут стоять дома, как пройти до садика, сколько до леса, до воды, далеко ли автобусная остановка. Но для этого стройка должна быть подготовлена. В моей второй книге есть раздел «Оформление строительной площадки».

Я сам не берусь за проект, не приехав лично или не отправив на площадку доверенных людей. К сожалению, многие девелоперы видят жизнь из окна своих недешевых и комфортабельных автомобилей. Даже директора по маркетингу предпочитают работать в кабинетах с креативными агентствами, а не в полевых условиях с покупателями. Когда ходишь по стройке, понимаешь, что хотел бы увидеть потребитель, какое впечатление производит площадка, как выглядит демоэтаж.

Если книга «Маркетинг за МКАДом» была адресована широкому кругу читателей и похожа на фольклор северных народов («что вижу, о том пою»), то вторая получилась более прикладной, полезной для застройщиков и маркетологов. «До последнего квадратного метра» — книга-инструкция. Надеюсь, начинающий девелопер найдет здесь Клондайк идей. А продвинутому всегда интересно «сверить часы», пару инструментов взять на вооружение.

— Почему особое внимание во второй книге уделено неймингу? Вы часто сталкиваетесь с неудачными названиями проектов?

— Скорее, с тем, что названия перестали выполнять свою задачу. Работая над коммуникативной стратегией в Екатеринбурге, мы осознали, что на рынке раскручиваются 200 строящихся проектов. Чтобы выделить свой, надо отказаться от названия. Оставить улицу и номер дома. В книге мы приводим примеры, в каких случаях имя проекта служит его продвижению и добавляет конкурентных преимуществ, а когда только морочит голову потребителю. И даем методологию работы с названием.

— О чем вам еще хотелось бы написать?

— Я думаю, мы подходим к новому уровню конкуренции, в которой значение имеет уже не качество материалов или планировок квартир, а культура жизни в социуме. Ее не скопировать. Человек, обитающий в новом комплексе на Декабристов в Новосибирске, не станет плевать в лифте, оставлять пивные бутылки на клумбе, он иначе устроен. Пора исследовать культурные, социальные аспекты маркетинга в регионах.

конференция

Наталья АНДРОПОВА

Город с человеческим лицом

Участники Международной недели урбанистики Urban Week 2015 в Петербурге обсудили, как частные и общественные интересы, взаимодействуя, меняют облик города. Природа города не терпит монотонности и зарегулированности, на которых неизменно настаивает власть.

НЕДЕЛЯ Urban Week прошла в Петербурге во второй раз и заметно набрала популярность. Дискуссии были посвящены тому, как придать новым районам человеческий масштаб, как избежать эффекта «каменных джунглей», как найти и реализовать креативную бизнес-идею в маленьком или большом городе, как соотносить в городском пространстве необходимость общения и движения с потребностью жителей в безопасности и тишине.

Тон задали форум PROURBAN, для проведения которого выбрали площадку киноцентра «Ленфильм». Реквизит и костюмы из старых советских фильмов помогли создать непринужденную обстановку. Как и фотовыставка современного городского проектирования, дизайна и архитектуры Голландии LUCHTSINGEL, организованная при участии Генерального консульства Нидерландов.

ГРЕБЕНКА СРЕДНЕЙ ЭТАЖНОСТИ

Начали с того, что так хорошо удается голландцам и так плохо русским, — разнообразия городской среды. Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре и главный архитектор Петербурга Владимир Григорьев рассказал о работе над Нормативами градостроительного проектирования и Правилами землепользования и застройки. Главным достижением новых нормативов он считает утверждение предельной высоты застройки в 40 метров (12 этажей). Высотные доминанты придется согласовывать с властями в особом порядке.

Бизнес отреагировал на идею без восторга. И дело не только в необходимости окупать затраты, но и в неоднородности спроса. Семейные люди действительно предпочитают средне-высотные кварталы с низкой плотностью застройки и зеленью, но молодежь хорошо чувствует себя в урбанизированной среде. Перспектива жить на 25-м этаже с видом на мегаполис лет до 35 вдохновляет многих. А полноценный город подразумевает комбинацию разных возможностей.

Судя по успеху, который имели лекции голландца Михиля ван Ирседа (они прошли в Академии художеств и пространстве Space Four Концерт), молодые архитекторы и дизайнеры совсем не склонны к консерватизму. Урбанист рассказал о креативном использовании пространств в плотно застроенном историческом центре Амстердама. И показал, что кроме знаменитых представителей Super Dutch («суперголландцев») в Нидерландах благополучно существуют и развивают свои идеи голландцы «модные» (Fationable Dutch), «прогрессивные» (3D Dutch), «плавающие» (Floating Dutch), «игривые» (Playful Dutch), «незаметные» (Stealth Dutch), «любопытные» (Curious Dutch) и множество других. Объединяет всех работа в условиях ограниченных ресурсов: Нидерланды в последние годы демонстрируют более чем скромный экономический рост. Освежить городское пространство, втянув в него людей, затеяв с ними игру и вложив в это минимум денег, — вот задача для современного зодчего.

Полный зал в СПбГАСУ собрала и лекция урбаниста Тома Ауссемса. История о трансформации бывшей промышленной площадки Philips в голландском Эйндове в центр дизайна уже известна в Петербурге. Гость добавил красок, рассказывая, как

Эйндовен избавлялся от духа провинциальности. Город устраивал светомузыкальные шоу, приглашал одновременно выступить лучших диджеев мира с трансляцией на 180 стран.

А вот простые рецепты от Тома Ауссемса и его компании Trudo, как превратить криминальный эмигрантский район в место, пригодное для жизни, порадовали. Трудно представить, чтобы в России власти снизили арендную плату квартиросъемщикам за 10 часов в месяц волонтерской работы с местными школьниками. Между тем в Эйндове, сдав таким способом 180 муниципальных квартир, получили 1800 часов бесплатного преподавания языков, тьюторства и т.д. И это сделало районную школу одной из лучших в Северном Брабанте. Не менее странно вообразить, что власти Петербурга начнут поощрять рок-клубы, танцы на открытом воздухе, граффити или любое другое уличное искусство, скажем, в Шушарах.

К удачам организаторов можно отнести демонстрацию фильма Андреаса Далсгарда и Яна Гейла «Человеческий масштаб» и последующее его обсуждение с Владимиром Григорьевым. Такие встречи позволяют надеяться, что административный Петербург когда-нибудь придет к более оригинальным идеям (например, по работе с «серым» промышленным поясом), чем те, которые воспроизводят власти последние 10 лет. Может быть, чиновники научатся слышать не только тех горожан, которые предпочли бы оставить Петербург неизменным, но и тех, кто хотел бы развития.

ИГРЫ С «ГЕНИЕМ»

Молодежь готова искать парадоксы в городских пространствах и обживать унаследованный от предков Петербург заново. Это показали лекция «Понимать город. Менять город» и мастер-класс «Как создать проект, полезный для людей», проведенные в пространстве WELCOME онлайн-школой Vector института «Стрелка». Как устроить плавающие границы между торговлей и креативным пространством? Как использовать дефекты городской ткани для своего маленького проекта? Как вытащить в город сообщества, которые до сих пор обитали исключительно в Сети? В какие игры стоит играть с «гением места»? Как убедиться, что идея будет работать? Как договориться с властями о том, что им совершенно неинтересно? Пока в российском обществе все сводится к формуле тактического урбанизма: «Твори добро и беги!»

В ходе дискуссии «Есть ли жизнь на Охте?» участники вспомнили о тех, кому перспектива появления в Красногвардейском районе современной архитектуры, пусть даже в виде башни Газпрома, совсем не казалась противной. В пылу сражения за правильный вид на Смольный о них все как-то позабыли. Между тем эксперты считают, что фантом башни, не случившийся wow-эффект до сих пор заставляют многих воспринимать район как перспективный, развивающийся. По данным петербургского офиса компании JLL, здесь сосредоточено 9% общего предложения качественных офисных помещений Петербурга. Строится несколько жилых проектов в комфорт- и даже бизнес-классе. Второй год успешно действует Музей стрит-арта. По словам Марии Элькиной, в местной застройке достаточно пустот, которые мож-



Историческая застройка не мешает Амстердаму развиваться.

но было бы заполнить рынками, футбольными полями, катками, а бережные Охты хорошо бы открыть и оборудовать для отдыха горожан. Тем более что район до сих пор лишен полноценных транспортных связей с центром города. Управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопьянов рассказал печальную историю о том, как власти не услышали предложение перенести городской зоопарк на бывшую территорию завода «Краснознаменец». Летом 2015 года «Теореме» удалось перевести промплощадки соседних заводов «Химволокно» и «Пластполимер» в жилое назначение. И компания, как, впрочем, и NCC, застраивающая бывшую индустриальную площадку на пересечении Шаумяна и Магнитогорской, заинтересована в том, чтобы у администрации появились внятные идеи для работы с «серым поясом».

СТРАХ ПЕРЕД ГЕТТО

Дискуссия «Девелопмент 4.0. в Петербурге и преодоление Парнас-эффекта» показала: монофункциональность и монотонность — главный минус современных городских кварталов. Вкупе с изолированностью от остального города, «отвязанностью» от точек экономического роста и социальной однородностью (все примерно одинаковы по доходам, статусу, потребностям, привычкам) они создают психологическое давление на жителей.

В качестве лекарства основатель и программный директор института урбанистики «Среда» Олег Паченков порекомендовал включать в состав новых жилых кварталов предприятия и мастерские, офисы, объекты досуга и сферы услуг, общественные пространства. «Необходимо создавать среду для разнообразного городского опыта», — отметил г-н Паченков. Исследования, принятые «Средой», показали, что люди, приобретающие квартиры, не всегда четко представляют даже этажность будущего жилого комплекса. Знают только, что она «переменная» — так указано на сайте девелопера. Они не в курсе, сколько будет квартир в одной парадной, как долго придется идти пешком от дома до автобусной остановки, как будет спланирован двор, какая коммерция появится на первых этажах. А ведь от этого зависит, насколько органично встроится квартал в городскую ткань, как сложится местное комьюнити.

Тема комфортной среды чрезвычайно популярна сегодня, однако критерии ее субъективны и нередко спорны. Наличие общественного пространства внутри квартала может стать как возможностью для общения, так и источником беспокойства для тех, кто живет рядом. Скамейка у подъезда считается элементом комфорта ровно до тех пор, пока не притягивает к себе местных любителей пива. Кроме того, российский покупатель пока предпочитает социально однородное окружение.

Институт «Урбаника» рассказал о рейтинге жилых комплексов Петербурга по критерию градостроительного качества. Он интегрирует несколько десятков показателей и пока еще разрабатывается. В рейтинг войдут 270 комплексов, введенных после 2010 года и расположенных вне исторического центра. Когда он будет завершен и привязан к карте города, то станет рабочим инструментом для риэлторов и покупателей жилья на вторичном рынке. Да и девелоперам будет понятно, какие градостроительные решения работают в Петербурге, а какие нет.

Всего в рамках Международной недели урбанистики состоялось более 20 мероприятий различного формата. Ее организаторами стали PROEstate Events, Academy of Real Estate (ARE) и Российская гильдия управляющих и девелоперов. «Если раньше проблемы урбанизма обсуждали совершенно разные группы горожан, — отметил директор Urban Week Павел Гончаров. — Дискуссии носили прикладной характер, их предметом стали конкретные реализованные проекты. В следующем году напомним идею «народной урбанистики» и проведем масштабный городской фестиваль, используя разные общественные пространства: дворы, пешеходные улицы, лофты. Петербургская неделя урбанистики должна стать событием и для жителей других городов России, и для иностранцев».

WWW.RGUD.RU

НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ

ПРОФЕССИОНАЛАМИ РЫНКА!

А ты прошел?

Всероссийская Классификация Бизнес-центров

БУДЬ В ТРЕНДЕ! уже в Омске,

 Екатеринбург,

 Самаре

Компания **DARS Development** приступает к комплексному освоению территории в пойме реки Свияги. В проекте сочетаются рекреационная, торговая и жилая функции. Предусмотрено создание искусственного участка суши и первой в Ульяновске благоустроенной набережной с инфраструктурой для семейного отдыха.

ЧТО: DARS Development, число сотрудников — 200, генеральный директор — Сергей Сабанов (на фото), web: dars-development.ru.

где: Регионы присутствия — Московская и Ульяновская области.

когда: Группа основана в 2004 году.

зачем: DARS Development — лидер рынка торговой недвижимости Ульяновской области. В этом сегменте компания осуществляет полный цикл девелопмента — от самостоятельной разработки концепции и привлечения инвесторов до управления строительством, а затем и действующим объектом. За последние шесть лет реализовала пять крупных проектов в формате торговых и торгово-развлекательных центров в Ульяновске. Сейчас в собственности и управлении DARS Development находится 170 000 кв.м торговых площадей. По этому показателю компания входит в пятерку лидеров в Приволжском федеральном округе и в ТОП-50 девелоперских компаний России. В распоряжении DARS Development — более 150 га в Московской и Ульяновской областях. Компания разрабатывает два проекта комплексного освоения территории: в Ульяновске она благоустроивает пойму Свияги, а в Жуковском Московской области планирует построить 600 000 кв.м малоэтажного жилья и благоустроить набережную вдоль Москвы-реки с пляжными островками, летним амфитеатром и спортивной зоной.



В ЧЕМ «фишка»? DARS Development — постоянный участник и экспонент российских и международных выставок, включая MAPIC, MIPIM, PROEstate. Благодаря своим проектам компания привлекла в Ульяновск несколько федеральных и международных торговых сетей.



ТРЦ «Аквамолл» в Ульяновске.

Специалисты компании **«БЮРО ТЕХНИКИ»** вошли в рабочую группу по созданию стандарта энергоэффективности «ОМИР» для Республики Казахстан. Это часть концепции перехода Казахстана к «зеленой» экономике по программе «Энергосбережение-2020» и программе модернизации ЖКХ до 2020 года.

ЧТО: ГК «БЮРО ТЕХНИКИ», число сотрудников — 120, генеральный директор — Вера Бурцева (на фото), web: www.bt-comfort.ru.

где: Офисы компании расположены в Петербурге и Москве; проекты — в разных регионах России.

когда: Группа компаний основана в 1991 году.

зачем: «БЮРО ТЕХНИКИ» занимается проектированием (в том числе с использованием технологии BIM-моделирования), строительством и монтажом инженерных систем, математическим моделированием потоков энергии, CFD-моделированием, проектированием и строительством хладоцентров на базе абсорбционных холодильных машин BROAD. Компания имеет опыт в разработке инженерных систем для объектов разного назначения: жилых зданий, административно-офисных центров, гостиниц, промышленных предприятий. Работает с памятниками архитектуры. В ее портфеле есть такие проекты, как «Инноград Сколково» (Москва), Мариинский театр (Петербург), стадион на Крестовском острове (Петербург), ТРК «OZ» (Краснодар), БЦ «Лидер» (Петербург), Казахстанско-Британский Технический университет (Казахстан, Алматы), EXPO Village (Казахстан, Астана). Компания также выполняет сертификацию объектов по международным стандартам LEED и BREEAM и российской системе повышения энергоэффективности объектов GREEN ZOOM.

В ЧЕМ «фишка»? «БЮРО ТЕХНИКИ» принадлежат такие инновационные разработки, как холодный/теплый воздушно-воздушный потолок, RU-EFFECT, адиабатное охлаждение воздуха. Компания разработала и опробовала на практике систему энергоэффективности GREEN ZOOM, которая позволяет российским девелоперам снижать затраты как на строительство, так и на будущую эксплуатацию объектов.



Один из объектов компании — выставочный комплекс «Экспофорум» в Петербурге.

Компания **Jensen Group** сертифицировала бутик-офис-центр «Пассаж/Итальянская, 17». По классификации Российской гильдии управляющих и девелоперов зданию присвоен класс А. Его открыли осенью 2014 года после ремонта, перепланировки и инженерного переоборудования.

ЧТО: Компания Jensen Group, число сотрудников — более 100. Президент — Уильям Стивен Уэйн, партнер, директор «Пассажа» — Дмитрий Абрамов (на фото), web: www.jensen.ru.

где: Петербург и Ленинградская область.

когда: Компания основана в России в 1991 году.

зачем: На протяжении 20 лет Jensen Group занимается инвестициями на российском рынке недвижимости. Компания управляет объектами торговой, офисной, промышленной, складской и загородной недвижимости. В портфеле Jensen Group находятся активы общей стоимостью более \$500 млн. Среди них — универсам «Юбилей» на Свердловской набережной, торговый центр «Супер сива» на ул. Савушкина, бизнес-центр на набережной Адмирала Макарова, БЦ River House, встроенные нежилые помещения и элитные апартаменты в «золотом треугольнике» и на Петроградской стороне Петербурга. Компании также принадлежат знаковые для Северной столицы универсам «Пассаж» и комплекс Сестрорецкого инструментального завода (проект редевелопмента «Петровский Арсенал»). В Ленинградской области владеет массивами земли в поселке Сосново, где реализует проект «Сосновские озера», и в Кобралово.



В ЧЕМ «фишка»? Компания активно взаимодействует с креативной индустрией. На территории дизайнерского бутик-офис-центра «Пассаж/Итальянская, 17» разместились гастрономический проект Beatnik творческой группы S-11 и образовательный проект школы MASTERS по истории искусств. На третьем этаже торгового дома «Пассаж» работает культурный проект WELCOME от Freedom Team.



Торговый дом «Пассаж» в Петербурге.

Управляющая компания **PROFMAN** взяла в управление бизнес-центр «Эра Кросс» (Петербург). Собственник намерен с помощью PROFMAN вывести на рынок аренды излишки площадей, внедрить современные технологические решения и сертифицировать объект по классу В.

ЧТО: Управляющая компания PROFMAN, число сотрудников — 130, генеральный директор — Николай Антонов (на фото), web: www.profman.ru.

где: Санкт-Петербург.

когда: Компания работает на рынке с 1997 года.

зачем: PROFMAN — новый бренд управляющей компании МК ПСБ. Специализация — управление доходностью и инфраструктурой объектов коммерческой недвижимости. Компания предоставляет полный комплекс услуг в сфере property & facility management. В ее портфеле более 100 реализованных проектов общей площадью свыше 2 млн кв.м. Сейчас в управлении находится более 240 000 кв.м: бизнес-центры, промышленные и производственно-складские парки, отели. PROFMAN входит в тройку крупнейших компаний на петербургском рынке управления и технического обслуживания коммерческой недвижимости и является лауреатом премии CRE Awards-2015 в номинации «Управляющая компания года». PROFMAN помогает собственникам увеличивать операционный доход от содержания актива, оптимизируя их затраты и привлекая новых арендаторов, а также увеличивать рыночную стоимость и привлекательность объекта.



В ЧЕМ «фишка»? Для оптимизации работы компания PROFMAN разработала интеллектуальную автоматизированную систему (ISS — Interactive Smart Service), предназначенную для взаимодействия с собственниками и арендаторами. Система осуществляет диспетчеризацию, анализ и учет заявок на техническое обслуживание в круглосуточном режиме. Она позволяет эффективнее распределять ресурсы property & facility менеджмента. Интерактивный принцип действия повышает прозрачность работы. Кроме того, в автоматизированном режиме можно создавать аналитическую отчетность о деятельности УК и ее сотрудников.

УК PROFMAN в этом году стала победителем CRE Awards.



Скидки для патриотов.....	10
Окно в Азию	10
Аренда по карману	11
Долги в розницу	11
Проблемы на потоке.....	12

контакты и контракты

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Стратегический неликвид

Министерство обороны заключило с Российским аукционным домом второй договор о продаже движимого имущества. По предварительной оценке, общая стоимость активов — 10–15 млрд рублей.

ДОГОВОР заключен по итогам конкурса, проведенного министерством в ноябре этого года. РАД в течение пяти лет будет организовывать и проводить торги по высвобождаемому движимому имуществу: бывшей военной технике, автомобилям и оборудованию в состоянии металлолома, списанному обмундированию и пр. Продавать все это предстоит, руководствуясь нормами 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества».

Торги планируют проводить преимущественно на электронной площадке РАД lot-online.ru. Такой способ наиболее удобен для реализации металлического лома, который и составляет большую часть активов, говорят в компании. Лом специально нигде не складировать, покупатель должен будет самостоятельно вывезти его из указанного места хранения после оплаты договора.

Исключением могут стать аукционы по продаже списанного военного обмундирования, потенциальными покупателями которого называют частные лица. Часть таких торгов РАД планирует провести в очной форме — в залах с аукционистом в офисах РАД по всей стране: в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Новосибирске и пр.

Это второй по счету договор о продаже движимого имущества,

заключенный Министерством обороны с РАД. Первый истек в декабре 2014 года. Общая сумма заключенных по нему сделок — 1,13 млрд рублей. Всего было проведено 393 аукциона.

Кстати, недавно РАД провел торги по недвижимости предприятий, подведомственных компании «Гарнизон» (бывшему «Оборонсервису»). Подряд на реализацию

этих активов РАД получил еще летом прошлого года. По поручению АО «44 ремонтный завод радиотехнического вооружения» с молотка ушли два участка под строительство жилья во Владивостоке. Общая сумма сделок — 43,3 млн рублей. «Это первые торги после временной приостановки продажи недвижимого имущества АО «Гарнизон» в феврале 2015-го», — го-

ворят в РАД. До конца года должна пройти целая серия аукционов по активам военных. Самый крупный из них — 17,7 га под жилую и общественно-деловую застройку в «спальном» районе Петербурга (на пр. Маршала Блюхера, 12). К торгам, назначенным на 10 декабря, площадка разделена на два лота, начальные цены — 504 млн и 512 млн рублей.



Площадка ОАО «775 артиллерийский ремонтный завод» в Петербурге предназначена для строительства жилья и сопутствующей инфраструктуры. На ней можно построить около 80 000 кв.м жилья и 7000 кв.м коммерческих объектов.

продано!

Акции для умных

Научно-исследовательский институт специального проектирования приобрел 100% акций ОАО «Фундаментпроект». Сумма сделки — 454,8 млн рублей.

ПАКЕТ продавали на открытых торгах, организованных и проведенных Российским аукционным домом по поручению Росимущества. Акции были включены в прогнозный план приватизации на 2014–2016 гг.

В аукционе участвовали три потенциальных инвестора: Научно-исследовательский институт специального проектирования, ООО «Фундаментстройаркос» и НПО «Промкомполит». Стартовая цена благодаря их усилиям выросла на 4 млн рублей. Победил Научно-исследовательский институт специального проектирования, профильный инвестор, говорят в РАД.

«Фундаментпроект» занимается инженерно-геологическими изысканиями, устройством и усилением фундаментов зданий, в том числе термостабилизацией грунтов. Компания работает в центральных и северных регионах России. На Крайнем Севере обустривает нефтегазовые месторождения, сотрудничает с Газпромом, «Лукойлом», Роснефтью, «Транснефтью», «ТомскНИПнефтью». В Москве ее привлекали к строительству МФК «Арбат-Центр», делового квартала «Москва-Сити», Шереметьево-3, горнолыжной трассы на Воробьевых горах. Она, в частности, мониторит состояние Останкинской телебашни, Большого и Малого театров, комплекса РАН и др. Есть опыт работы за рубежом: в Болгарии, Вьетнаме, Китае, КНДР, Монголии, Югославии, Египте, Индии, Ираке, Иране, на Кубе и т.д.

Общество образовано в 2006 году на базе Проектно-изыскательского института «Фундаментпроект», созданного еще в 1951 году.

У предприятия есть собственное производство термостабилизационного оборудования, расположенное на Перовском шоссе в Москве. База (около 700 кв.м на участке площадью 0,95 га) оформлена в собственность общества, как и два помещения — 1502 кв.м на Волоколамском шоссе и 696,9 кв.м на проспекте Маршала Жукова (оба также находятся в столице). Выручка ОАО по итогам прошлого года — 822 млн рублей (на 50 млн больше, чем в 2013-м).

Федеральный пакет акций «Фундаментпроекта» в июне прошлого года пыталось продать Росимущество, однако те торги признали несостоявшимися из-за отсутствия заявок. После этого объект передали Российскому аукционному дому вместе с акциями еще порядка 200 предприятий, реализовывать которые ему поручило федеральное правительство.

деньги

Сбербанк уходит с рубежа

Сбербанк, СБК УРАН и СБК стекло («внучки» банка) продают долги ГК «Рубеж», которая десять лет назад была одним из крупнейших импортеров мяса и производителей птицы. Обязательства компании готовы уступить с 70%-м дисконтом.

ГРУППА «Рубеж», в которую входили птицефабрики в Псковской, Новгородской областях, Новгородский комбикормовый завод, а также мясокомбинаты в Петербурге, основана в 1995 году. Прежде она контролировала до 10% рынка мяса, импортируемого в Россию. В 2009-м против ее структуры были поданы первые иски о банкротстве. Однако головная компания продолжила развитие и взяла новые кредиты на модернизацию производств. В итоге судебные дела сегодня исчисляются десятками, а долги достигают почти 20 млрд рублей.

Сбербанк и его структуры — в числе крупнейших кредиторов.

Не добившись погашения долгов, они решили избавиться от проблемных активов. На 23 декабря назначены торги по продаже прав (требований) к должникам из «Рубежа»: птицефабрикам в Новгороде, Пскове и Боровичах, аффилированным с ними компаниям и даже частным лицам. Общая сумма долга — 4,7 млрд рублей. Продавать его будут по голландской системе, минимальная цена определена в 1,3 млрд рублей. Это на 70% меньше долга и вдвое больше стоимости залогов, обеспечивающих кредит, говорят в РАД, который и организует торги. Речь идет о действующих Псковской и Новгородской птице-

фабриках и закрытой Боровичской, а также участках и движимом имуществе предприятия «Рубеж Агро».

Параллельно с продажей прав (требований) арбитражный управляющий объявил торги по недвижимости структур «Рубежа». Так, 15 декабря с молотка должны уйти складские комплексы для хранения зерна в городе Чудово Новгородской области. К аукциону они разделены на два лота. В первый попали пять построек площадью почти 5000 кв.м и около 3 га на Загородной ул., 22. Начальная цена — 12,8 млн рублей. Второй лот — 17 зданий общей площадью 16 200 кв.м и два участка размером более

9 га на Майской ул., 3–5. Стартовая стоимость — 34,3 млн рублей.

А на 22 декабря назначен аукцион по имуществу обанкротившегося Новгородского комбикормового завода: комплексу из 12 зданий общей площадью около 9000 кв.м с участком в 2,6 га на окраине Великого Новгорода, при съезде с трассы со стороны Петербурга по адресу: Сырковское шоссе, 4. Недвижимость продают вместе с оборудованием для производства и поставкой разных комбикормов для птиц. Завод был полностью модернизирован в 2010 году, однако с 2013-го простаивает. Начальная цена — 83,8 млн рублей.

хроника

Деньги под колесами

Южная Шинная Компания выставила на продажу действующий шинный центр в Краснодарском крае. Торги пройдут 28 декабря. Победителю достанется комплекс площадью 1147,2 кв.м с участком около 3000 кв.м. В его составе работают два склада и торговый зал размером 316,8 кв.м.

Объект расположен на выезде из города Тимашевска, рядом с трассой Р-268, которая соединяет Краснодар и Ростов-на-Дону, по адресу: ул. Гибридная, 7Б. Начальная цена — 20 млн рублей. Недвижимость находится в залоге у ЗАО «КБ «ЛОКО-Банк», после заключения сделки все обременения будут сняты, говорят в РАД. «Учитывая расположение рядом с оживленной трассой, лучше всего будет разместить здесь автосервис с зоной СТО для грузового транспорта или придорожное кафе, возможно, магазин», — говорит Инна Череватая, директор юго-западного филиала РАД.

Сбербанк отжимает долги

Сбербанк продает права требования к обанкротившемуся производителю масла ТД «Донское солнечное». Покупателям предлагают единым лотом обязательства заемщика по нескольким кредитным договорам. Долги обеспечены залогом — участками общей площадью 1,2 га с несколькими складами, цехом и оборудованием.

Стартовая цена — 146,5 млн рублей. Аукцион назначен на 16 декабря.

Молочное банкротство

Российский аукционный дом проводит торги в рамках банкротства сельскохозяйственного производственного кооператива СПК «Август Агро» в Псковской области. Аукцион назначен на 23 декабря.

Потенциальным инвесторам предлагают участки с/х назначения площадью 1640 га, специальную технику, животноводческий комплекс со всем оборудованием, цех по переработке и хранению молока, крупнорогатый скот. В лот включена и дебиторская задолженность предприятия. Недвижимость расположена в деревнях Крутовраг, Гвоздово и Кислово Великолукского района Псковской области. СПК «Август Агро» работает на территории Псковской области с 2006 года, основное направление деятельности — выращивание картофеля. Однако некоторое время назад компания реконструировала животноводческий комплекс и стала выпускать молочную продукцию.

Начальная цена лота — 146,9 млн рублей.

Скидки для патриотов



Торги по продаже 14 квартир в жилом комплексе «Сияние Сочи» (ул. Виноградная, 22/1 лит. В) пройдут 23 декабря. Жилье принадлежит Федеральной сетевой компании Единой энергетической системы (ФСК ЕЭС). Квартиры реализуются по ее поручению в рамках договора о продаже непрофильного имущества, заключенного с Российским аукционным домом в 2014 году. Аукцион пройдет на электронной площадке lot-online.ru. Объекты предлагают отдельными лотами. Их площадь — от 75,5 до 108,9 кв.м, квартиры расположены на 13–19-м этажах здания. Начальные цены — от 5,8 млн до 8,3 млн рублей. Жилье уже пытались продать весной, к декабрьским торгам стартовые цены снизились.

24 декабря также пройдет аукцион по десяти квартирам в комплексе «Триумф» на Кирпичной ул., 2. Квартиры размером от 42,8 до 219,9 кв.м предлагают от 3,67 млн до 20,6 млн рублей.

«Сегодня Сочи — один из самых популярных курортов в стране, и с учетом того, что происходит в сфере выездного туризма, его популярность будет только расти. Квартиры ФСК ЕЭС можно использовать не только как собственное жилье, но и для сдачи в аренду», — говорят в РАД. Съёмные квартиры в Сочи пользуются популярностью практически круглый год, говорят риэлторы, в том числе и на Новый год. «Всегда находятся те, кто хочет посмотреть, как выглядит зима в субтропиках. В Сочи предложение съёмного жилья огромное, однако ставки не только не падают, а, напротив, заметно растут. Например, за год аренда «двушек» подорожала на 39,7%, «трешек» — на 12,1%. Сейчас такие квартиры сдаются в среднем по 3139 и 3905 рублей в сутки (соответственно). Это самые высокие показатели в стране после московских», — говорится в маркетинговом исследовании портала «Мир квартир».

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Аттракцион для покупателей

На продажу выставлено здание действующего развлекательного комплекса Maza Park на улице Хошимина (Петербург). При этом его нынешний оператор после сделки съезжать не планирует. Он намерен сохранить за собой право аренды.

ТОРГИ НАЗНАЧЕНЫ на 24 декабря. Единственный лот — 100% уставного капитала ООО «БАСК», которому и принадлежит здание площадью почти 13000 кв.м на ул. Хошимина, 14, лит. А. Оно стоит на участке размером 6730 кв.м, оформленном в долгосрочную аренду до 2059 года. Начальная цена предприятия — 850 млн рублей. Организатор торгов — Российский аукционный дом.

Комплекс находится рядом со станцией метро «Проспект Просвещения», за апартмент-отелем сети YES. Он целиком сдан в аренду ООО «Маза Парк» (структуре, аффилированной с девелопером). Срок договора — 15 лет, арендная ставка — 10 млн рублей в месяц без учета коммунальных и эксплуатационных расходов. Договор предусматривает ежегодную индексацию в размере 3%.

По подсчетам РАД, если приобрести

недвижимость по стартовой цене, то вложения окупятся менее чем за семь с половиной лет. В расчетах учтены даже затраты на выкуп земли и то, что после оформления права собственности вместо арендных платежей предстоит вносить земельный налог.

Сеть Maza Park развивает компания Wonderland project, входящая в ресторанную Food Retail Group. В Петербурге под этим брендом сейчас функционируют два развлекательных комплекса: на улице Хошимина и на улице Бухарестской (в составе крупного ТРК «Континент»). Это большие площадки с разнообразными развлечениями (боулингом, бильярдом, роллердромом, автодромом, дартсом, тиром и пр.), работающие по принципу «один билет на все развлечения». Билет в Maza Park стоит от 350 до 700 рублей в зависимости от дня недели и вре-



мени суток. В Maza Park на ул. Хошимина помимо игровых пространств работают 5D-кинотеатр и три ночных клуба, пять баров, кафе и пр. Комплекс открылся несколько месяцев назад, но уже весьма раскручен. Например, в октябре здесь проходил Чемпионат мира по снукеру.

Любопытно, что в проект ТРК на ул. Бухарестской компания Wonderland project сразу вошла в качестве арендатора, а на ул. Хошимина решила взять на себя и роль девелопера, перекупив недостроенное здание вместе с проектной фирмой «БАСК».

регионы

Окно в Азию

На продажу выставлен автомобильный терминал в порту Зарубино на побережье Японского моря. Собственник — ОАО «Рейлтрансавто», совместное предприятие ОАО «Российские железные дороги» (51% акций) и ООО «ТрансГрупп АС» (49% акций).

АУКЦИОН пройдет по поручению собственника 15 декабря на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru. Терминал занимает участок 3,5 га в морском порту Зарубино в бухте Троица залива Посыет (около 3,1 га оформлены в собственность перевозчика, а 3254 кв.м — в аренду до 2057 года). Порт находится в 210 км от Владивостока, на стыке границ России, Китая и Северной Кореи.

Терминал оборудован универсальной стационарной аппаратурой, позволяющей производить разгрузку с двух ярусов путей одновременно и работать

со всеми типами легкового, грузового и специального транспорта, рассказывают в РАД. Объект рассчитан на хранение 1750 автомобилей, есть дополнительная площадка на 1000 машин. К терминалу подведена железнодорожная ветка из двух путей вместимостью 18 вагонов-автомобилевозов (180 автомобилей). Начальная цена лота — 180 млн рублей.

«Морской порт Зарубино — важное звено российского международного транспортного коридора «Приморье-2», он имеет выходы на Транссибирскую магистраль. Бухта Троица, в которой построен терминал «Рейлтрансавто», не за-

мерзает круглый год и имеет все необходимые условия для безопасной якорной стоянки судов в любую погоду. Учитывая, что вектор развития российской экономики стал ориентироваться на азиатский рынок, будущий инвестор может рассчитывать на постоянную загрузку терминала», — считает Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД.

«Зарубино» — один из пяти терминалов «Рейлтрансавто». Еще четыре находятся в Подмоскovie, Краснодарском крае, Новосибирске и Екатеринбурге. Компания занимает около 9% рынка перевозок автомобилей всеми видами транспорта.

анонс

Инвестор на связи

Бывшее здание АТС рядом с заводом «Серп и Молот» в Москве выставлено на открытый аукцион. Его можно использовать как бизнес-центр или реконструировать с привязкой к масштабному проекту редевелопмента соседней площадки.

ШЕСТИЭТАЖНОЕ здание (проезд Завода «Серп и Молот», 4) площадью 6514 кв.м оформлено в собственность, участок под ним размером 2214 кв.м — в аренду до 2033 года. Еще недавно здесь располагалась телефонная станция, но осенью оборудование полностью вывезли.

Торги назначены на 24 декабря. Стартовая цена — 436,9 млн рублей.

Готовит продажу московское представительство Российского аукционного дома. Главным преимуществом объекта в РАД называют стоимость (67 000 руб./кв.м земли) и локацию — в 15 минутах от метро «Авиамоторная» и в 350 м от Третьего транспортного кольца.

Участок под АТС граничит с территорией легендарного металлургического завода «Серп и Молот», который окончательно прекратил работу в 2011-м. В феврале прошлого года Градостроительно-земельная комиссия Москвы одобрила редевелопмент площадки, подразумевающий создание многофункциональной общественно-жилой зоны общей площадью 1,8 млн кв.м. Здесь появятся жилые дома, апартаменты, коммерческие помещения, общественно-деловой центр, школы, детский сад, поликлиники для взрослых и детей, паркинг. «Фишкой» проекта станет медиа-центр более чем на 200 000 кв.м. Общую кон-

цепцию квартала на 19 000 человек под названием «Символ» готовит голландское архитектурное бюро MVRDV, выигравшее соответствующий конкурс в апреле прошлого года. Около месяца назад был утвержден проект планировки территории. Сейчас на площадке сносятся заводские постройки. Заказчик проекта — ЗАО «Дон-Строй Инвест». Инвестиции оцениваются в 140 млрд рублей.

«Редевелопмент «Серпа и Молота» будет способствовать развитию прилегающих территорий, вдохнет жизнь в весь район, стоимость недвижимости здесь вырастет, как и спрос на нее», — уверены в РАД.

регионы

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Долги в розницу

Под конец года пройдут торги по продаже прав требования к дочерним структурам концерна «Вант». Обеспечение по кредитам — недвижимость в Сочи и Ростове-на-Дону.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ концерн «Вант» был создан в 2001 году, компания занималась жилищным строительством в Ростове-на-Дону и Сочи. Из-за финансовых сложностей у нее начались проблемы, в итоге порядка 50 объектов остались незавершенными, а владелец предприятия находится в международном розыске.

Сбербанк, в свое время кредитовавший застройщика, пытался вернуть долги, но не преуспел. В итоге он решил на продажу прав требования к компаниям «Ника» и «Строитель», входящим в концерн.

Договоры с заемщиками были обеспечены залогами. Первый — десятиэтажное

административное здание общей площадью 6120,8 кв.м на ул. 50-летия Ростсельмаша, 2а в Ростове-на-Дону. Оно оформлено в собственность, а участок под ним размером 1432 кв.м — в аренду. Торги за право требования по этому договору начнутся с отметки 207 млн рублей, цена отсечения (аукцион будет голландским) — 90 млн рублей.

Второй залог — территория 8500 кв.м (оформлена в аренду до 2058 года) и шесть зданий общей площадью более 5000 кв.м на Курортном пр., 31 в Центральном районе Сочи. В основном это заведения общепита, в том числе построенный в стиле советского модернизма

ресторан «Каскад». Несостоявшийся застройщик собирался возвести здесь многофункциональный комплекс «Каскад» с квартирами, офисами, магазинами, рестораном и аквацентром. Проект МФК, выполненный ООО «Архитектурная мастерская «Форум», в 2006 году получил специальный приз и серебряную медаль конкурса Interarch в Софии. Однако реализован он не был, а в 2010-м, после принятия новых Правил землепользования и застройки, потерял актуальность. Тем не менее участок до сих пор представляет интерес для девелоперов, говорят в Российском аукционном доме (он проводит торги). Стартовая цена лота — 332 млн рублей, цена отсечения — 110 млн.

Сбербанк уже пытался продать права требования по этим договорам, объединив их в один лот. К очередному аукциону долги разделили на два лота, а стартовые цены снизили.

анонс

Нефтяникам не до развлечений

Компания «Томскнефть» продает 100% долей в непрофильной компании — ООО «Центр досуга и спорта». Общество — собственник развлекательного комплекса «Факел» на Красноармейской ул., 120 в Томске. Стартовая цена — 245 млн рублей.

ЦЕНТР «ФАКЕЛ» открылся в 2004 году. Строительство было приурочено к 400-летию города. Чтобы освободить площадку под проект, снесли 50-метровый бассейн «Томь». Новый комплекс должен был включать библиотеку, обучающие классы и интернет-клуб. К вводу объек-

та в эксплуатацию концепция изменилась: «Факел» стал более развлекательным и менее образовательным. Сегодня здесь работают ночной клуб, кинотеатр на 218 зрителей, боулинг, бильярдный зал, заведения общепита и пр. Часть помещений сдана в аренду под школу бокса, фитнес-клуб,

детскую танцевальную школу, класс английского языка, салон красоты, турагентство и пр. Здесь проходят спортивные соревнования, концерты, регулярно организуются разнообразные ярмарки.

Всего в комплексе занято около 77% помещений, свободные предлагают в аренду. Средняя ставка на подобные объекты в Томске составляет около 700 руб./кв.м в месяц. Таким образом, по подсчетам Российского аукционного дома (продавца), вложения в покупку «Факела» вернутся лет за пять. Выручка комплекса по итогам прошлого года — 55,9 млн рублей.

Торги пройдут на электронной площадке lot-online.ru 15 декабря.

На балансе ООО «Центр досуга и спорта» находятся не только здания с участком, но и все движимое имущество комплекса. Общая площадь построек превышает 10 000 кв.м, размер участка — около 13 500 кв.м. Уставный капитал ООО составляет 175,01 млн рублей.



технологии бизнеса

Сибирский двойник

В рамках банкротства новосибирского ЗАО «Сибкадемстрой» (не путать с одноименной компанией в составе ГК «Брусника») продаются права требования 504 квартир в доме на Шатурской улице в Новосибирске и 416 квартир — в комплексе в поселке Каинская Займка Новосибирской области.

НАЧАЛЬНАЯ ЦЕНА — 468 543 245 рублей. Торги пройдут 15 декабря на электронной площадке lot-online.ru.

Права требования на квартиры в обоих объектах реализуют единым лотом. Оба комплекса не завершены. ЗАО «Сибкадемстрой» признали банкротом в прошлом году.

ЖК «Апельсин» в Новосибирске застройщик анонсировал в 2010 году. Квартиры в нем планировал приобрести Министерство обороны, но из-за срыва сроков строительства военные от контракта отказались. Несколько корпусов в итоге

были сданы в эксплуатацию, завершить остальные застройщик не успел. Похожая ситуация сложилась и с ЖК «Серебряное озеро» в Новосибирской области, возведение которого началось в 2012-м.

В прошлом году кредиторы компании (крупнейший из них — Номос-банк, которому застройщик должен 780 млн рублей) обратились в Арбитражный суд Новосибирской области, требуя признать застройщика банкротом и вернуть деньги.

Потенциальный покупатель фактически получит право завершить дома.

Кстати, «Сибкадемстрой» — одна

из старейших компаний Новосибирска, созданная еще в СССР и реализовавшая множество жилых, коммерческих и промышленных проектов. В 2010 году ее приобрело тюменское ООО «Партнер-Инвест», теперь она входит в федеральную группу компаний «Брусника». Однако прежний руководитель создал новую фирму с тем же именем — «Сибкадемстрой». Именно она и запустила проекты, попавшие в конкурсную массу. Кстати, летом прошлого года Арбитражный суд признал, что новый «Сибкадемстрой» неправомочно использует это название.

хроника

Скидки на море

Торги по продаже двух участков в зоне индивидуальной жилой застройки на побережье Балтийского моря пройдут 29 января следующего года. Наиболее эффективное использование участков, по мнению продавца: строительство жилого микрорайона, физкультурно-оздоровительного или гостиничного комплекса. Площадки 18,7 и 28,4 га реализуют разными лотами. Оба находятся рядом с городом Янтарный Калининградской области, известного тем, что здесь сосредоточено более 90% всего мирового запаса янтаря.

Объекты выставлены на голландские аукционы, цены отсечения — 24 млн и 36,4 млн рублей. «Здесь есть все для комфортного проживания: рядом работают образовательные учреждения, магазины и пр. Можно обустроить индивидуальный спуск к Балтийскому морю. Транспортная доступность хорошая, но в то же время крупных автодорог поблизости нет», — рассказывает Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД. Участки заложены по кредиту в Бинбанке, ипотека будет закрыта после продажи лотов. Объекты уже пытались реализовать этой осенью, к новому аукциону стартовые цены снизили на 20%.

Торги для мастеров



Имущественный комплекс нижнетагильской трикотажной фабрики выставлен на открытый аукцион. Он пройдет 26 февраля 2016-го. Производственный корпус площадью около 11 500 кв.м, соединенный галереей с административным корпусом размером почти 2000 «квадратов», реализуется вместе с участком 1,37 га. Объекты расположены в Дзержинском районе, на ул. Трикотажников, 1. Участок оснащен удобными подъездными путями, в здании работают грузовые лифты, есть вся необходимая инженерия и парковка на 40 автомобилей.

Недвижимость принадлежит ОАО «Восточный институт огнеупоров». Примерно треть площадей сдана в аренду. Наиболее эффективным вариантом использования актива в РАД называют ткацкое или швейное производство.

Стартовая цена лота — 45 млн рублей.

Аренда по карману

Российский аукционный дом провел совместно с Российской гильдией управляющих и девелоперов конференцию «Московская область — территория для инвестиций малого и среднего бизнеса». Потенциальным покупателям рассказали о продаже права аренды 254 участков, принадлежащих Московской области. Торги по ним объявлены на декабрь. Это наделы под дачное строительство и объекты дорожного сервиса, сельхозземли, площадки под склады и жилищное строительство. «Продается право аренды, а это значит, что участвовать в торгах смогут представители малого и среднего бизнеса. Ведь выкладывать сразу всю сумму (как при приобретении участка в собственность) не придется», — поясняет Александр Чупраков, заместитель председателя правительства Московской области. Торги открывают возможности и перед крупными девелоперами, добавляет он, ведь в списке лотов есть и обширные территории, подходящие для реализации крупных проектов. В прошлом году на аналогичных аукционах продали 54 пятна. 24 из них приобрел «Лукойл», на шести уже построены заправки, до конца года планируют соорудить еще 13, доложил г-н Чупраков.

Регион планомерно выявляет пустующие участки и готовит их к торгам, говорит министр имущественных отношений области Андрей Аверкиев. Предлагать инвесторам право аренды вместо права собственности власти стали с 1 марта этого года. «Если участок так и не освоят, по окончании срока аренды его можно передать более заинтересованному претенденту», — говорит г-н Аверкиев. После строительства объекта и оформления на него собственности цена выкупа земли составит для девелопера 15% от кадастровой стоимости. Для дачных участков — 3%.

Торги на право аренды участков разного назначения (под сельскохозяйственные цели, промышленность, малоэтажное жилье, для объектов придорожного сервиса и пр.) проводит РАД. Размеры наделов, по которым аукционы уже объявлены, — от 10 соток до 133 га. Диапазон стартовых цен лотов (торг идет за сумму годовой арендной платы) — 26 800–24 400 000 рублей.

ДОЛГОВОЙ ЛИСТИНГ

Производственный комплекс в Подмоскowie



Современный производственный комплекс «Шаховская» в 153 км от Москвы. Объект не используется, оборудование законсервировано. Площадь главного корпуса — 22 747 кв.м, общая площадь участков — более 16 га. Заявленная стоимость — 800 млн рублей.

Завод виноделия в Краснодарском крае



ООО «СПК им. В. И. Ленина» в поселке Виноградный Краснодарского края — завод первичного виноделия. Специализировался на выращивании и переработке винограда. Производственный комплекс также рассчитан на хранение сырья. Реализуется в рамках процедуры банкротства. Актуальная стартовая цена — 264,59 млн рублей.

Пансионат на Алтае



Пансионат «Аврора» на 42 места общей площадью 3798,4 кв.м. Шестиэтажное здание продается вместе с участком размером 2201 кв.м, мебелью, оборудованием и лечебной аппаратурой. Адрес объекта: Алтайский край, г. Белокуриха, ул. Славского, 53. Заявленная цена — 125 672 305 рублей.

Имущественный комплекс в Белоруссии



Имущественный комплекс по производству нетканых материалов для мебельной, швейной, автомобильной промышленности и строительства принадлежит ЗАО «Политекс». Он находится в Белоруссии, в Могилеве. Недвижимость (производственные цеха и вспомогательные помещения общей площадью 10 522,4 кв.м и участки в 2,564 га) реализуется вместе со всем оборудованием, сырьем, продукцией, правами требования и пр.

Начальная цена — 50 млрд белорусских рублей (около 200 млн в российской валюте).

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

Евгения ИВАНОВА

Бизнес на проблемах

На виртуальной площадке Российского аукционного дома «Все залогии» сегодня представлено почти 11 000 активов. Значительная их часть — объекты Сбербанка, Агентства страхования вкладов (АСВ) и Агентства финансирования жилищного строительства (АФЖС). Ресурс претендует на статус федерального и рассчитывает в перспективе собрать данные по всем проблемным активам в стране.

ОБЩАЯ стоимость выставленных лотов превышает 276 млрд рублей. Руководитель проекта Дмитрий Екимов говорит, что «Все залогии» — крупнейшая площадка для реализации непрофильного и проблемного имущества в РФ. Здесь размещены активы Сбербанка, АСВ, АФЖС, дочерних структур Газпрома, ВТБ24, Уралсиба, Ханты-Мансийского банка, Совкомбанка и др. Объекты расположены по всей стране и даже за ее пределами, например, есть лоты из Украины или Белоруссии.

Проект запущен в 2014 году, изначально он был связан только со Сбербанком, тогда еще одним из основных акционеров РАД. Позже были привлечены другие крупные держатели проблемного имущества, такие как АСВ. Оператор собирает информацию о заложенном и непрофильном имуществе, собственности предприятий-банкротов и пр. независимо от процедуры их продажи. Объекты систематизированы по группам, сведения о каждом открыты для незарегистрированных пользователей — здесь есть фотографии и описания, контакты для обратной связи, предложения банков по кредитованию возможной сделки.

Ассортимент портала весьма широк: от мелких канцелярских принадлежностей и оргтехники до крупных имущественных комплексов и прав требования на суммы более 1 млрд рублей. После прихода на площадку АСВ с имуществом банков, у которых отозвана лицензия, у потенциальных покупателей, например, появилась возможность на одном ресурсе «собрать» полноценное банковское отделение, утверждает оператор. Большинство объектов (почти 4000) относится к недвижимости: жилой (квартиры), коммерческой, складской, промышленной и пр. Еще примерно треть — долги компаний. Остальное — готовая продукция, оборудование, автомобили, предметы искусства, акции и доли компаний и т.д.

По данным на начало декабря, через ресурс реализовано порядка 3500 лотов, рассказывает г-н Екимов. Точную цифру назвать невозможно, говорит он, ведь РАД напрямую не занимается продажей, отвечая только за экспонирование объектов. Те, кого заинтересовали активы, должны оставить на сайте заявку, и ее передадут собственнику.

Большинство проданного имущества — относительно недорогие квартиры, машины, спецтехника, небольшие коммерческие помещения и здания. Для успешной реализации дорогих лотов (от 200 млн рублей) требуется более серьезная проработка, говорит Дмитрий Екимов: «Мы обычно рекомендуем не только разместить объект на ресурсе «Все залогии», но и воспользоваться услугами и сервисами Российского аукционного дома. Но решение, естественно, принимает собственник».

ИМИДЖ — НИЧТО

«Проблемное имущество сегодня становится если не главным, то одним из основных предметов рыночного оборота в России. Причина понятна: неисполнение кредитных обязательств — ти-



В 2014 году Российский аукционный дом продал под редевелопмент площадку трамвайного завода в Калининском районе Петербурга. Участок принадлежал банкроту, но «проблемный» статус не смутил девелоперов, пришедших на торги.

пичная ситуация уже не только для бизнеса, но и для физических лиц, недаром в октябре этого года вступил в силу закон о персональном банкротстве, — комментирует первый заместитель генерального директора РАД и директор НП «Профессионалы электронного рынка» Константин Раев. — Поэтому объемы рынка, и без того немаленькие, будут только расти». Чтобы спрос соответствовал столь обширному предложению, необходимо привлечь как можно больше покупателей, сделав порядок реализации имущества понятным и прозрачным.

«Постепенно отношение к понятию «проблемный актив» меняется. Для клиентов, заинтересованных в покупке, не важны происхождение и процедура реализации объектов, будь то банкротство, исполнительное производство, приватизация и пр. Имеют значение сам лот и его цена. Это иллюзия, что есть отдельные инвесторы, ориентированные на «проблемные» или «токсичные» активы. На самом деле такой целевой группы нет. Покупатели делятся по другому принципу, например, строительные компании интересуются участками под застройку, а дилерские центры — машинами», — рассуждает Константин Раев.

В качестве примера он приводит торги за территорию бывшего Петербургского трамвайно-механического завода, состоявшиеся в 2014 году. В рамках процедуры банкротства РАД продавал 18,6 га под проект редевелопмента. На участие в аукционе поступили три заявки, все — от девелоперов. Победитель заплатил за лот 992,4 млн рублей, на 165,4 млн больше начальной цены. «Разумеется, юристы компаний-участников запрашивали у нас документы по объекту, его обременениям в связи с банкротством собственника, уточняли нюансы процедуры торгов. Но в основном клиенты интересовались градостроительными аспектами и потенциалом участка», — поясняет г-н Раев. — Никто не отказался от участия в аукционе из-за того, что предприятие признали несостоятельным».

Почти с двойным превышением стартовой цены на торгах был реализован участок ЗАО «Первая проектная компания» на набережной Невы. При начальной стоимости в 171 млн рублей победитель предложил за него 299,7 млн. В рамках процедуры банкротства площадку

приобрела компания «Садовое кольцо», планирующая построить здесь жилой комплекс.

Аналогичная ситуация — и с продажей прав требований кредиторов к заемщикам, недвижимости под залогом, арестованных объектов и пр., говорит г-н Раев.

ПРОБЛЕМЫ НА ПОТОКЕ

«Все залогии» сейчас ведут переговоры о подключении к площадке еще нескольких крупных держателей проблемного имущества, сообщил г-н Екимов. Договоры с ними рассчитывают заключить до конца года.

«Мы ставили цель создать единую платформу для всех проблемных активов в стране и даже в СНГ. Нам очень важно объединить усилия участников рынка», — говорит г-н Екимов. — Сейчас каждый собственник работает со своими объектами самостоятельно. Для этого создаются дочерние общества или подразделения внутри компаний. Некоторые из них ведут собственные реестры объектов. Но такой подход можно назвать формальным, особенно если речь идет о крупных предприятиях с сотнями лотов. В результате информация даже об относительно ликвидном имуществе с рыночной ценой не доходит до потенциальных покупателей. И тем более не возникает конкуренция между инвесторами, которая способствовала бы росту стоимости и, как следствие, сокращению потерь кредиторов».

«По статистике портала и работы РАД в целом, мы видим, что, несмотря на экономическую ситуацию, на рынке есть инвесторы. Они стали более требовательными, активно торгуются, требуют рассрочки платежей и пр., но не прекращают работу. Чтобы сократить издержки, эти игроки отказываются от лишних звеньев, таких как брокеры или консультанты», — добавляет г-н Раев. — Нужно создать для них комфортные условия и предложить понятные механизмы поиска и выбора объектов. Тогда число сделок начнет расти. Пример — Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, созданный для структурирования и хранения информации по продаже имущества несостоятельных должников. Минимальные затраты на публикацию данных дают существенный эффект и помогают арбитражным управляющим, а значит, и кредиторам продавать имущество и рассчитываться с долгами».