



## Маркетинг во спасение

Продвижение коммерческой недвижимости в затяжной кризис – особая наука. Овладеть ею собственникам предстоит в сжатые сроки, иначе они рискуют показателями заполняемости и доходности своих активов. (стр. 2).

### интервью



## Роман МИРОШНИКОВ: «Упрощение проектов в кризис – неверный шаг»

Оригинальные идеи в жилой недвижимости не всегда стоят безумных денег. Компания «Ойкумена», вступившая в Российскую гильдию управляющих и девелоперов в 2014-м, смогла доказать это, реализовав запоминающиеся проекты в Подмоскowie, Петербурге, Нижнем Новгороде, Калининграде, под Тверью и даже в Белграде (Сербия). О том, надо ли отказываться от «фишек» в кризис, рассказывает исполнительный директор компании Роман Мирошников (стр. 7).

### интервью

## Николай Антонов: «Классификация обновляется вместе с рынком»

С января в Российской гильдии управляющих и девелоперов действует новая версия классификации бизнес-центров. Она близка к Moscow Researching Forum, которую практикует «большая пятерка» консалтинговых компаний. Благодаря автоматизированной версии система удобна для работы в регионах и позволяет собственнику самому предварительно оценить категорию объекта. Подробности сообщает председатель комитета РГУД по офисной недвижимости, генеральный директор управляющей компании PROFMAN Николай Антонов (стр. 2).

### know-how

## Концессия для пенсионеров

Группа компаний «Глубина» завершила разработку архитектурно-планировочного решения типового пансионата для пожилых людей. Проект выполнен совместно с ведущими операторами частных стационарных социальных учреждений и может тиражироваться в России (стр. 3).

### опрос

## Импорт денег под вопросом

Перед началом очередной выставки MIPIM в Каннах мы обсудили с членами РГУД тему зарубежных инвестиций. Какие проекты имеют шанс заинтересовать иностранцев сегодня и есть ли такие вообще? Что нужно сделать собственникам, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов? Оказалось, все не так плохо, особенно в некоторых регионах (стр. 5).

### их нравы

## Подснежный девелопмент

Строительство в Турции занимает чуть более 6% в общем объеме национальной экономики, при этом турецкие строительные фирмы известны в странах Европы, Азии и Африки. Появившись на мировом рынке в 1970-е, они успели реализовать сотни проектов. В феврале 2015-го российские девелоперы и строители прилетели в Стамбул, чтобы познакомиться с управленческими know-how и посетить самые любопытные стройки. И увидели их в привычном для россиян состоянии — под снегом (стр. 6).

### радNEWS

## Ирина Ольшанникова: «Драйвером 2015 года станут регионы»

Наступивший кризис не заставил Российский аукционный дом отказаться от планов развития бизнеса в регионах. Напротив, работа с филиалами и создание новых представительств приобретают стратегическое значение: региональные рынки демонстрируют большую предсказуемость и устойчивость по сравнению с обеими столицами. Подробности — в интервью с заместителем генерального директора РАД Ириной Ольшанниковой (стр. 10).

Санкт-Петербург

## ОБУЧАЮЩАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ Управление недвижимостью

организатор



при поддержке

PROESTATE®



партнер

24  
03

## технологии бизнеса

## Маркетинг во спасение

Продвижение коммерческой недвижимости в затишье кризиса — особая наука. Овладеть ею собственникам предстоит в сжатые сроки, иначе они рискуют показателями заполняемости и доходности своих активов.

Один из крупнейших екатеринбургских ТРЦ «Гринвич» запустил в феврале кампанию «Маршрут выходного дня: в Екатеринбург — за покупками!». Собственник — Общество «Мальшева 73» — решил бороться за посетителей на межрегиональном уровне, ориентируясь на жителей соседних регионов, которые приезжают в столицу Урала на выходные: Свердловской, Челябинской, Тюменской и Курганской областей, Пермского края, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

ТРЦ выпустил серию ГРИНКАРТ (карт постоянного покупателя), по которым можно получить не только скидки (10–25%) и бонусы от магазинов Panasonic, Ile de beaute, GAP, Banana republic, Marks&Spencer и пр., но и льготные условия на размещение в четырех отелях. Например, Park inn предложил цену в 3000 руб. в сутки вместо 6000.

Уже весной город готовится провести полноценный шопинг-фестиваль. «Екатеринбург весьма привлекателен для туристов. Много народу приезжает сюда на выходные развлечься. Каждую неделю в Дубай не налетаешься, а к нам почему бы и нет? Посмотреть есть что», — говорят в «Гринвиче».

Аналогичные планы вынашивают и девелоперы в Тюменской области, однако в конкретные решения они пока не вылились. «Из Тюмени нужно сделать макрорегиональный торговый центр со всей необходимой инфраструктурой: хорошим аэропортом, красивыми отелями, чистыми улицами, современными такси и пр. Для этого есть все условия, так как в соседних регионах торговых комплексов в таком объеме и концентрации пока нет (за исключением Екатеринбурга)», — говорит заместитель губернатора Тюменской области Вадим Шумков.

Собственник не каждого объекта в состоянии провести междугороднюю акцию, но есть и другие варианты. «Наиболее эффективны мероприятия, направленные на рост трафика и повышение лояльности: тематические выставки, ярмарки, привлекательное оформление центральных атриумов и фасадов к праздникам, лекции. Успешными также будут акции, привлекающие внимание к ключевым брендам торгового центра, стимулирующие спрос и увеличивающие средний чек: тематические события отдельных магазинов с предоставлением бонусов и скидок, розыгрыш призов, поучаствовать в котором можно только при определенном чеке, ночи распродаж, fashion-показы, фотозоны, инсталляции. При этом концерты звезд, событийный маркетинг, автограф-сессии, аттракционы весьма затратны, и не факт, что они помогут значительно увеличить обороты», — рассуждает Михаил Рогожин, управляющий директор отдела торговых помещений СВРЕ.

Наиболее интересными и эффективными инициативами он считает аукционы среди покупателей на получение максимальной скидки или аукцион праздничных подарков (их, например, организовали ТРЦ «РИО» в Смоленске и ТРЦ «Лето» в Петербурге), благотворительные акции (ТРЦ «Южный» в Казани), еженедельные ценовые предложения от различных брендов (акция «Рекордная неделя» в екатеринбургском ТРЦ «Радуга»), киберфестиваль в ТРЦ «Сургут Сити Молл». По ходу необычных и одновременно бюджетных акций посещаемость в среднем увеличивается на 20–30%, а средний чек — на 30–60%, что существенно в условиях снижающегося спроса и сокращения доходов.

В большинстве европейских стран и в США управляющие компании и девелоперы более активно, нежели в России, используют digital-инструменты информирования потенциальных покупателей в период маркетинговых акций. Учитывая, что смартфоны у россиян распространены повсеместно, оповещение о скидках, бонусах и розыгрышах специальных купонов весьма эффективно, полагает г-н Рогожин. Среди других digital-механизмов, которые активно применяются за рубежом и пока не получили развития в России, он отмечает цифровые программы лояльности, цифровую навигацию, программы дополненной реальности (виртуальные примерочные).

В российском ритейле до сих пор недостаточно используются такие темы, как здоровый образ жизни (ярмарки здоровой пищи, лекции и пр.), саморазвитие (размещение временных и постоянных арт-объектов, развивающие курсы, создание пространств для общения по интересам), экология, визуализация пространства («магниты» для фотосъемки, премьерные показы спектаклей и фильмов) и пр.

Средства, с помощью которых продвигают жилую или торговую недвижимость, очень редко применяются к офисным объектам, говорит Светлана Григорьева, директор по маркетингу A-Store Estates, хотя они могут дать положительный эффект. Есть смысл попытаться превратить офисный центр в городскую точку притяжения, что подразумевает организацию мастер-классов, лекций, семинаров и других мероприятий на территории объекта, преимущественно в нерабочее время (как это бывает на дизайн-заводе FLACON и «Красном Октябре» в Москве, завоевавших славу творческих кластеров). Еще один способ продвижения, применяемый на Западе, — проведение в бизнес-центре деловых мероприятий актуальной тематики с интересными гостями.

В переговорах с арендаторами помимо бонусов, скидок и арендных каникул сейчас используют такие механизмы, как предоставление дополнительных парковочных мест, компенсация отделки, льготные услуги бизнес-почты, корпоративных авиакасс, курьерских служб. Оптимальным неценовым инструментом может также стать развитие инфраструктуры: открытие кафе, ресторанов, кофеен, тренажерных залов, салонов красоты, развитие сегмента услуг, рассуждает Михаил Рогожин. Светлана Григорьева добавляет наличие складов (self-storage), курительных комнат, детских площадок и садилов временного пребывания, зон для занятий спортом на открытом воздухе и пр.

Евгения ИВАНОВА

## интервью



Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Николай АНТОНОВ:  
«Классификация обновляется вместе с рынком»

С января в Российской гильдии управляющих и девелоперов действует новая версия классификации бизнес-центров. Она близка к Moscow Reserching Forum, которую практикует «большая пятерка» консалтинговых компаний.

Благодаря автоматизированной версии система удобна для работы в регионах и позволяет собственнику самому предварительно оценить категорию объекта. Подробности сообщает председатель комитета РГУД по офисной недвижимости, генеральный директор управляющей компании PROFMAN Николай Антонов.

— Чем была вызвана необходимость модернизировать классификацию 2009 года, к которой уже привыкли?

— Именно тем, что первая версия появилась в 2009 году. Вслед за ней и на ее основе была разработана и быстро набирала обороты классификация Moscow Reserching Forum, предложенная «большой пятеркой». Рынок за эти годы тоже изменился — некоторые БЦ претендующие на класс А или В, уже им не соответствуют. Требования стали выше. Чтобы не потерять позиций, мы решили изучить накопленный опыт и сделать классификацию, которая будет признана всеми. Провели встречи с экспертами рынка и представителями компаний, входящих в MRF. Сделали сравнительный анализ методик, выявили совпадающие параметры и согласовали разночтения.

— Что изменилось содержательно?

— В разделе по инженерным системам мы детально проработали требования к вентиляции. Оговорили, что в классе А при высоте более трех этажей должны быть скоростные лифты, сочетающиеся с интерьерами и оборудованные системой управления и оптимизации пассажиропотока. БЦ категории А должны быть обеспечены бесперебойным электроснабжением. Сделали акцент на том, что все инженерные системы должны отвечать российским нормам — это самое важное условие для классификации. Сняли требование делать в классе А фальшполы. Практика показала, что они мешают, если строить перегородки в орен-спаре (открытый тип пространства приживается в России с трудом). По внутренней планировке упразднили требование, чтобы шаг колонн составлял не менее 6 x 6 метров: предусмотрели возможность делать в классе А как открытые, так и закрытые пространства. Оценка по субъективным параметрам, таким как отделка и фасад, делегируем экспертной комиссии. Мода на архитектурные решения и отделоч-

ные материалы слишком быстро меняется. Новое требование — установка шумоизоляционного энергоэффективного остекления в зданиях уровня А и В+. Больше внимания мы уделили местоположению БЦ, его доступности, отсутствию по соседству объектов, негативно влияющих на вид и окружающую среду.

Мы добавили коэффициенты в требования к парковочным местам. Для центра города показатель должен быть не менее 1 машиноместа на 100 кв.м арендуемой площади, для промышленного пояса — 1:80, для периферии — 1:60. Внесен пункт по доступности для маломобильных групп, сертификации по GREENZOOM или одному из международных экостандартов.

Также мы ввели требования к управляющим компаниям. УК в БЦ уровня А должна иметь пятилетний опыт работы с объектами такой категории, в классе В — от четырех лет. Это важно: замороженная УК или собственник не убыт здание, однако арендатор может столкнуться с беспелляционным расторжением договора без предупреждения, с навязыванием доплат не по рыночным условиям. Кстати, в классах А, В+ и В у клиента обязательно должно быть право заключить долгосрочный договор.

Кроме того, мы уточнили, что памятник архитектуры может претендовать на более высокий класс, даже если не все критерии соблюдены. Это связано с тем, что охраняемые государством памятники и исторические здания могут иметь существенные ограничения относительно лифтов, парковочных коэффициентов и пр.

Но в главном классификация осталась прежней, думаю, рынок воспримет ее хорошо. До конца года мы будем тестировать систему, сертифицируем объекты, получим обратную связь от региональных комиссий. При необходимости что-то отшлифуем.

— Тем, кто классифицирован по старым правилам, придется пройти процедуру заново?

— Превыше сертификаты действуют еще три года. По истечении срока нужно получить новый, классифицировав объект по актуальным требованиям. В регионах, где процесс до сих пор шел не так активно, как в столицах, БЦ оценят по новой системе.

— А Москва останется с Moscow Reserching Forum?

— Вице-президент РГУД, курирующий нашу работу, Николай Казанский — один из представителей «большой пятерки», компании Colliers International. Рассчитываем, что в ближайшее время с его помощью состоится встреча с «пятеркой» и мы договоримся о взаимном признании систем. Они действительно очень похожи.

— Вы укомплектовали классификацию системой АОС. Что это дает?

— Во-первых, высокую скорость. Не надо для анализа и хранения сведений использовать Excel. Данные гораздо лучше структурировать с помощью АОС. Оценив объем работы, предпочли сделать математическую модель. Форму с сайта РГУД можно заполнить из любой точки мира. Собственник сразу получает предварительную оценку, а мы считаем анкету заявкой на классификацию. Если есть сомнения в классе, в ходе скайп-конференции обсуждаем детали и приходим к решению. Взаимодействие получается открытым, оперативным и продуктивным. В январе мы представили АОС и перед Омским саммитом в тестовом режиме за 3-4 дня классифицировали 35 бизнес-центров в Омске. Ссылку на все данные направили в Екатеринбург и Иркутск. В ближайшее время подключатся Самара и Тюмень. Межрегиональные коммуникации происходят на внутреннем портале РГУД. Приглашаю коллег присоединиться и протестировать систему на [www.aocs.ru](http://www.aocs.ru).

## АРХИТЕКТУРА ПЕТЕРБУРГА 2015 ARCHITECTURE OF St.PETERSBURG

ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЮЗ АРХИТЕКТОРОВ РОССИИ  
проект baltia project baltia

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
РОССИЙСКИЙ ЭТНОГРАФИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ  
МРАМОРНЫЙ ЗАЛ  
ИНЖЕНЕРНАЯ УЛИЦА, 4/1

# 14-21 апреля

ВЫСТАВКА ПОСТРОЕК И ПРОЕКТОВ  
15 ЛЕТ ОБЪЕДИНЕНИЮ  
АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ

ЛЕКЦИИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ АРХИТЕКТОРОВ,  
ДИСКУССИИ И КРУГЛЫЕ СТОЛЫ С ВЕДУЩИМИ  
АРХИТЕКТОРАМИ И ДЕВЕЛОПЕРАМИ,  
ПРЕЗЕНТАЦИЯ АРХИТЕКТУРНОГО ЕЖЕГОДНИКА,  
КИНОПРОГРАММА

Лекционная программа организована при поддержке:  
ГЕНЕРАЛЬНОЕ КОНСУЛЬСТВО НОРВЕГИИ  
ДАТСКИЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ  
МА  
РОССИЙСКИЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

При участии:  
РАСПИСАНИЕ ЛЕКЦИЙ - НА САЙТЕ  
[WWW.PROJECTBALTIA.COM](http://WWW.PROJECTBALTIA.COM)



## хроника

## Миллиарды — на карту

ФСК «Лидер» выходит в этом году на рынки Петербурга и Обнинска. Уже в марте компания приступит к строительству первого объекта на Северо-Западе, на границе Петербурга и Ленобласти, в юго-восточной части Мурино. Комплекс, разделенный на три очереди, планируют завершить примерно за 3,5 года. Общая площадь квартир в нем составит 112 000 кв.м, предусмотрено также более 4000 кв.м коммерческих помещений. Стоимость проекта оценивается в 7 млрд рублей.

Еще 5 млрд компания вложит в свою первую стройку в Обнинске, где собирается возвести комплекс общей площадью 150 000 кв.м (жилая — около 92 000 кв.м). «В регионах присутствия мы уже работаем наравне с крупными местными компаниями, которые специализируются на жилье. В новых регионах мы рассчитываем быть как минимум в числе лидеров», — говорит коммерческий директор ФСК Григорий Алтухов.

В реализацию новых проектов в этом году компания намерена вложить в общей сложности 26 млрд рублей.

## Первый пошел!

ГК «Спектр» ввела в эксплуатацию терминал международного аэропорта Курумоч в Самаре. На объекте она выполняла функции генерального проектировщика и технического заказчика, управляла проектом и контролировала строительство, вела финансово-технический мониторинг и отчетность. Сооружение нового пассажирского терминала началось в июле 2013 года. Его площадь — 42 000 кв.м, пропускная способность — 3,5 млн пассажиров в год. Терминал оборудован семью телетрапами (два из них — сдвоенные), 24 стойками регистрации и четырьмя багажными каруселями (по две в залах прилета внутренних и международных вылетов). Есть парковки почти на 1500 машин.

Курумоч — первый в стране аэрокомплекс, подготовленный специально к Чемпионату мира по футболу. Проект реализован по договору государственно-частного партнерства, заключенного правительством Самарской области и ГК «Ренова» (ЗАО «УК «Аэропорты Регионов»).

## «Южный» старт

В городе Бердск (36 км от Новосибирска) стартует масштабный проект застройки микрорайона «Южный» общей площадью около 8 га. Здесь предполагается возвести жилой квартал (по совокупности — около 100 000 кв.м) со всей сопутствующей инфраструктурой. Работы ведет местная компания «СтройРегионСервис», проектировщик — «Новосибгражданпроект».

## Пиво утекло на север

Дистрибьютор минеральной воды, пива, соков, кофе и чая SVAM Group арендовала 3500 кв.м в складском комплексе «Новосельцево» класса В+, расположенном на Дмитровском шоссе (Москва). Комплекс построен в 2009 году. Его общая площадь — 12 000 кв.м.

Консультант сделки — компания S. A. Ricci. «Сделка совершена, несмотря на тяжелейшую конкуренцию складских проектов на севере Московской области (в 2015-м здесь будет сосредоточено около 35% нового предложения). Арендаторы ищут оптимальные варианты, сбалансированные по стоимости и качеству», — говорит Дмитрий Герастовский, директор департамента складской недвижимости S. A. Ricci.

## «Олимп» в рынке

Консультанты по торговой недвижимости IDEM приступили к брокериджу торгового центра «Олимп» на Московской ул., 48 в центре Казани. Комплекс открылся рядом с центральным городским рынком (на территории бывшей Сенной площади) в июне 2014 года. Общая площадь четырехэтажного здания — 8500 кв.м, арендопригодная — 4000 кв.м. На территории «Олимпа» расположена автомобильная парковка на 150 машин. Договоры аренды на помещения в ТК заключены с сетями Burger King, Kagi, «Чемпион», а также с фитнес-клубом. Специалисты IDEM видят в качестве операторов торговой галереи одежду и обувные фирмы, предлагающие товары в ценовых категориях «средний» и «средний минус».

## контакты и контракты

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## «Портал Групп» вышла в Plus

Tengelmann Group и «Портал Групп» заключили договор на строительство магазина-дискаунтера Plus в городе Орехово-Зуево Московской области. По договору с немецким ритейлером подрядчик уже соорудил несколько зданий в других регионах.

«ЭТО ТРЕТИЙ супермаркет сети Plus, который мы строим», — рассказывает генеральный директор ООО «Портал Групп» Сергей Ореханов. До этого компании сотрудничали на объектах в Калуге и Туле.

Tengelmann Group объявила о планах вывести на российский рынок дискаунтеры Plus еще в 2012 году, однако несколько лет о проекте не было слышно. В конце 2014-го стало известно, что первые магазины откроются в Подмосковье уже в 2015-м. В этом же

году должны заработать торговые точки в Твери, Нижнем Новгороде, Калуге, Туле, Дзержинске, Пушкино, Ступино, Новомосковске и Кстово. Всего в течение нескольких лет в стране планируется запустить 150 магазинов. Только в феврале ритейлер приобрел 12 участков под строительство в Московской области и подписал соглашение с правительством Тульской области об открытии десяти дискаунтеров. В общей сложности компания намерена вложить

в создание российской сети 450 млн евро.

Plus на наш рынок выводит совместное предприятие «Росеврогрупп» и Tengelmann под названием «Плюс Девелопмент». Стратегия Tengelmann предполагает покупку отдельных зданий площадью от 1200 до 1600 кв.м или участков размером 4000–6000 кв.м под строительство.

По оценкам генерального директора ООО «Плюс Девелопмент» Уве Клостерманна, объем инвестиций в каждый магазин составит около 150 млн

рублей. Ассортимент будет охватывать больше 2500 различных наименований, включая продукты питания, косметику, корма для животных, бытовую химию, хозяйственные товары, электроприборы, инструменты, игрушки, одежду и пр.

Plus — бренд крупнейшего немецкого ритейлера Tengelmann Group, который владеет и управляет торговыми сетями в 15 странах Европы и Северной Америки. Ему принадлежат сети OBI, KIK, Kaiser и др. Годовой объем продаж — более 30 млрд евро. Сеть Plus сегодня насчитывает 3716 магазинов в Германии, Австрии, Румынии, Болгарии и других европейских странах.

## технологии бизнеса

## Казенные квартиры в Сети

Компания «БЕСТ-Новострой» начала продавать квартиры на электронных торгах. В онлайне предлагают жилье в домах, построенных за счет бюджета Москвы. На первых аукционах реализована 141 квартира общей площадью около 7000 кв.м.



Квартиры в ЖК «Некрасовка» предлагают с отделкой.

«БЕСТ-НОВОСТРОЙ» — эксклюзивный партнер ОАО «Мосреалстрой», уполномоченного торговать жильем, введенным на деньги казны. В прошлом году стороны договорились о продаже квартир в ЖК «Некрасовка» на ул. Недорубова, 25, на юго-востоке столич-

ной территории микрорайона Люберичские поля в 7 км от МКАД — 600 га, на которых к 2018 году появятся в общей сложности 4 млн кв.м жилья и сопутствующей инфраструктуры. В 2017 году поблизости должна открыться станция метро «Некрасов-

ка». Квартиры в домах, сданных госкомиссии, предлагали покупателям с отделкой повышенной комфортности.

Продавец утверждает, что цена квадратного метра на старте была ниже рыночной — 91 100–110 000 рублей. «Стоимостной диапазон раз в полгода устанавливает независимый эксперт-оценщик в соответствии с текущей конъюнктурой», — поясняют в «БЕСТ-Новострое». По подсчетам специалистов фирмы, стартовая стоимость однокомнатной квартиры в ЖК «Некрасовка» будет примерно на 1 млн рублей меньше, чем на открытом рынке.

В ходе первых торгов собственников обрели 70 «единичек», 57 «двушек» и 14 трехкомнатных квартир. «При начальной цене «единичек» в 4,1 млн ру-

блей максимальная цена по итогам аукциона достигла 4,6 млн. Это приблизительно на 700 000 руб. дешевле, чем стоят аналогичные квартиры у частных застройщиков», — говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».

По ее словам, от имени покупателей в аукционах участвовали преимущественно специалисты компании, так как для большинства клиентов процедура оказалась сложной.

Чтобы в будущем граждане могли торговаться самостоятельно, «БЕСТ-Новострой» провел бесплатный семинар, на котором всем желающим объясняли основные принципы онлайн-аукционов. Такие мероприятия обещают сделать регулярными. В ближайшее время стартуют продажи еще на нескольких объектах. Впрочем, «непродвинутым» покупателям брокер готов оказывать посреднические услуги и впредь. По договору с собственником жилья комиссию за это не берет.

## ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

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

НЕДВИЖИМОСТЬ  
РОССИИ  
STRANAESTATE .RU

2015  
↑



ПРИГЛАШАЕМ к сотрудничеству членов Российской Гильдии управляющих и девелоперов!

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

Тел.: (812) 575-35-41

e-mail: NR@np-inform.ru

НОВОСТИ

ВЛАСТЬ И РЫНОК

ОБЗОРЫ И АНАЛИТИКА

ПРОЕКТЫ И КОМПАНИИ

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

ТОП ПРОЕКТЫ

ИНТЕРВЬЮ

АФИША МЕРОПРИЯТИЙ

РЕГИОНЫ

реклама

опрос

Подготовил Халмурат КАСИМОВ

# Импорт гениев по-вопросом

Перед началом очередной выставки MIPIM в Каннах мы обсудили с членами РГУД тему зарубежных инвестиций. Какие проекты имеют шанс заинтересовать иностранцев сегодня и есть ли такие вообще? Что нужно сделать собственникам, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов? Оказалось, все не так плохо, особенно в некоторых регионах.

**Ольга АРХАНГЕЛЬСКАЯ, партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ Ernst & Young (Москва):**



— Безусловно, тема иностранных инвестиций остается актуальной. Интерес к нашему рынку стали проявлять игроки из Азии и стран Ближнего Востока. Другое дело, что это в новинку как для нас, так и для них. Поэтому обеим сторонам требуется время, чтобы научиться не только договариваться, но и хотя бы разговаривать на одном языке.

По нашему опыту, иностранцев, особенно тех, кто только входит на рынок, интересуют крупные знаковые проекты. Правда, дешевые. Они полагают, что в стране со снижающейся экономикой и рейтингами активы должны дешеветь. Однако в этом с ними не всегда согласна российская сторона...

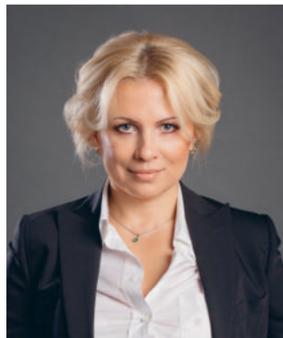
Соотечественники и восточные инвесторы настолько мало знают друг о друге (и даже порой о существовании друг друга), что первым шагом должно быть создание информационного пространства. И нам еще предстоит пройти непростой процесс знакомства и формирования доверия.

**Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ, председатель совета директоров компании RRG (Москва):**



— За 2014 год инвестиционный климат в России ухудшился донельзя, и дело даже не в конкретных конфликтах с Европой и Америкой, а в сложившейся неопределенности и нестабильности. У инвесторов (российских и иностранных) сегодня нет однозначного понимания, как будет развиваться ситуация, поэтому многие из них замораживают деятельность, берут паузу, продолжая, впрочем, искать возможности для развития бизнеса в нашей стране. Есть и те, кто от своих планов не отказывается. И с большой долей вероятности новые инвесторы, пользуясь комфортными условиями входа на рынок, все-таки появятся у нас. Часть компаний ушла, но им на смену приходят другие. Хотя в ближайшем будущем активного притока иностранных инвестиций в страну ждать не стоит, так как взаимоотношения с Западом остаются сложными. Инвестиционный климат может улучшиться в случае кардинальной смены внешнеполитического фона и стабилизации экономики в стране.

**Наталья ДЕВЯТКОВА, генеральный директор компании «Денова», полномочный представитель РГУД в Тюменской области и автономных округах:**



— Тюменская область — сложноподчиненный субъект с двумя автономными округами, поэтому у нас не было другого варианта, кроме как искать инвесторов, привлекать их в регион и тем самым пополнять бюджет. Эту работу мы начали немного раньше, чем другие регионы. Поэтому, наверное, и результат лучше: по индексу промышленного производства за 2013–2014 годы Тюменская область заняла первое место в России.

В феврале у нас прошел второй инвестиционный форум, где председательствовал спикер Госдумы Сергей Нарышкин. Было откровенно, что среди участников оказалось много иностранцев, работающих здесь либо желающих открыть бизнес в Тюменской области. Рядом с нами сидели послы США и Великобритании, глава Французской торгово-промышленной палаты, делегации из Японии, Казахстана, а также представители нескольких иностранных компаний. При слове «административная поддержка» инвесторы встали и начали дружно хлопать. Я потом подошла к представителю компании «Кнауф» и спросила о причинах, вызвавших аплодисменты. Он ответил, что у них много заводов по России, но ни в одном из регионов к ним так щепетильно не относятся, как в Тюмени. Он также сказал, что власть помогает во всем (в выдаче разрешений, подклевании к сетям

и пр.), открывает прямой доступ к чиновникам, принимающим решения, причем звонить им можно в любое время.

Иностранцы не покидают Тюменскую область, а, наоборот, заявляют об агрессивной политике развития. Например, торговые сети «Лента», «Ашан», «Леруа Мерлен» ищут участки под свои проекты. Последняя уже нашла пятно в Сургуте (где будет возводить магазин рядом с ТК «Сургут Сити Молл») и теперь намерена строить в Тюмени. То же хотят «Ашан», Metro Cash & Carry, а также один крупный шведский игрок (назвать его пока не могу). Французская сеть Assog открывает у нас гостиницу под брендом Mergure, через год она планирует запустить второй объект. Итальянская Domina определилась с участком под свой отель и в этом году выходит на стройплощадку.

Помимо девелопмента растут и инвестиции в реальную экономику. За 2013–2014 годы в Тюменской области был открыт 21 завод, шесть из них созданы зарубежными инвесторами. Поэтому о том, что иностранцы сворачивают бизнес в нашем регионе, говорить не приходится. Наверное, какие-то компании уйдут, но та же Halliburton (американская фирма, оказывающая сервисные услуги в нефте- и газодобывающей отрасли) говорит нам, что ей нужны дополнительные площади. Это свидетельствует об увеличении инвестиций.

Для иностранцев крайне важен инвестиционный климат в регионе, готовность власти идти навстречу инвестору, причем не только крупному.

А собственники, если хотят привлечь к себе внимание, должны уметь упаковывать проекты. К сожалению, грамотно презентовать их мы не научились. Есть вкусная конфета, а красивой обертки к ней не сделать. Поэтому я советую обратиться к хорошему консалтеру, который поможет правильно, грамотно сформировать продукт и донести нужный посыл до потенциального инвестора.

**Антон ЕВДОКИМОВ, генеральный директор ГК «Эталон» (Петербург и регионы):**



— Конечно, в этом году инвесторы будут осторожнее участвовать в проектах жилой и коммерческой недвижимости. И все прекрасно понимают почему.

Но, с другой стороны, опытные игроки знают, что сейчас выгодно вкладывать в интересные проекты. А заинтересовать их может только одно — надежность компании, подтвержденная конкретными результатами. Если компания на протяжении нескольких лет демонстрирует ежегодный рост показателей на уровне 20–25%, при этом у нее достаточно сильная позиция на рынке и есть портфель качественных проектов, то, конечно, она сможет найти надежных партнеров и в рамках MIPIM.

Кризис — это время возможностей. Мы проходили не один кризис, у нас есть опыт работы в разных условиях, и после каждой встряски мы становились еще сильнее. Так будет и в этот раз. Те, кто понимает это, продолжают поддерживать наши проекты, вкладывать в Россию и находить надежных партнеров.

**Георгий РЫКОВ, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» (Петербург):**



— Для большинства иностранных инвесторов, которые приезжают на MIPIM, российский рынок коммерческой недвижимости сейчас не представляет особого интереса, скорее, наоборот. С чуть большей вероятностью инвестировать в наш рынок готовы азиатские фонды и российские фирмы с зарубежным капиталом.

Безусловно, привлекательные проекты у нас есть. Ведь кризис циклический и закончится в обозримом будущем, и уровень покупательской способности восстановится. Наш рынок всегда был рискованным, но отличался высоким уровнем доходности. Сейчас риски серьезно возросли, и инвестирование рассматривается только при условии существенного понижения точки входа в проект. Также серьезно ужесточились требования к инвестиционному продукту. Пугливые инвесторы тщательнее оценивают качество концепции и объекта, его маркетинговую продуманность.

При прочих равных сегодня будут более востребованы проекты с коротким сроком реализации.

**Алла ЭККЕРМАН, исполняющая обязанности генерального директора ГУП «ГУИОН» (Петербург):**



— Туризм остается довольно привлекательной сферой для иностранных инвестиций. Это строительство отелей, развитие малых гостиниц, конгрессных площадок. Но для этого город должен быть ориентирован на рост туристического потока — и рекреационного, и делового.

Еще одна отрасль — крупные спортивные мероприятия и создание инфраструктуры для них. Мы точно знаем о трех событиях, которые произойдут в ближайшие годы в Петербурге: Чемпионаты мира по хоккею в 2016-м и по футболу в 2018-м, а также Кубок конфедераций по футболу в 2017-м. Любые проекты, способные привлечь болельщиков, иностранцы могут рассматривать как перспективные.

Возможно, чтобы заинтересовать инвесторов, нужно найти профессиональных лоббистов, готовых вовлечь в работу городскую власть, которая поддержала бы идеологически и помогла бы в сопровождении проекта.

**Александр РОМАНЕНКО, президент корпорации «Адвекс. Недвижимость» (Петербург):**



— Я не девелопер, поэтому не буду рассуждать о миллиардных инвестициях. Но у меня большой опыт в риэлторском бизнесе, в FIABCI, а также практика полномочного представителя этой организации при штаб-квартире ООН в Вене.

Для инвестора важны стабильность и прозрачность, с этим у нас не очень. Важна выгода. После декабря предложения стали в два раза «вкуснее». И хотя подавляющее большинство инвесторов заняло выжидательную позицию, все же определенный интерес сохраняется.

Риэлторский бизнес основан на рекомендациях. Когда ты доверяешь и рекомендуешь партнеров, и наоборот. На этом строятся взаимоотношения брокеров из 59 стран, входящих в FIABCI. Рекомендации и гарантии важны всегда, особенно сегодня и особенно для иностранных инвесторов. Поэтому, когда я говорю о том, что интерес сохраняется, я исхожу из собственного опыта. Клиенты по рекомендациям от западных партнеров продолжают обращаться, у людей есть деньги, они готовы их вкладывать. Весь вопрос в том, что я могу им предложить.

Так, к нам уже не в первый раз обращаются потомки российских эмигрантов, готовые вложиться в нечто уникальное, в первую очередь — особняки и видовые апартаменты в исторических домах Петербурга. Единственное условие — право собственности, понятное и абсолютно прозрачное. Но найти объекты, соответствующие этим требованиям, весьма и весьма непросто.

**Илья АНДРЕЕВ, вице-президент компании NAI Besar (Петербург, Москва):**



— Иностранцы инвесторов всегда было сложно заинтересовать, но они приходили в Россию. И пока ситуация кардинально не изменилась. Политика политикой, но бизнес остается. Я верю в находчивость российских девелоперов, их умение представить сложный отечественный рынок в привлекательном свете.

Внимание могут привлечь проекты с доходностью 20–25%, а также такие, стоимость которых может вырасти. Они, безусловно, есть на рынке недвижимости. Наиболее эффективны вложения в отели среднего проживания и ритейл, в меньшей степени — в офисы. Кризис в России также открывает перспективы для инвестиций в проблемные активы собственников, испытывающих финансовые трудности, в залоговые активы банков, выставленные на продажу. И лучшей мотивацией к покупке готового продукта станет серьезный дисконт.

## дела корпоративные

## Фигура умолчания

В любом негативном событии, как правило, есть некий позитив. Участникам февральского PROFin-Real Estate Finance Summit удалось выудить пару оптимистических новостей. Гасан Архулаев, исполнительный директор Sezar Group, вообще предложил заменить слово «кризис» на «новое время». По его мнению, именно это позволит девелоперам обратить внимание на возможные прошлые ошибки. «Благодаря вынужденному пересмотру взаимоотношений с импортными поставщиками мы открыли для себя огромное количество прекрасных отечественных производителей и сэкономили 45% только на запорной арматуре российского производства», — поделился он своим опытом.

«Первое, что мы сделали в одном из своих проектов в сфере индустриальной недвижимости, — зафиксировали цены и стали более лояльно относиться к предоставлению рассрочки покупателям. Ее условия сейчас явно выгоднее, чем кредиты, если таковые где-то остались», — говорит Владимир Вишневецкий, управляющий директор «ВТБ Капитал Управление Активами».

«Сверхприбыли закончились еще в 2008 году, но и сейчас доходность вполне приемлемая, чтобы развивать достойные крупные и качественные проекты», — резюмирует Гасан Архулаев.

## Сделки ждут осени

В Петербурге прошел «круглый стол», посвященный текущей конъюнктуре. Нынешний кризис уникален, полагает генеральный директор «Ханса СПб Девелопмент» Олег Барков: «Два основных драйвера ситуации — падение мировых цен на нефть и геополитический конфликт, самый жесткий со времен Карибского. Аналогично ситуация складывалась и в 1998-м, и в 2008-м, хотя и без столь серьезной примеси политики, соглашается президент компании «Терра Нова» и председатель комитета по девелопменту РГУД Лев Пукшанский. «Однако кризис нужно использовать для качественного роста своих активов. Надо воспринимать сложившуюся ситуацию как шанс для реализации продуманных и детально проработанных проектов. Опыт показывает, что кризис вымывает некачественные, несбалансированные продукты с рынка и выводит в лидеры компании, предлагающие технические инновации и создающие комфортную среду для жизни», — утверждает он.

После ажиотажа в отделах продаж, наблюдавшегося весной и в конце 2014-го, девелоперы ожидают в 2015-м снижение спроса и весьма осторожны в прогнозах. «Сейчас идет быстрая, но не жесткая посадка», — констатирует г-н Барков. «Спрос уменьшится в полтора, два или даже три раза. Предложение также сократится, новые проекты будут запускаться в крайне ограниченном количестве. В результате цены, скорее всего, останутся на том же уровне», — полагает генеральный директор ИСК «Петрополь» Марк Лернер.

Однако руководитель аналитического отдела «Главстрой-СПб» Петр Буслов убежден, что в эконом-классе спрос не сожмется: «Кто-то отложит покупку, но все равно в конечном счете вернется на рынок, как это было в 2009 году».

«Покупатели в кризис будут инвестировать только в надежные объекты. Если застройщик говорит о том, что 90% квартир уже продано, а дом готов лишь наполовину, надо задуматься, откуда у него найдутся деньги, чтобы завершить работы. Когда деньги с одной стройплощадки перебрасывают на другую, есть риск, что ни один из объектов не будет сдан в срок или вообще закончен», — предостерегает генеральный директор компании «Леонтьевский Мыс» Игорь Оноков.

Нынешняя ситуация открывает возможности для покупки земли под новые проекты, даже если их запуск состоится через два-три года. Большинство компаний-застройщиков подтверждают заинтересованность в приобретении пятен.

«Пока сделки не идут активно из-за значительного расхождения между ценами спроса и предложения. В отдельных случаях они различаются в два-три раза», — говорит генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев. По его мнению, уже летом-осенью покупатели и продавцы начнут договариваться.

## Курс на бартер

В ходе дискуссии «Девелопмент в Ленинградской области: курс на переходный период», организованной РГУД, застройщики обсуждали, как работать в современных рыночных реалиях. Несмотря на кризис, компании не собираются сворачивать проекты, хотя им придется корректировать сроки вывода новых очередей, оптимизировать затраты и расплачиваться с поставщиками квартирами. «Совокупный спрос на рынке Петербурга и Ленобласти никогда не опускался ниже 1,5 млн кв.м в год. В 2015-м застройщики реализуют около 2 млн кв.м», — подсчитал генеральный директор компании «Ленстройтрест» Александр Лелин. Генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев говорит, что спрос за два месяца 2015-го сократился на 5–7%. К концу года он ожидает снижения на 30%. «Мы готовимся к худшему. Цены на новостройки уменьшатся, хотя и незначительно: маржа застройщиков и так невелика», — говорит г-н Васильев.

Заместитель директора АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Петербурга и Ленобласти» Валентин Енокаев заверил собравшихся, что регион не будет откладывать стройки из-за кризиса: «Сейчас у нас в работе восемь проектов создания дорог и развязок. Кроме того, заключено соглашение о намерениях с китайской инвестиционной компанией о финансировании транспортно-пересадочного узла в Девяткино. Продолжается работа над несколькими ветками легкорельсового транспорта. Мы ведем переговоры с потенциальными инвесторами: с ЛСР по ветке во Всеволожск и с Уралвагонзаводом по линии до Сертолово».

Андрей НЕКРАСОВ, Евгения ИВАНОВА

## их нравы

Наталья АНДРОПОВА

## Подснежный девелопмент

Строительство в Турции занимает чуть более 6% в общем объеме национальной экономики, при этом турецкие строительные фирмы известны в странах Европы, Азии и Африки. Появившись на мировом рынке в 1970-е, они успели реализовать сотни проектов. В феврале 2015-го российские девелоперы и строители прилетели в Стамбул, чтобы познакомиться с управленческими know-how и посетить самые любопытные стройки. И увидели их в привычном для россиян состоянии — под снегом.



Погода не помешала группе российских девелоперов изучить достижения турецких коллег. На верхнем фото — район Тарлабаши, на среднем — стройплощадка Maslak 1453.

ВПРОЧЕМ, это не первое проявление природной аномалии нынешней зимой: на Новый год Турцию вместе с Грецией завалило снегом на 60 см. Капризы климата тому причиной или глобальная конкуренция, но турецкие фирмы берутся за строительство заводов, аэропортов, отелей, торговых комплексов и автодорог отнюдь не только в теплых странах. В России, например, хорошо известны строительные бренды Enka, Alarko Gama, Ant Yapı, Mar Mimarlık, Uz Mimarlık и Renaissance Construction.

Российских представителей строительного бизнеса интересовало, как структурируются девелоперские проекты в Турции, как происходит взаимодействие «инвестор — девелопер — проектировщик — управляющая компания», каковы технологии управления проектом и рисками. Это и определило характер бизнес-тура: задачи были прикладными, и проходил он преимущественно по стройплощадкам.

Организовали поездку Учебный центр Academy of Real Estate и компания PROEstate Events, при поддержке РГУД. С турецкой стороны партнерами стали компания Orteksan, Ассоциация инвесторов и девелоперов Gyoder, строительно-промышленный конгломерат SOYAK и университет Бахчешехир. Интересно, что частные университеты, которых все больше в самой европеизированной стране Ближнего Востока, охотно предлагают обучение по таким прикладным специальностям, как девелопер и управляющий недвижимостью.

## ТРАДИЦИОННЫЙ КОМПОТ

Быстро выяснилось, что жилищного строительства (именно оно интересовало участников тура в первую очередь) в чистом виде в Стамбуле практически нет. Местный бизнес старательно избегает проектов с монофункцией. Возможно, стремление строить офисы и индустриальные парки рядом с жильем растет из местной традиции — работать рядом с домом, иметь квартиру над лавочкой или мастерской.

Турецкие компании создают миксты из разных функций в плотной исторической застройке, густонаселенных районах и буквально на археологических пластах. Там, где ограничения по высотности не дают проекту расти вверх, он углубляет-

ся вниз. Например, комплекс SOHO от компании Soyak в центре Стамбула предусматривает 70 квартир бизнес-класса в наземной части, паркинг и офисы ниже уровня земли, при этом обеспеченные естественным освещением.

Турецкие девелоперы с энтузиазмом включились в погоню за «устойчивым развитием». Помимо сертификата LEED GOLD проект SOHO собрал, кажется, все существующие в мире свидетельства экологической устойчивости и безопасности для окружающей среды. То, что строительно-промышленный конгломерат Soyak Holding, состоящий из 11 компаний, со штатом из 1400 сотрудников может быть серьезно озабочен сбором дождевой воды или использованием геотермальной и солнечной энергии, пока не совсем понятно представителю российского бизнеса.

Вскоре участники тура смогли убедиться, что представления о роскоши в Турции за последнее столетие серьезно поменялись. Турки предпочитают не тратиться на отделку офисных пространств натуральным камнем и ценными породами дерева даже в классе А, зато охотно вкладывают деньги в sustainability, хороший вид и красивый ландшафт. Сад при бизнес-центре считается естественным решением.

Правильно также включить в многофункциональный комплекс не только кинотеатр, рестораны или парк развлечений, но и концертный зал или центр искусств с выставочным пространством, как это сделано в UNIQ Istanbul, расположенном в старинной летней султанской резиденции, или в Mall of Istanbul. Существенно, что окупаются такие проекты не только за счет внутреннего спроса. Из соседних арабских стран, где в отличие от Турции религия не отделена от государства и торжествует крепкая мусульманская мораль, в Стамбул прилетают большие семьи — развлекаться, отдыхать и делать покупки, иной раз задерживаясь на несколько недель.

Поездка в Mall of Istanbul раскрыла секрет заполняемости бесчисленных турецких индустриальных парков. Доля промышленности в экономике страны составляет около 28%, причем в основном это небольшие обрабатывающие производства. Текстильные, кожевенные, пищевые, мебельные цеха, производства бытовой техники и автоком-

понентов традиционно размещаются вперемежку с дешевым жильем в стихийно застроенных «шанхаях». Естественным путем складываются кластеры: производства зависят друг от друга. Если кто-то из разбогатевших промышленников готов инвестировать в редевелопмент всего района, он включает в состав проекта индустриальный парк — с услугами и инфраструктурой, «заточенной» на потребности определенных отраслей. И автоматически получает пул арендаторов и потенциальных покупателей жилья. Владельцы Mall of Istanbul, заработавшие деньги на мебельном бизнесе, преобразовали таким образом свой квартал.

## РАБОТА С ИСТОРИЕЙ

Как любой старый город, Стамбул вынужден заниматься реновацией исторической застройки, стремясь сохранить ее традиционный облик. Сейчас этим процессом охвачены район Газиосманпаша и бывший еврейский квартал Тарлабаши. Реновация бедной и криминальной территории Тарлабаши выполняется с заменой коммуникаций при сохранении сложившейся лабиринта улиц и фасадов Османской эпохи. Аварийные дома сносятся, те, что в приемлемом состоянии, оборудуют водопроводом и канализацией. В перспективе здесь должно появиться жилье премиум-класса, офисы и ритейл. Собственникам жилья в трущобах предложено перебраться в новое жилище или взять компенсацию за свою недвижимость и выехать. Несогласные власть имеет право выселить без компенсации: разрушающиеся дома в сейсмоопасном Стамбуле создают угрозу для жизни.

Деловой район Маслак тоже возник на месте промышленного «шанхая». Самый известный из здешних проектов — Maslak 1453, строящийся на 32 га и запланированный к вводу в эксплуатацию в декабре этого года. Девелопер — ГК «Араоглу» — привлек к его разработке более 100 архитекторов и инженеров. Цифры в названии проекта — это длина в метрах торговой улицы Каdde, которая станет центром нового квартала и местом для размещения бутиков, галерей, ресторанов, мастерских и центра моды. На 4700 квартир, 2500 из которых были проданы в первый же месяц после вывода проекта на рынок, коммерческих помещений здесь 600. Разработчики сочли: такого соотношения достаточно, чтобы обеспечить собственникам жилья полноценную жизнь в пределах района.

На этой стройке снегопад и российские коллеги появились практически одновременно. Поэтому хозяевам пришлось остановить работы и пригнать бульдозер — без него экскурсия не состоялась бы.

ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



# Роман МИРОШНИКОВ: «Упрощение проектов в кризис — неверный шаг»

Оригинальные идеи в жилой недвижимости не всегда стоят безумных денег. Компания «Ойкумена», вступившая в Российскую гильдию управляющих и девелоперов в 2014-м, смогла доказать это, реализовав запоминающиеся проекты в Подмоскowie, Петербурге, Нижнем Новгороде, Калининграде, под Тверью и даже в Белграде (Сербия). О том, надо ли отказываться от «фишек» в кризис, рассказывает исполнительный директор компании Роман Мирошников.

— «Ойкумена» на девелоперском рынке присутствует сравнительно недавно?

— Холдинг существует с 1997 года. Мы всегда занимались строительством, но до 2006 года этот бизнес не был основным. В 2006 году акционеры решили вложить свободные деньги в покупку земли. Сформировалась команда, в которую вошли специалисты, до этого 30 лет занимавшиеся строительством.

— Поэтому стали строить массовое жилье?

— Мы понимали, что и как надо делать с жильем эконом-класса и как соответствовать современным требованиям. В первые же проекты стали вносить решения, которые хоть немного выделяли бы наш продукт на фоне других. Это не было продиктовано конкуренцией, ее в 2006–2007 гг. практически не существовало. Но мы иногда позволяем себе действовать эмоционально.

Первым характерным для нас проектом был калининградский жилой комплекс «Времена года». Микрорайон мы разделили на три квартала и строили в панели, монолите и кирпиче. Кирпич привезли из Германии, чтобы в архитектурном облике квартала были «цитаты», отсылки к стилю старого Кенигсберга. В кризисные 2008–2009 годы мы создавали не квадратные метры, а среду: пешеходный бульвар, фонтан, городскую скульптуру. На Артиллерийской улице поставили памятник русскому пушкарю. На одном из домов на высоте третьего этажа видна фигурка сидящей девочки. А внизу у фонтана — мальчик с зеркальцем. Если зеркальце потереть, фонтан бьет разными струями, а на девочку падает лучик света.

— Во что обошлись архитектурные излишества покупателю?

— В Калининграде жилье раза в 1,5 дешевле, чем в Питере, и с этим ничего нельзя поделать.

Но идеи не всегда обходятся дорого. Например, в этом году мы завершаем микрорайон «Гагаринские высоты» в Нижнем Новгороде — семь домов со школой и детским садом, первые жилые 25-этажки в городе. К созданию малых архитектурных форм привлекли студентов Строгановского художественного училища, вдохновив их идеей космоса, полетов. В итоге получили беседки в виде шлемофонов, уличные светильники-спутники — они разработаны для каждой входной группы. На территории жилого комплекса мы установили кованые скульптуры «Громозека» и «Склисс» — героев мультфильма «Тайна третьей планеты». Шестиметровый Громозека, которого выковал кузнец из Петербурга, набрал в Интернете 2,5 млн лайков. Летящая королева Склисс — уже не просто скульптура, а детская горка. В эту концепцию отлично вписался тренажерный зал под открытым небом.

Эта же тема обыгрывается во внутренней отделке общих пространств: входных групп, специальных помещений для хранения колясок и велосипедов. Чтобы оформить все таким образом, требуются не деньги, а желание и воображение. Маленькие удобства в виде мойки для собачьих лап или туалета на первом этаже для гуляющих детей тоже незаметны для девелопера.

— Но привлекательны для потребителя?

— Они ему даже не очень понятны! Зачем все это? Придется же нанимать консьержку! Когда мы сдали первый дом в «Гагаринских высотках», 90% квартир в микрорайоне уже было продано, то есть на скорость продаж вся эта красота никак не повлияла. Платят не за нее, а за соблюдение сроков строительства.

И чем больше будет кризисных моментов в экономике и страхов, связанных с потерей денег, тем большую роль будет играть надежность застройщика. Остальное — бонус.

Сейчас мы придумываем нечто эксклюзивное в стиле стрит-арта для нашего микрорайона «Граффити» в Петербурге. Но действуем уже не по наитию. Объявили конкурс на целостную концепцию дизайна и благоустройства, включая ландшафтные решения и малые архитектурные формы. В нем порядка 40 участников: студенты и «взрослые» дизайнерские бюро. В жюри — архитекторы, урбанист из Франции, представитель Музея уличного искусства блогеры.

Кроме того мы делаем закрытые от автомобилей дворы, где машины размещаются по периметру жилого комплекса либо в паркингах.

— Когда вы решили заняться жильем комфорт-класса?

— Граница между добросовестным «экономом» и «комфортом», на мой взгляд, очень условна. С бизнес-классом и «элитой» все понятно — там первую скрипку играет местоположение. В массовом секторе разница не в ключевых критериях, а в опциях. Мы ставим в дома лифты KONE, потому что они до 25-го этажа идут 30 секунд и делают это бесшумно. Сначала возникает проект, а потом маркетологи относят его к той или иной категории.

— Ну а ценообразование? Не бывает бесплатных KONE. А если ценник выше, то и планировки надо делать получше, и отделку подороже...

— В Нижнем Новгороде цены на наше жилье — около 57000 руб. за кв.м. В Петербурге столько может стоить самая дешевая «панель». Но себестоимость строительства в разных городах различается всего на 5–10%. Стоимость земли — существенный фактор в момент покупки. Потом она «размазывается» по площади и не так уж сильно сказывается на себестоимости метра.

Поэтому вопрос в том, за сколько рынок готов покупать. Мы готовы добавлять опции и улучшать проект, когда появляется определенность с его доходностью и значительная часть квартир уже продана. Впоследствии это приносит плоды, делая нас более конкурентоспособными.

Кстати, в Нижнем, где не осталось площадок под эконом- или комфорт-класс, мы переходим в сегмент «бизнес» и «элита». Выкупили в центре города три участка с ветхим фондом. Это огромные затраты на старте проекта. На одной площадке уже порядка 100 млн потратили на расселение. Подготовка второй обойдется в 220 млн рублей. А дальше нам придется иметь дело с клиентом, который сильно отличается от покупателя в эконом-классе. При этом маржа вряд ли будет выше, чем в массовом секторе. Но мы пробуем свои возможности.

— Строительство по госзаказу — это часть бизнеса?

— Когда правительству Москвы понадобились компании, способные в сжатые сроки — за шесть месяцев — построить детские сады по типовому проекту, мы выиграли шесть аукционов и ввели 10 садиков за два года. Три из них оказались убыточными из-за слабой проектной документации, еще два позволили выйти в ноль, последний дал небольшой плюс. Потом были две поликлиники, две станции скорой помощи.

Мы не рассчитывали ни на какие преференции, но хотели в интересах бизнеса сохранять хорошие отношения с властями. Иногда госзаказ — это возможность построить то, что как девелопер не построишь. Например, университетскую библиотеку в Архангельске. Здание величественное и технологически оборудовано не хуже, чем библиотеки МГУ и Лондонского университета. Наряду с электронными и традиционными читальными залами в здании есть помещения для творческих молодежных объединений, клубов, детская игровая комната и мультимедийные конференц-залы. Для компании это была отличная проверка своих возможностей, но точно не маржинальный бизнес.

— Как себя чувствуют регионы? Где еще остался платежеспособный спрос, а какие рынки уже штормит?

— Ситуация в разных городах очень похожая. Везде в конце года наблюдался всплеск спроса. Сейчас он резко сократился. Однако показатели этого января не хуже, чем в 2007-м или 2010 году.

Неправильно считать, что ничего особенного не происходит. Во-первых, за ноябрь и декабрь спрос реализовался на три-четыре месяца вперед. Второй тревожный сигнал — повышение ставок по ипотеке. У нас жилье в кредит приобретает 29–30% покупателей (эта доля примерно одинакова в разных регионах).

— Будет ли перепроизводство жилья в условиях резко сократившегося спроса?

— В России нет регионов, где потребность в жилье была бы удовлетворена. О кризисе перепроизводства можно говорить, когда на финише стройки 40% квартир не проданы. Если негативные ожидания воплотятся в жизнь, в 2015-м нас ждет не перепроизводство, а кризис в экономике: сокращение зарплат, увеличение безработицы.

Но стройка инерционна, компании будут работать даже в отсутствие покупателя — на собственных ресурсах или ранее оформленных кредитах. Немногие оставшиеся клиенты предпочтут не рисковать и будут приобретать жилье в высокой стадии готовности. К 2016-му у застройщиков вообще окажется много готовых квартир. Вот тогда для покупателей снова станут важны нюансы.

— А они к тому времени останутся? Многие компании сейчас упрощают и удешевляют проекты.

— Есть такая тенденция. Но потребитель привык к хорошему. Он может на какое-то время снизить свои требования, но он не забудет, каким бывает хороший продукт. Производитель, который сейчас минимизирует затраты, не сможет быстро вернуть достойное качество. Стройка инертна во всех отношениях. А человек подвижен: жизнь улучшилась, и сразу хочется большего.

— Что делать сейчас с коммерческими встройками в жилых комплексах?

— Помещения в текущих проектах мы смогли реализовать практически полностью. Эти площадки были изначально спланированы без привязки к определенной функции, чтобы их легко было превратить в офис, магазин, парикмахерскую, мини-отель.

— Чтобы на строительный рынок пришли деньги, нужно, чтобы их платили в других отраслях. Кто ваши покупатели?

— Трудно сегментировать их по занятости, профессии, отраслям. Выделяется группа людей, которые работа-

ют в госкомпаниях. Когда родители приобретают жилье детям, речь идет, как правило, о госслужащих. Для нас важнее учитывать возрастные категории, чтобы рассчитать, сколько студий сделать для студентов, сколько однокомнатных квартир для молодых пар и двух- и трехкомнатных для взрослых семей с детьми. И как распределить их по жилому комплексу, чтобы все чувствовали себя комфортно. Например, ЖК «Граффити» в Петербурге однокомнатные и студии расположены в одних парадных, а «двушки» и «трешки» — в других. Доляшки это оценили: в первом доме ЖК «Граффити» продано уже 70% квартир, а до завершения стройки — еще почти год.

— Вы выбираете для проектов города с высокой долей промышленного производства в экономике?

— Мы оцениваем разные факторы: покупательскую способность жителей, количество реализуемых проектов (в разных отраслях экономики), объем и наполнение региональной казны, сумму бюджетных инвестиций. Наличие большого количества промышленных предприятий и амбициозных проектов с иностранными инвесторами сами по себе не гарантируют достаточного числа платежеспособных покупателей. В регионах, где власти вкладывают в инфраструктуру, давая толчок развитию небольших современных производств на местном сырье, ресурсах и кадрах, экономика зачастую более сбалансированная.

— Компания готова к трудным временам?

— Мы рационально распорядились выручкой 2014 года. Еще до второй волны девальвации и ценового скачка закупили на все стройки импортную продукцию: оборудование, инженерно и т.п. Мы обычно не делим доходы, пока не сдадим объект. Осенью перевели средства на валютные счета, чтобы наши проекты были полностью обеспечены финансированием. Мы закончим их, даже если у нас больше не купят ни одной квартиры. Поэтому в будущее смотрим спокойно. Главное, что мы обеспечены работой. А доходы просто отложатся на более поздний срок.

Внимание участников рынка недвижимости!



ПРИГЛАШАЕТ 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»!

КОНТАКТЫ:  
Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru  
Специалист по рекламе — Юлия Левитова, (812) 327-2720 (\*146) grig@np-inform.ru  
(в письмах указывать — информация/реклама в «ГУД NEWS»)

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

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

PDF-версия «ГУД NEWS» размещается на сайте [www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru), материалы — на сайте газеты «Недвижимость и строительство Петербурга» — [www.nsp.ru](http://www.nsp.ru) и на сайте «Недвижимость России» — [www.stranaestate.ru](http://www.stranaestate.ru)

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

Юридическая фирма «Борениус» представляла интересы шведского девелопера NCC в одной из самых крупных сделок 2014-го на земельном рынке Петербурга. Речь о приобретении участка площадью 11 га на территории НПО «Знамя труда им. Лепсе». Территория предназначена под жилищное строительство. Продавцом выступил банк «Александровский».

**ЧТО:** Юридическая фирма «Борениус», число сотрудников в Санкт-Петербурге — 30, управляющий партнер в России — Андрей Гусев (на фото), партнер и руководитель практики «Недвижимость, строительство и девелопмент» — Майя Петрова (на фото). Web: www.borenius.ru

**где:** Офисы компании находятся в Финляндии, России, США, странах Балтии.

**когда:** Юридическая фирма «Борениус» основана в 1911 году в Финляндии, российский офис открыт в 2013-м в Санкт-Петербурге.

**зачем:** «Борениус» — одна из крупнейших иностранных юридических фирм на Северо-Западе России. Компания оказывает полный спектр правовых услуг, связанных с ведением предпринимательской деятельности, российским и иностранным клиентам из разных секторов экономики на всей территории России. Входит в состав Borenius Group, что открывает перед клиентами возможность получать консультации более 200 профессионалов из Финляндии, России, Латвии, Эстонии, Литвы и США. В компании работают специалисты в области корпоративного и коммерческого права, налогообложения, разрешения споров, таможенного регулирования, интеллектуальной собственности, антимонопольного права, стратегического и управленческого консультирования.

**В ЧЕМ «фишка»?** Работа компании получила высокую оценку ведущих международных рейтинговых институтов, в том числе Best Lawyers, Chambers Europe и Legal 500. Партнер и руководитель практики по недвижимости, строительству и девелопменту Майя Петрова признана «Юристом года» в категории «Строительство» в Петербурге по версии Best Lawyers.



Архитектурное бюро Atria Magna в рамках сотрудничества с компанией KR-Properties приступило к разработке дизайн-макетов общественных зон для проекта «Николаевский дом». Комплекс апартаментов решен в классическом стиле и находится в престижном районе Москвы, рядом со станцией метро «Парк культуры».

**ЧТО:** Архитектурное бюро «Атриа Магна», число сотрудников — 20, генеральный директор — Екатерина Носова (на фото). Web: www.atriamagna.n4.biz

**где:** Москва.

**когда:** Существует с 2006 года.

**зачем:** Со дня основания «Атриа Магна» команда спроектировала более 50 коммерческих и частных объектов. Бюро выполняет весь комплекс работ, связанных с проектированием интерьеров: разработку концепции, эскизный и рабочий проекты. В команде работают молодые архитекторы, окончившие ведущие российские архитектурные вузы, но уже имеющие опыт общения с крупными заказчиками. Среди клиентов — компании KR-Properties, MosCityGroup, «Дон Строй Инвест», «ГОСТ Отель Менеджмент», «Инсигма Девелопмент», «Горки Город», «Гута Девелопмент», «Баркли», «ВТБ Арена», «Брик Лайн», «Базовый элемент», «Абсолют», «Красная Поляна». Ресурсы бюро позволяют одновременно проектировать более 50 000 кв.м интерьеров различного назначения.



**В ЧЕМ «фишка»?** В портфеле «Атриа Магна» — проект дизайна помещений Grand Hotel & SPA Rodina (Сочи), разработанный совместно с голландским декоратором Сюзан Логгьер. Удачными примерами работы в бюро также считают офис для УК Росбанка в Москва-Сити, 11 входных зон для жилого комплекса «Итальянский квартал» (Москва), общественные зоны для офисного центра в ЖК «Итальянский квартал», редизайн общественных, торговых и офисных пространств в ТДК «Новинский» (Москва), офис продаж ВТБ и входные зоны в квартале «Арена Парк» (Москва), VIP-зоны стадиона «Арена Открытие».



Бутик-отель «Родина» (Сочи).

Компания GVA Sawyer разработала концепцию жилого проекта бизнес-класса в исторической части Адмиралтейского района Красноярска на площади 4,6 га. Сейчас на месте будущей застройки стоят ветхие дома. Проект предусматривает возведение комплекса на 723 квартиры и полуподземного паркинга на 1000 автомобилей, а также благоустройство квартала, с трех сторон окруженного водой.

**ЧТО:** Компания GVA Sawyer, число сотрудников — более 50. Председатель совета директоров — Камерон Соьер (на фото). Web: www.gvasawyer.ru

**где:** Центральный офис расположен в Москве, открыты филиалы в Петербурге, Красноярске, Краснодаре. Международная сеть GVA/Cassidy Turley, в которую входит компания с 1999 года, располагает 120 офисами в 25 странах.

**когда:** Основана в 1993 году.

**зачем:** GVA Sawyer специализируется на услугах девелопмента и консалтинга. За 22 года реализовано более 300 консалтинговых проектов. Самый крупный — маркетинговая концепция Олимпийской деревни в Сочи. Много работает с проектами комплексного освоения территорий и нестандартными активами. Также занимается бизнес-планированием, операциями с коммерческой недвижимостью, финансовым инжинирингом и привлечением инвестиций. Холдинг GVA Sawyer представлен во всех сегментах рынка: офисы, склады и производственные помещения, участки, торгово-развлекательные объекты, жилье и гостиницы. В сотрудничестве с международными операторами Intercontinental Hotels Group, Accor, Rezidor SAS, Marriott International, Hilton Hotels Corporation, Wyndham Hotel Group и др. компания разрабатывает и реализует проекты гостиниц различного уровня в Москве, Петербурге, Новосибирске, Красноярске, Новосибирске, Омске, Сочи, Воронеже и других городах России.

**В ЧЕМ «фишка»?** GVA Sawyer старается опережать рынок: она создала и построила первые бизнес-центры класса А в Москве, первые коттеджные поселки премиум-класса, первые аутлет-центры в России. Концепция каждого проекта основывается на данных по спросу на отечественном рынке и на применении международного опыта.



Новый жилой комплекс в Красноярске.

ГУП «ГУИОН» рассчитал стоимость аренды футбольного стадиона в Петербурге, строящегося на Крестовском острове. На нем будут проводить матчи Кубка конфедераций и Чемпионата мира по футболу.

**ЧТО:** СПб ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУИОН); число сотрудников — более 500 человек. Исполняющая обязанности генерального директора — Алла Эккерман. Web: www.guion.spb.ru

**где:** Регионы присутствия — Петербург, Ленинградская область, Крымский ФО.

**когда:** Компания основана в 1995 году.

**зачем:** Основная деятельность предприятия заключается в проведении кадастровых работ, инвентаризации и оценке объектов недвижимости. Также занимается проектированием, землеустроительными работами, консалтингом и сопровождением инвестиционных проектов. Клиенты ГУИОН — собственники жилых и нежилых (коммерческих, промышленных) помещений, крупные строительные и девелоперские компании, промышленные и энергетические предприятия, банки, предприятия розничной торговли, транспортные организации, органы государственной власти.

**В ЧЕМ «фишка»?** Предшественник ГУП «ГУИОН» — Городское бюро технической инвентаризации при Жилищном управлении исполкома Ленгорсовета, созданное еще в начале 1930-х. Сейчас в распоряжении компании есть архивы почти с 90-летней историей объектов недвижимости Петербурга и крупная филиальная сеть, охватывающая все районы Северной столицы. ГУИОН обладает опытом оценки и инвентаризации объектов для принятия управленческих решений органами власти, связанных с приватизацией, налогообложением и т.п. Предприятие выполняло оценку и техническую инвентаризацию, а также кадастровые работы по комплексу защитных сооружений Петербурга от наводнений, новому терминалу аэропорта Пулково, административно-деловому комплексу «Невская Ратуша», производственному комплексу ОАО «Силловые машины» и другим масштабным инвестиционным проектам.



Стадион на Крестовском острове (Петербург).

# РАД раскинул сети

Российский аукционный дом объявил 12 аукционов по активам дочерних предприятий ОАО «Россети», расположенным в Ростове-на-Дону, Ростовской области, Казани, Петербурге, Краснодаре, Екатеринбурге, Челябинске, Нижнем Новгороде, Самаре, Туле. Вырученные от продажи средства электросетевая компания намерена вложить в строительство Федерального испытательного центра в Петербурге стоимостью 12,7 млрд рублей.



Самый дорогой объект из выставленных на продажу — часть административного здания в центре Екатеринбурга. Торги пройдут 23 апреля, стартовая цена — 372 млн рублей.

ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ инвесторам предлагают права собственности на здания с участками. Все они, за редким исключением, эксплуатируются в качестве офисов. На торги вместе с недвижимостью попали и движимые активы (машины, оборудование, оргтехника, мебель и пр.). «Все объекты представляют коммерческий интерес как готовый арендный бизнес с хорошим потенциалом развития или как объект для девелопмента. Здесь можно развивать офисную, торговую или складскую функции. Однако, на наш взгляд, повышение классности этих площадей в кризис нецелесообразно. Сейчас более чем когда бы то ни было востребованы объекты классов В и С. К тому же вся предложенная недвижимость уже приносит стабильный доход от аренды», — говорит Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД.

## АКТИВЫ С ВЫСОКИМ IQ

Первый аукцион пройдет 14 апреля в Казани. На нем будет продано здание площадью 613 кв.м (с участком 1040 кв.м) по адресу: Казань, ул. Батыршина, 28 А. Это собственность ОАО «Недвижимость ВНИПИ Энергопром». Советскую постройку реконструировали несколько лет назад. Сейчас в ее стенах работает магазин сети «Магнит». Начальная цена лота — 22 млн рублей.

На торги также выставлены активы ОАО «НИЦ Урала»: два объек-

та в Екатеринбурге и один в Челябинске. Первый — часть дома площадью 15489,4 кв.м на Первомайской ул., 56. Семизэтажный административный комплекс в центре города оценен в 372 млн рублей. Второй расположен в Кировском районе, в пер. Автоматики, 3 А, недалеко от Уральского федерального и Гуманитарного университетов. Это комплекс из двух офисных зданий, ТП, котельной и холодного склада общей площадью 6449,6 кв.м и участок размером 7217 кв.м. Стартовая стоимость — около 151,5 млн рублей.

Челябинский актив — помещения (по совокупности — 4470,7 кв.м) на пр. Победы, 168 А (проспект Победы — часть федеральной трассы Р-254 «Иртыш», бывшей М51). Это часть пятиэтажного здания общей площадью 16641,3 кв.м. Собственник использует свою долю под офисы и спортивный зал.

ОАО «НИЦ Юга» выставило на продажу сразу четыре комплекса: два в Ростове-на-Дону и по одному в Краснодаре и селе Чалтырь Ростовской области. Первый расположен на Буденновском пр., 2, в центре донской столицы, на одной из главных магистралей города. Площадь здания — 7700 кв.м, участка под комплексом — 4400 кв.м. Начальная цена — 289,1 млн руб. Второй актив в Ростове-на-Дону — здание на ул. Литвинова, 4 размером 8200 кв.м с наделом 4600 кв.м. Стартовая стои-

мость — 261,09 млн руб. Оба объекта частично сданы в аренду краснодарской компании «ЭНЕКС», договоры действуют до апреля 2018 года. В общей сложности в первом здании занято почти 60% помещений, во втором — около 80%.

22 апреля с молотка уйдет пятиэтажная нежилая постройка (3697,2 кв.м) с участком (1297 кв.м) на Старокубанской ул., 116 в Краснодаре. Лот предлагают потенциальным покупателям за 111,3 млн рублей. Здание преимущественно используется под офисы, первый этаж частично занят под торговлю.

Последний лот — несколько

производственно-складских корпусов на участке около 2 га на ул. 50 лет Победы, 48 в Чалтыре. Село находится на границе с Ростовом-на-Дону. Надел предлагают под производственно-складскую функцию: есть въезд для грузового транспорта, рядом проходит федеральная трасса М23. Однако территорию можно рассматривать и для проекта индивидуального жилищного строительства. Начальная стоимость — 15,5 млн рублей.

На прошлой неделе были объявлены торги по двум активам Поволжского подразделения (объекту в центре Саратова и административному зданию в центре Нижнего Новгорода) и НИЦ Северо-Запада (зданию в историческом центре Петербурга и постройки в Туле).

## ПЯТИЛЕТКА ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ

Конкурс на продажу непрофильного движимого и недвижимого имущества «Российских сетей» («Россети») РАД выиграл летом прошлого года. По договору компания в течение пяти лет будет торговать активами дочерних обществ предприятия. В первом списке для реализации фигурируют 28 объектов общей площадью более 180000 кв.м в Центральном, Уральском, Сибирском, Южном, Северо-Западном и Приволжском округах. «Сейчас к продаже готовятся здания и помещения в Москве, Петербурге, Новосибирске, Иркутске, Самаре, в Екатеринбурге и Ростове, в других городах. Предпродажную подготовку и проведение торгов по небольшим лотам решено передать местным филиалам. Крупные дорогостоящие объекты будут продаваться в Москве, там же будет проводиться рекламная компания - в расчете на привлечение инвесторов федерального уровня. При этом заявки на участие в аукционах можно будет подать в любом офисе РАД», — рассказывает Динара Усеинова.

## ОБЪЯВЛЕННЫЕ АУКЦИОНЫ ПО ПРОДАЖЕ АКТИВОВ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ ОАО «РОССЕТИ»

Объект	Дата аукциона	Стартовая цена, руб.
Здание на ул. Батыршина, 28А в Казани	14 апреля	22 000 000
Здание и участок на Буденновском пр., 2 в Ростове-на-Дону	21 апреля	289 124 706
Здание с участком на ул. Литвинова, 4 в Ростове-на-Дону	21 апреля	261 090 323
Помещение и здание на ул. Рахова, 187/213 в Саратове	21 апреля	97 008 000
Здание с участком на Старокубанской ул., 116 в Краснодаре	22 апреля	111 295 204
Часть здания на Первомайской ул., 56 в Екатеринбурге	23 апреля	372 000 000
Здания с участком в пер. Автоматики, 3А в Екатеринбурге	23 апреля	151 452 500
Нежилая помещения в доме 168 по пр. Победы в Челябинске	23 апреля	105 000 000
Здания с участком в селе Чалтырь	24 апреля	15 549 960
Здания на пр. Ленина, 20 в Нижнем Новгороде	24 апреля	94 800 000
Здания и помещения на ул. Тимирязева, 1016 в Туле	15 мая	21 000 000
Здание с участком на Вознесенском пр., 26 в Петербурге	19 июня	261 900 000

По данным Российского аукционного дома

## В НОМЕРЕ:

Интервью с Ириной Ольшанниковой.....	10
Не вписались в формат.....	11
Казачи торгуются.....	11
Море оптом и в розницу.....	11
Информация о филиалах.....	12

## приватизация

### Федеральное ассорти

С этого года в рамках децентрализации деятельности РАД крупные проекты компании, такие как продажа объектов федеральной приватизации, активов госкорпораций и пр., реализует головной офис совместно с региональными площадками. Филиалы работают с географически близкими объектами: активы на Дальнем Востоке отходят Новосибирскому филиалу и Дальневосточному представительству, в Сочи — Юго-Западному филиалу и т.п. Новую схему работы опробуют при продаже пакетов акций, находящихся в федеральной собственности.

На 2 апреля назначен аукцион за 20% акций архангельского ОАО «Северное морское пароходство» начальной ценой 176 млн рублей. Компания занимается международными грузовыми перевозками, работает на Северном морском пути. Самая ожидаемая сделка — продажа 100% акций ОАО «Учебно-опытный молочный завод Вологодской государственной молочно-хозяйственной академии им. Н. В. Верещагина». Предприятие изготавливает сливочное масло, молоко и прочее. Это крупнейший производитель масла в Вологодской области, который занимает более половины регионального рынка. Самая известная его марка — «Вологодское масло». Аукцион назначен на 7 апреля. Начальная цена — 973 млн рублей.

25 апреля пройдут торги за 24% акций санатория «Аврора» в Сочи. Пансионат находится на ул. Авроры, 6 на берегу Черного моря. Санаторий состоит из нескольких спальных корпусов, медицинского блока и индивидуальных домиков. «Аврора» работает круглый год, летом здесь могут одновременно проживать 350 человек, зимой — 250. Стартовая цена акций — 28 млн.

До конца марта должны пройти торги по ценным бумагам архангельского Северного речного пароходства (31,32% за 53,5 млн рублей), 20,51% акций новосибирского «Стройснаба» (2,91 млн рублей) и пр. Сейчас РАД также готовит к аукционам 100% ОАО «Новосибирский аффинажный завод» (один из ведущих аффинажных заводов России, который выпускает аффинированное золото, серебро и пр.), акции двух международных аэропортов — в Мурманске (38%) и Архангельске (50,99%). Самый дорогой из анонсированных активов — акции ОАО «Свердловскавтодор», который выставят со стартовой ценой более 2 млрд рублей. Компания занимается строительством, капремонтом, реконструкцией и содержанием автомобильных дорог повсей Свердловской области, а также сопутствующих сооружений — мостов, эстакад, виадуков и пр. Ежегодная выручка — порядка 3 млрд руб. «В числе компаний, пакеты акций которых переданы на реализацию РАД в конце прошлого года, очень много региональных, в том числе крупных. Среди них — работающие производства, которые в свете курса на импортозамещение становятся все более интересными для покупателей», — говорит начальник департамента приватизации РАД Анжелика Иманова.

## ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



## Ирина ОЛЬШАННИКОВА: «Драйвером 2015 года станут регионы»

**Наступивший кризис не заставил Российский аукционный дом отказаться от планов развития бизнеса в регионах. Напротив, работа с филиалами и создание новых представительств приобретает стратегическое значение: региональные рынки демонстрируют большую предсказуемость и устойчивость по сравнению с обеими столицами. Подробности — в интервью с заместителем генерального директора РАД Ириной Ольшанниковой.**

— С прошлой осени бизнес занял выжидательную позицию. Предприниматели откладывают решения о покупке или продаже активов, ожидая первых сигналов о том, что ситуация в экономике стабилизируется. Рынок замер по всей России?

— Преимущественно в Москве и Петербурге. В регионах сделки идут, рынок подвижен. Если собственники готовы проявлять гибкость и пересматривать цену, продается даже то, что долго экспонировалось до кризиса. Мы приятно удивлены, хотя РАД задолго до этих событий сделал своей стратегией продвижение в регионы. А сейчас они становятся для нас драйверами.

— Чем вы это объясняете?

— Думаю, бизнес там менее избалован, региональные проекты более приземлены, если хотите, реалистичны. Они рассчитываются исходя из внутренних резервов, местных ресурсов и возможностей локальных рынков. В них меньше спекулятивной, конъюнктурной составляющей. Стоимость активов не завышается — в отличие от столиц. Поэтому жизнь как шла, так и идет. Торговые сети подбирают помещения под магазины, крупные предприятия понемногу избавляются от непрофильных активов и т.д. Собственники лучше чувствуют свой рынок. Они не привлекают дорогих международных консультантов, которые рисуют им золотые горы за их же деньги, а работают с местными оценщиками.

— С какими результатами филиалы РАД закончили 2014 год?

— Те четыре филиала, которые находятся вдали от Петербурга и Москвы (Нижегородский, Юго-Западный, Новосибирский и Тюменский), по сравнению с 2013 годом показали отличный рост. Если в 2013-м доля прибыли РАД от работы филиалов не превышала 3%, то в 2014-м она достигла почти 20%. В разных филиалах этот показатель составил в 2014-м 20–30 млн руб. Даже филиал в Ростове-на-Дону, где в прошлом году сменился руководитель, за IV квартал не просто вышел из минуса в плюс, но и выполнил план по чистой прибыли.

Большинство филиалов было создано для продажи объектов Сбербанка в регионах. Но с 2012 года мы стали стремиться к диверсификации портфеля. В 2014-м в КРП руководителей был заложен показатель: не менее 20% выручки должны принести другие сделки. И все филиалы справились. Они работают с активами госкорпораций, которые рассредоточены по всей России, с частными клиентами, другими банками. Когда мы сложили электронные и классические торги, которые провел за год Нижегородский филиал, их получилось больше, чем дней в году. Тюменский филиал активно работает с объектами в Челябинске и Екатеринбурге.

Для меня важно, что в регионах созданы работоспособные структуры, учитывающие их специфику. В их составе есть юристы, опытные продавцы, специалисты по работе с банками. Работа стала более плановой, есть совершенно четкий бюджет, и филиалы выполняют его как по доходам, так и по расходам.

Таким образом, мы получили подтверждение, что ставка на региональное развитие была сделана верно, и в 2015 году намерены эту стратегию



развивать. Пока не собираемся увеличивать число филиалов, но будем внедрять такую форму присутствия в регионе, как представительство. Это менее затратно, позволяет проанализировать рынок и найти на нем свою нишу.

— А в чем разница между филиалом и представительством?

— Представительство — это обособленные структурные подразделения филиалов, их открытие не требует изменений в уставе. Это такая упрощенная и почти беззатратная схема развития. Не исключено, что некоторые представительства со временем станут полноценными филиалами.

**В марте РАД открыл представительства в Самаре и Владивостоке, до конца месяца заработает представительство в Екатеринбурге. Для новых площадок выбираем города, где есть перспективы для диалога с региональными властями, банковским сообществом и частным бизнесом. Учитывается и объем непрофильного имущества госкорпораций и объектов федеральной приватизации, которыми мы занимаемся.**

Решение о создании представительства принимает филиал исходя из своей загрузки и того, насколько активно развиваются те или иные территории. Филиалу они и подчиняются. Отсюда все: и руководство, и плановые показатели. Предполагается, что диверсифицируя деятельность, филиалы постепенно увеличивают перечень услуг (не только продажи, но и консалтинг, и брокерская деятельность), расширяют число клиентов и превращаются в своеобразные мини-РАДы. РАД — всероссийская компания, а страна огромна, и, если мы не будем делегировать принятие решений на места, развития не получится.

— Где вы планируете открывать представительства?

— В марте РАД открыл представительства в Самаре и Владивостоке, до конца месяца заработает представительство в Екатеринбурге. Очень серьезно рассматриваем Казань. Для новых площадок выбирают города, в которых есть перспективы для диалога с региональными властями, банковским сообществом и частным бизнесом. Учитывается и объем непрофильного имущества госкорпораций,

и объектов федеральной приватизации, которыми мы занимаемся.

— Какими другими критериями вы руководствуетесь?

— Их много, включая такой прозаичный, как логистика. Из Нижнего Новгорода в Самару на машине приходится ехать 13 часов, а руководитель Нижегородского филиала делает это регулярно. Мы посчитали: у него 64 командировки за год, вся жизнь в разъездах. С другой стороны, работа со Сбербанком остается для нас приоритетной. Территориальные банки «Сбера» продолжают программу обновления офисов, освобождают те,

что морально устарели. И коль скоро Поволжский банк Сбербанка, который находится в Самаре, решил, что реализацию помещений лучше доверить профессионалам, значит, работы там хватит. Кроме того, регион входит в первую двадцатку субъектов РФ по объему инвестиций в основной капитал, в Поволжском федеральном округе он считается третьим по инвестиционной привлекательности после Татарстана и Нижегородской области.

С точки зрения конъюнктуры рынка самарское представительство имеет все шансы стать полноценным филиалом. Здесь великолепно идет работа со Сбербанком, продаются активы крупных госкомпаний, в частности предприятий холдинга «Алмаз-Антей», хорошие перспективы по сотрудничеству с частными клиентами и региональными банками. В перспективе планируется передать самарскому представительству все Поволжье. А Нижегородский филиал сосредоточится на работе в Волго-Вятском и Центрально-Черноземном районах (в Воронеже, Липецке, Курске). Много, конечно, будет зависеть от человека, который возглавит представительство.

Открытие представительства во Владивостоке связано в большей степени с динамикой самого региона, это просто must have. Территория развивается на связях со странами Юго-Восточной Азии, на транзите. После саммита АТЭС сюда пришли инвестиции в объеме около 300 млрд руб. Мы продаем на Дальнем Востоке активы в рамках приватизации государственного имущества, в частности пакеты акций в паромных перевозках. Здесь много высвобождаемого имущества предприятий, входящих в холдинг «Оборонсервис». Их мы тоже готовим к продаже. Хорошо идут торги по активам Сбербанка и госкорпораций. Считаем, что этот регион нам нельзя упускать.

Представительство в Екатеринбурге будет обслуживать территории промышленного пояса: Свердловскую, Челябинскую, Иркутскую области. Будем делать ставку на работу с непрофильными активами крупных компаний, со Сбербанком и частными собственниками. Представительство будет взаимодействовать с Уральской палатой недвижимости и Российской гильдией управляющих и девелоперов. В Казань нас позвали Сбербанк и муниципалитет. Поэтому там мы планируем продавать госактивы в рамках приватизации и имущество Сбербанка. Надеемся выйти на рынок частных активов. Экономика этого государства в государстве настолько специфична, что там должны работать люди, знакомые с региональным рынком и местными деловыми традициями. Ищем подходящие кандидатуры. До конца года мы готовы открыть представительства в Красноярске, Иркутске, Сочи, Краснодаре, других городах.

— Кстати, РАД готов предложить регионам новый консалтинговый продукт. Он будет востребован во время кризиса?

— Его мы рассматриваем именно как антикризисное предложение. Консалтинг в том виде, в котором к нему привыкли в столицах, до регионов еще не добрался. Но продавая активы на падающем рынке, собственники особенно нуждаются в объективной оценке своего имущества. Поэтому мы предлагаем экспресс-услугу, которая подразумевает расчет рыночной стоимости и выдачу рекомендаций о том, как повысить ликвидность объекта в ходе предпродажной подготовки, где и каким способом лучше его реализовать. Продукт экономичный даже для регионов. Владелец актива стоимостью от 10 млн до 30 млн руб. найдет 35 000–50 000 руб., чтобы получить объективную справку о своем объекте. Думаю, этот продукт тоже станет драйвером развития для наших филиалов.

Наша сильная сторона в том, что мы владеем информацией не только об экспозиции, но и о реальных сделках. Только по объектам Сбербанка в 2014 году мы провели около 1500 торгов. Таким образом, появилась база данных для качественной аналитики. Ведь информация есть не только о цене конкретного объекта, но и о количестве поступивших заявок, о том, насколько стартовая стоимость подросла на аукционе.

Мы готовы сами взяться за реализацию активов, подтверждая свои рекомендации делом. Можем доказать, что и на падающем рынке возможны интересные сделки. Примером может служить нижегородский пансионат «Татинек». С ним мы работали два года и реализовали в начале 2015-го.

У нас большой опыт проведения трансрегиональных сделок. Филиалы взаимодействуют друг с другом, а информация о предстоящих продажах распространяется по всей России. На объект, который находится на Черноморском побережье или в Подмоскovie, мы можем привести покупателя с Урала или из нефтяных регионов. Качественный консалтинг тянет за собой продажи.

## развитие территорий

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Военные готовы делиться

**«Алмаз-Антей» продает часть промышленной площадки в Нижнем Новгороде. Оборонный концерн не использует эту территорию и готов передать ее девелоперам.**

НИЖЕГОРОДСКИЙ машиностроительный завод, производитель ракетных комплексов, артиллерийских систем, атомных корабельных установок, входящий в состав «Алмаз-Антея», готовит к реализации несколько участков общей площадью 35,4 га на Сормовском шоссе, 21. Их совокупная стартовая стоимость — более 1 млрд рублей. Территория расположена по соседству с новым производством пред-

приятия, занимающим около 60 га, и входит в состав крупной промзоны.

Земля оформлена в долгосрочную аренду. На ней стоят 30 зданий и 26 сооружений производственного, складского, общехозяйственного назначения общей площадью свыше 100 000 кв. м. По прямому назначению завод их не использует и сдает в аренду. К участкам и постройкам подведены водопровод, ка-

нализация, отопление, электроснабжение.

Недвижимость реализуют на открытых торгах Российского аукционного дома, их дата пока не объявлена.

«В Нижнем Новгороде спрос на производственно-складскую и офисную недвижимость сейчас смещается к объектам среднего класса на удаленных от центра территориях. Площадка в Московском районе соответствует этим требованиям», — рассказывает Па-

вел Жирунов, руководитель филиала Российского аукционного дома в Нижнем Новгороде. — Территория подходит для классического девелопмента со сносом существующих зданий. Ее можно разделить на отдельные участки, поскольку наибольшим спросом пользуются пятна размером до 10 га, подготовить несколько строительных проектов для продажи или заняться их реализацией. Но скорее всего, на нынешнем рынке этот вариант вряд ли заинтересует инвесторов. Наиболее логично использовать территорию под производственно-складскую функцию».

## prime location

## Не вписались в формат

**Поволжский Сбербанк продает штаб-квартиру в Самаре. Проводить торги поручили Российскому аукционному дому. Это самый дорогой лот, переданный компании на реализацию в рамках реформирования банковских отделений по всей стране.**

ДВЕНАДЦАТИЭТАЖНОЕ административное здание Поволжского управления Сбербанка на Ново-Садовой ул., 305 продают целиком. Его площадь — почти 9600 кв. м, участка под ним — 2439 кв. м. Кроме того, в состав лота вошли двухэтажная пристройка со столовой и гостиницей, трансформаторная подстанция, КПП и пр. Сам Сбербанк из старого здания переехал на новую площадку, в бывший торговый центр «Фрегат», ко-

торый банк приобрел и переделал под свои нужды.

Стартовая цена лота — 556 млн рублей (около 58 000 рублей за метр главного корпуса). Торги назначены на 17 марта. Работу с объектом доверили Нижегородскому филиалу РАД, недавно открывшему Самарское представительство.

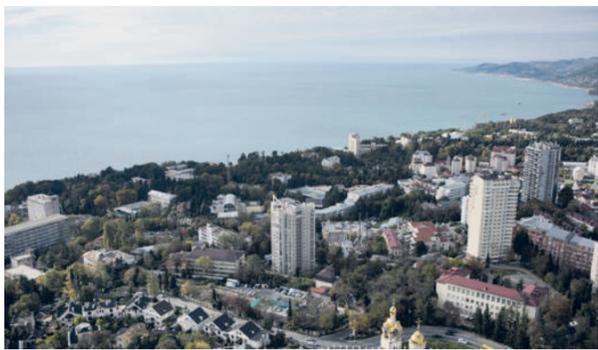
Продавец обращает внимание на хорошее расположение офиса: в центре, на одной из главных город-

ских магистралей. Ближайшее окружение — несколько жилых микрорайонов, завод им. Тарасова, Государственный университет, медсанчасть № 14, через дорогу расположился ТЦ «Апельсин». «Здание подойдет крупной компании, которая сосредоточит здесь подразделения, или инвесторам, заинтересованным в покупке офисных площадей для сдачи в аренду», — говорят в РАД.

Напомним, что Сбербанк в течение нескольких лет продает бывшие отделения по всей стране. Закрывают их в рамках программы реформирования сети, стартовавшей в 2011 году. По ней все отделения банка должны соответствовать определенным критериям по расположению, предоставляемым услугам и пр. Только в прошлом году РАД реализовал 441 объект общей площадью около 133 300 кв. м и суммарной стоимостью 3,54 млрд рублей. В основном это встройки на первых этажах жилых и коммерческих зданий и небольшие отдельно стоящие офисы. Здание в Самаре — самый крупный объект как по площади, так и по цене.

## новый курс

## Море оптом и в розницу

**Российский аукционный дом продаст 31 марта 24 квартиры в сочинских новостройках, принадлежащие Федеральной сетевой компании Единой энергетической системы (ФСК ЕЭС). Их предлагают частным инвесторам, заинтересованным в собственной приморской резиденции или сдаче в аренду курортного жилья.**

Вид из окон жилого комплекса «Сияние Сочи».

ДЕСЯТЬ КВАРТИР в комплексе «Триумф» компании «Экспострой» предлагают единым лотом. Дом бизнес-класса в Адлерском районе, на Кирпичной ул., 2 уже введен в эксплуатацию. Стартовая цена примерно 900 «квадратов» — 84,3 млн рублей. Жилье достанется новому собственнику со всей обстановкой. В дизайне интерьеров использованы импорт-

ные мебель и техника, рассказывает продавец.

В тот же день с молотка уйдут 14 квартир в жилом комплексе «Сияние Сочи», расположенном в центре города и также сданном в эксплуатацию. Эти квартиры продают в розницу, 14 лотами. Стартовые цены — 6,8–10,7 млн рублей (на варианты 75,5 и 108,9 кв. м соответственно).

Жилплощадь принадлежит ФСК ЕЭС, которая заключила с РАД договор о продаже непрофильного имущества. Аукционы пройдут в смешанном виде, участвовать в них можно как в Сети, подав заявку на площадке lot-online.ru, так и в московском офисе продавца.

«Интерес к жилью в Сочи в ближайшие годы будет расти. Сейчас курорт находится в верхних строчках рейтинга российских городов, наиболее перспективных для инвесторов. Дело не только в падении рубля, из-за которого подорожал отдых за рубежом, и запрете на выезд за границу отдельным категориям граждан, но и в самом городе с его уникальной природой и появившейся после Олимпиады достойной инфраструктурой», — комментирует заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова. — Судя по данным риэлторов, среди иногородних покупателей квартир и апар-

таментов в Сочи преобладают москвичи. Они приобретают недвижимость как для сдачи в аренду, так и для личного пользования».

«Объем предложения на местном рынке гостеприимства многократно увеличился, однако летом гостиницы были заполнены практически полностью, как дорогие, так и дешевые», — говорится в отчете Cushman & Wakefield, посвященном перспективам туристического потенциала курорта. — Цены на размещение в Сочи существенно разнятся. Они варьируются от 750 рублей в сутки в объектах без звезд до 20 000 рублей и выше за стандартный номер в отелях верхнего сегмента». В горнолыжном кластере большая часть номеров на зиму была зарезервирована еще в августе-сентябре. «Ослабление рубля будет и дальше стимулировать спрос на Сочи у представителей среднего класса, традиционного потребителя зарубежных туристических услуг. Он может увеличиться на 15–25%, если активизировать усилия по продвижению курорта, а также решить проблему дорогих авиабилетов», — полагает Марина Смирнова, партнер, руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield.

## хроника

## Деревенская заправка

В рамках процедуры банкротства 27 марта пройдет электронный аукцион по АЗС Новгородской топливной компании в Григорьевском сельском поселении Новгородской области. Организатор торгов — Российский аукционный дом.

Заправка находится в деревне Григорово на Тепличной ул., 1 А, в 100 м от Центральной улицы. Расстояние до новгородского Кремля — 5 км. Есть все необходимое оборудование: операторская, очистные сооружения, четыре подземных резервуара для хранения ГСМ, площадка для автоцистерн и т.д. Все функционирует и находится в хорошем состоянии. АЗС продается вместе с участком площадью около 1200 кв. м, который относится к землям населенных пунктов. Разрешенное использование — для эксплуатации АЗС. Начальная цена — 5,9 млн рублей.

Новгородская топливная компания признана банкротом по решению местного арбитражного суда в прошлом году. Основной кредитор — Сбербанк России.

## Казачи торгуются

Рынок «Казачий» на ул. Гагарина, 108е в Новочеркасске (Ростовская область) продадут на торгах 17 апреля. Покупателям предлагают участок площадью около 5000 кв. м с навесом в 700 кв. м. Стартовая цена — 20 млн рублей. Аукцион проведет Юго-Западный филиал РАД в Ростове-на-Дону.

## Гостеприимство от Сбербанка

Российский аукционный дом продал принадлежащий Сбербанку отель «Куршская коса» на побережье Балтийского моря. Четырехэтажная гостиница на Центральной ул., 17, лит. А в поселке Лесной Зеленоградского района Калининграда реализована как действующий бизнес. Цена продажи — 33 млн рублей. Лот приобрел предприниматель из Светлогорска. Сейчас РАД продает еще одну гостиницу Сбербанка в Калининграде, точнее ее часть — гостевой дом в составе комплекса «Олимпик» на Московском пр., 175 площадью около 1000 кв. м. Трехэтажный дом оценен в 29,5 млн рублей.

«Олимпик» построен в 2002 году и реконструирован в 2004-м. Среди других объектов гостеприимства Калининграда его выделяет наличие аквапарка — единственного в городе. Торги назначены на 3 апреля.

## Добыча для инвестора

Компания «Волгагеология», входящая в федеральный холдинг «Росгеология», продает свою недвижимость в Кировской области, Чувашской и Удмуртской республиках и в Марий Эл. Имущество компании реализует Российский аукционный дом на торгах 24 и 27 марта на электронной площадке lot-online.ru. Стартовые цены пяти имущественных комплексов (производственных баз) в общей сложности составляют около 38 млн. рублей.

## Товар «Для всех»

Новосибирский филиал РАД объявил торги по торгово-развлекательному центру «Для всех» в городе Стрежевой Томской области, принадлежащему Бинбанку. Двухэтажный комплекс расположен на Коммунальной ул., 150, его площадь — 3353 кв. м. Размер участка под ним — около 2,1 га. Недвижимость реализуется в комплексе с гаражными боксами, складом на 446 «квадратов», проходной, инженерными сетями и пр. Это бывшая площадка МП «Стрежевской городской молочной завод», перешедшая к банку от несостоятельного заемщика. Торги пройдут 6 апреля на электронной площадке РАД lot-online.ru. Начальная цена лота — 96 млн рублей.

## Продажная карусель

Российский аукционный дом проведет 1 апреля торги по продаже ТРЦ «Луна-Парк» на Галичской ул., 111 в Костроме. Комплекс возведен в 2006 году. С молотка пойдут сам «Луна-Парк» (7200 кв. м), стоящее по соседству производственное здание 2005 года постройки (около 500 кв. м) и участки под ними общей площадью почти 1 га. Комплекс находится в бывшей промзоне на выезде из города. «Луна-Парк», предназначенный для семейного отдыха, открылся для посетителей в 2007 году. В его составе работали несколько ресторанов, бильярд, боулинг, карусели, игровые автоматы, интерактивный тир, дискотека, игровая детская комната и пр. В 2009-м объект закрылся.

По данным РАД, здание находится в хорошем состоянии, полностью обеспечено инженерией. Перед ним расположена большая открытая парковка. Из плюсов объекта — удобные подъездные пути. По данным продавца, комплекс можно использовать в его нынешнем виде или переоборудовать под автосалон с зоной СТО. Недвижимость продается на голландском аукционе (на понижение) без обременений, по поручению собственника. Стартовая цена — 49 млн рублей, минимальная цена продажи — 36 млн рублей.

**Нижегородский филиал РАД** в рамках сотрудничества с концерном ПВО «Алмаз-Антей» продал пансионат «Татинец», расположенный в 70 км от Нижнего Новгорода на берегу Волги. Сумма сделки — 50 млн рублей.

**ЧТО:** Филиал ОАО «РАД» в Нижнем Новгороде, штат — шесть человек. Руководитель — Павел Жирунов (на фото).

**ГДЕ:** Главный офис находится в Нижнем Новгороде.

**КОГДА:** Создан в 2010 году.

**ЗАЧЕМ:** Продает объекты Волго-Вятского, Поволжского и Центрально-Черноземного территориальных банков Сбербанка России, концерна ПВО «Алмаз-Антей», ОАО «Росгеология», ОАО «Борский стекольный завод» (Asahi Glass Company), ЗАО «ИКС», имущество частных собственников. Работает с объектами в Татарстане, Мордовии, Чувашии, Марий Эле, Нижегородской, Владимирской, Кировской, Астраханской, Волгоградской, Саратовской, Самарской, Пензенской, Ульяновской, Оренбургской, Воронежской, Липецкой, Тамбовской, Курской, Белгородской областях.



**В ЧЕМ «фишка»?** Филиал в Нижнем Новгороде — первая региональная площадка РАД. За четыре года провел более 300 сделок на общую сумму 1,8 млрд рублей. С момента открытия компания активно работает с частными собственниками, сделки с которыми по итогам прошлого года составили около 40% всех продаж. Самая крупная — реализация автосалонов «ТТК Холдинг» в Казани за 230 млн рублей. Всего в 2014-м Нижегородский филиал продал имущество на общую сумму 600 млн рублей. При филиале в 2015 году открылось первое представительство — в Самаре. До конца года должна заработать площадка в Казани.



На продажу выставлен комплекс жилых зданий на ул. Ново-Садовая 305 в Самаре общей площадью 11 165 кв.м, в котором прежде размещались офисы и отделение Сбербанка. Стартовая цена — 556 025 000 рублей.

В 2015 году **Юго-Западный филиал РАД** откроет представительство в Краснодаре, которое займется реализацией объектов в курортной зоне черноморского побережья и проблемного имущества Сбербанка на территории Кубани, реализуемого в ходе банкротства.

**ЧТО:** Юго-Западный филиал ОАО «РАД», штат — пять человек, директор филиала — Инна Череватая (на фото).

**ГДЕ:** Главный офис расположен в Ростове-на-Дону.

**КОГДА:** Создан в 2011 году.

**ЗАЧЕМ:** Филиал продает объекты Юго-Западного и Северо-Кавказского территориальных банков Сбербанка, корпорации «Россети», компании «Росгеология», регионального банка «Донтекстбанк», а также объекты частных собственников. Работает с имуществом в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах.



**В ЧЕМ «фишка»?** Более чем за три года проведено 66 сделок на общую сумму 992 млн рублей. Самая крупная — продажа за 346,17 млн рублей гостиничного комплекса «Танаис» на берегу Дона. Отсутствие реальных конкурентов на рынке Южного и Северо-Кавказского регионов дает возможность развития и популяризации аукционов РАД. Помимо представительства в Краснодаре рассматривается возможность создания аналогичной площадки в Сочи. Прогнозы по увеличению внутреннего туризма и высокая загрузка местных отелей на прошедших новогодних каникулах позволят привлечь сюда инвесторов, подыскивающих перспективные активы.



Четырехзвездочный отель «Танаис» находится в центре Ростова-на-Дону. Гостиница открылась в 2008 году и была заявлена как лучшая в городе. С конца 2010-го здание не используется. Сейчас новый собственник готовится к перезапуску объекта.

**Новосибирский филиал РАД** открывает во Владивостоке свое представительство в Дальневосточном регионе. В планах — создание представительств в Иркутске, Челябинске и других крупных городах Сибири.

**ЧТО:** Новосибирский филиал ОАО «РАД», три сотрудника, директор филиала — Любовь Колтакова (на фото).

**ГДЕ:** Новосибирск.

**КОГДА:** Открылся в апреле 2011 года.

**ЗАЧЕМ:** Продает объекты пяти территориальных банков Сбербанка, концерна «Алмаз-Антей», компании «Росгеология», компании «РОСАТОМ». География объектов продаж: Иркутская область, Красноярский край, Новосибирская область, Алтайский край, Алтай, Томская область, Пермский край, Удмуртская Республика, Хакасия, Хабаровский край, Амурская область, Приморский край, Еврейская автономная область, Бурятия, Магаданская область, Камчатский край.



**В ЧЕМ «фишка»?** За три с половиной года филиал провел 210 сделок на общую сумму 2,041 млрд рублей. Крупнейшим и стратегическим партнером является Сбербанк. Тем не менее продавец активно работает с имуществом частных собственников и госпредприятий. Так, самой крупной сделкой в истории площадки стала продажа непрофильного актива ОАО «НЗХК» (РОСАТОМ) в Новосибирске. Здание на Тайгинской ул., 6 реализовано за 440 000 000 рублей. В 2013 году на базе филиала открылось первое региональное представительство РАД — в Барнауле.



Здание Сбербанка в городе Новоалтайск на ул. Космонавтов, 16а площадью 4746,6 кв.м будет продаваться в 2015 году.

**Тюменский филиал РАД** провел в прошлом году весьма необычную сделку. Продан так называемый Дом с привидениями в центральной части Ханты-Мансийска. Здание, в котором долгое время никто не мог прижиться, реализовали за 16,2 млн рублей.

**ЧТО:** Тюменский филиал ОАО «РАД», штат — пять человек. Руководитель — Дмитрий Сусликов (на фото).

**ГДЕ:** Офис расположен в Тюмени.

**КОГДА:** Создан в ноябре 2012 года.

**ЗАЧЕМ:** Тюменский филиал продает объекты Уральского и Западно-Сибирского территориальных банков Сбербанка России, концерна «Алмаз-Антей», ОАО «Рособоронсервис», ОАО «Россети», частных клиентов. Филиал работает с активами в Тюменской, Свердловской, Челябинской, Курганской, Омской областях, в Республике Башкортостан, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.



**В ЧЕМ «фишка»?** За два года работы филиал организовал продажи 68 объектов жилой и коммерческой недвижимости на общую сумму 504,3 млн руб. В настоящее время в работе находятся 75 объектов коммерческой недвижимости начальной стоимостью более 1,1 млрд руб. В марте РАД откроет представительство в Екатеринбурге, которое будет пожинаться филиалу в Тюмени. Тюменский филиал является членом Торгово-промышленной палаты Тюменской области, принимает регулярное участие в профильных выставках и конференциях. Сотрудничает с местным представительством Российской гильдии управляющих и девелоперов.



К продаже готовятся нежилые помещения в административном здании на ул. Первомайской, 56 в центральной части Екатеринбурга. Общая площадь объекта составляет 15 489,4 кв.м. На территории имеется парковка на 40 автомобилей. Стоимость лота — 438 960 000 рублей.