



Создание Вашего индивидуального интерьера

Palladio Interiors – команда профессионалов высокого уровня, способных реализовать самые сложные проекты в области проектирования, дизайна и оснащения мебелью интерьеров любого объекта.

Мы – представительство итальянской компании, уже более 12 лет создаем эксклюзивные интерьеры квартир, загородных домов, яхт, офисов, банков, отелей и ресторанов.

Клиенты **Palladio Interiors** уверены в том, что могут доверить нам оформление своего пространства, и мы качественно проведем все работы и оснастим объект в любой точке мира, будь то Тюмень, Москва или Лазурный берег Франции.

В чем наш успех?
Мы сотрудничаем с лучшими российскими и зарубежными архитекторами и дизайнерами, используем эксклюзивные строительные материалы, мебель и предметы декора.

www.palladiointeriors.ru



Адреса салонов компании «Palladio Interiors»

125047, Москва, Оружейный переулок, д. 3, стр. 1
Тел.: (495) 250-10-40, 509-59-29, 250-12-33, 250-92-33
Факс: (495) 250-10-33
design@palladiointeriors.ru
www.palladiointeriors.ru

65-66 км МКАД, «Крокус Сити Молл»,
2 этаж, 2 линия, бутик № 137
Тел.: (495) 727-22-14, 505-89-17
crocus@palladiointeriors.ru

Москва, ул. Новый Арбат, д. 21, стр. 1,
Торговый Центр «Дом Декор Дизайн»,
2 этаж, бутик № 203
Тел.: (495) 646-94-57
arbat@palladiointeriors.ru

Рублево-Успенское шоссе, 5-й км,
деревня Раздоры, д. 1
Тел.: 8 (985) 222-08-01
razdori@palladiointeriors.ru

Padova 35137,
Galleria Brancallean n. 2
Тел.: 049/661009
Fax: 049/662242
www.palladiointeriors.it
info@palladiointeriors.it

ИНДУСТРИЯ  ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА

№4 (37)
АПРЕЛЬ 2010

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ • ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

СНИП

СТРОИТЕЛЬСТВО • НЕДВИЖИМОСТЬ • ИНВЕСТИЦИИ • ПРОЕКТЫ

СНИП №4 апрель 2010

18

БОРИС ГРОМОВ:
«Власть должна стать куратором и помощником бизнеса»

50

ЖЕЛАННАЯ НЕСВОБОДА
Доля вакантных складских площадей в Москве и области снижается

26

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ • ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

СНИП

СТРОИТЕЛЬСТВО • НЕДВИЖИМОСТЬ • ИНВЕСТИЦИИ • ПРОЕКТЫ

№ 4 (37) Апрель 2010

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-25100.

Редакция (info@indpg.ru)

Сергей Савушкин (и. о. главного редактора),
Владимир Миронов (заместитель главного редактора),
Анна Савушкина (заместитель главного редактора),
Дарья Балабошина, Наталья Соколова,
Владимир Царев

Материалы, авторы которых не указаны, являются продуктом коллективной работы сотрудников редакции.

Маркетинг (market@indpg.ru; для пресс-релизов — news@indpg.ru; по вопросам информационного сотрудничества — event@indpg.ru)
Ирина Сычева (руководитель)

Реклама (advert@indpg.ru)

Елена Сурина (координатор), **Галина Антонникова,**
Мария Гарелик, Елена Жбанникова,
Наталья Козорина, Екатерина Медведева,
Мария Панова, Ольга Цыпленкова

Издание не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

Дизайн (design@indpg.ru)

Михаил Дышлюк (руководитель отдела),
Ольга Андреева, Елена Павлова, Арсен Хапцев

Фотоиллюстрации: ИТАР-ТАСС, PhotoXPress,
Игорь Бекиров, Михаил Дышлюк, Наталья Соколова

Художник: **Игорь Феофилакт**

Печать: Издательство «МАКЦЕНТР»

Тираж — 10000 экз.

Подписные индексы по каталогам:

«Роспечать» — 36287 (6 месяцев)

ОК «Пресса России» — 42125 (6 месяцев)

42126 (12 месяцев)

Адрес: 117420 Москва, Профсоюзная ул., д. 57, 3-й этаж

Тел.: (495) 9336693 Факс: (495) 9336694

e-mail: info@indpg.ru <http://www.indpg.ru>

Учредителем и издателем журнала является

ООО «Индустрия Пабблишинг»

Генеральный директор: **Егор Друзенко**

Шеф-редактор: **Сергей Савушкин**

© «СНИП», 2010. При перепечатке и/или публичном распространении ссылка на «СНИП» обязательна

ИНДУСТРИЯ  **ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА**

Материалы, отмеченные подобным образом, публикуются на правах рекламы

«Продаем все, очень нужны деньги!» — такая рекламная акция была развернута в марте компанией «Миракс». Сергей Полонский, широко известный своими экстравагантными заявлениями и поступками, устроил очередной цирк — объявил о продаже с молотка офисного имущества, а также предложил себя в качестве платного экскурсовода по башне «Федерация». В День дурака — 1 апреля — на предложение девелопера откликнулись «вооруженные люди в камуфляже и масках»: в штаб-квартире «Миракс» был проведен обыск в рамках расследования уголовного дела о краже электроэнергии на сумму около 4 млн рублей. Договориться с кредиторами между тем не удастся, и неумолимо приближается 10 апреля — цены на недвижимость не выросли, а значит, нужно что-то решать с галстуком...

Такая вот трагикомедия получается. Но — знакомая. Ведь «Миракс» в пору расцвета являлся своего рода эталоном отечественного девелопмента и, естественно, тяжелее других переносит последствия «болезни роста». С уходом того, «прежнего» «Миракса», наверное, можно будет говорить о закате целой эпохи российского СН-рынка, характеризовавшегося гигантизмом проектов, колоссальной кредитозависимостью и наличием каких бы то ни было инвестиционных тормозов. Новый девелопмент, остается надеяться, будет более грамотным, осторожным и менее виртуальным.

Анна Савушкина,
заместитель главного редактора



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ МАСШТАБ

- 6 ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ**
Госструктуры занимаются имитацией бурной деятельности
- 10 ДЕЛО ПРИНЦИПА**
Компания «ИКЕА МОС» выстраивает оборону

ТЕНДЕНЦИИ

- 18 БОРИС ГРОМОВ:**
«Власть должна стать куратором и помощником бизнеса»
- 22 КНУТОМ И ПРЯНИКОМ**
Китайское правительство пытается контролировать рынок жилья

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

- 26 НЕРЕГУЛИРУЕМАЯ КОНКУРЕНЦИЯ**
Строительные СРО делят рынок
- 29 АНВАР ШАМУЗАФАРОВ:**
«Центр принятия решений по проблемам регулирования градостроительной деятельности необходимо вернуть в Минрегион»



- 32 МАЛОСТЬ НЕ РАССЧИТАЛИ...**
Саморегулирование: плюсы и минусы для малого бизнеса
- 36 ПРОВОДНИК ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ**
СРО «Центрстройэкспертиза-статус» стоит на страже интересов малого бизнеса

НЕДВИЖИМОСТЬ

- 42 ОТ ЭСКИЗА ДО ДВОРЦА,**
или История одного бизнес-центра
- 45 ВПЕРЕД ПОЙДУТ ЛУЧШИЕ**
Повысится ли качественный уровень ТЦ?
- 50 ЖЕЛАННАЯ НЕСВОБОДА**
Доля вакантных складских площадей в Москве и области снижается

СТРОИТЕЛЬСТВО

- 58 КВАРТАЛЬНЫЙ ПРОСЧЕТ**
Девелопер взялся за девять лет провести реновацию 900 га ветхого жилого фонда
- 62 КРАСОТА ТРЕБУЕТ...**
Рынок ландшафтного дизайна переживает кризис





ISTRA

NOGINSK

KLIMOVSK

LOBNYA

SOUTHERN

BALTIA

KREKSHINO

AKM

PULKOVO

SHUSHARY

ROSTOV-ON-DON

NOVOSIBIRSK



RAVEN RUSSIA

Сеть складов класса А



RAVEN RUSSIA



telephone:
+7 495 644 4448



e-mail:
leasing@rrpa.ru



website:
www.rrpa.ru

К гадалке не ходи...

По мнению министра финансов РФ Алексея Кудрина, цены на жилье в России на докризисный уровень не вернуться, сообщает lenta.ru. Поэтому министр призвал россиян не увлекаться инвестированием в недвижимость. По его словам, рост ее стоимости должен скорее настораживать. «Важно снова не втянуться в ралли, которое потом можно проиграть», — сказал глава Минфина, подчеркнув, что сектор недвижимости самый «заминированный» с точки зрения качества активов.

Алексей Кудрин также отметил, что до кризиса этот сегмент, как и сфера торговли, транспорта и пищевой промышленности, был перегрет. «Данные секторы оказались самыми уязвимыми во время кризиса», — сказал Кудрин.

Напомним, в мае прошлого года глава Федеральной антимонопольной службы РФ Игорь Артемьев говорил, что считает недопустимыми заявления чиновников о ценовой ситуации в различных отраслях, в частности на рынке жилья.



Дальше тоже вниз

По оценкам Росстата, объемы строительных работ в России за первые три месяца нынешнего года снизятся по отношению к аналогичному периоду прошлого на 6%, пишет newsru.com. Всего в I квартале будет построено объектов на 600 млрд рублей, что станет минимальным показателем за последние три года (в благополучном начале 2008 года этот показатель превысил 700 млрд рублей, а в первые три месяца 2009 упал до 640 млрд рублей). Объем выполненных за январь 2010 года строительных работ составил 169,3 млрд рублей, снизившись по сравнению с первым месяцем 2009 на 10,6%, а с декабрем прошлого года — на 66,8%.



При этом участники рынка отмечают, что строительные работы в последнее время только дорожают, а значит, сокращение денежного выражения их объема вызвано уменьшением количества новых строек. «Себестоимость строитель-

ства растет — выросли ставки по кредитам, тарифы на присоединение к городским сетям, электроэнергию и другие, — рассказывает первый вице-президент Capital Group Валентина Становова. — Снижение показателей — это закономерное отражение сокращения объемов строительства».

Опросив почти 7 тыс. строительных организаций, Росстат пришел к выводу, что надеяться на скорое восстановление рынка не стоит. В улучшение экономической ситуации в строительстве в ближайшее время верят только 8% застройщиков, 12% боятся ее ухудшения, остальные 80% опрошенных считают, что начало нового года ничего не изменит на кризисном рынке недвижимости. Восстановления прежних объемов новостроек участники рынка ждут не раньше 2012-13 годов. В нынешнем же году российскому СН-рынку предрекают прогноз в 50-53 млн м² жилья, что ниже показателя 2009 года на 16%.

Ипотека разогревает рынок

В феврале в столице было зарегистрировано более 4 тыс. сделок по купле-продаже квартир, подсчитало управление Росреестра по Москве. Это вдвое больше, чем в феврале 2009 года, когда рынок находился «на дне», и всего на 11% меньше максимума, наблюдавшегося в феврале 2007 года, пишет «Коммерсантъ».

При этом 22,7% сделок было совершено при помощи ипотечных кредитов — по итогам февраля процент ипотечных сделок приблизился к докризисному уровню, отмечает гендиректор «МИЭЛЬ-Брокеридж» Алексей Шленов. Для сравнения: в декабре 2009 года их доля составляла всего 15%, в январе 2010 — 13%. «Ипотека возрождается. Банки предлагают реальные для потребителя ставки — от 12% до 14% в рублях», — говорит Шленов. «Ипотека восстанавливается и очень помогает нам в реализации квартир», — подтверждает директор департамента управления вторичного рынка «ИНКОМ-Недвижимости» Сергей Шлома.

По статистике ЦБ, за прошлый год объем выданных ипотечных кредитов сократился более чем в четыре раза — с 655,7 млрд рублей в 2008 году до 152,4 млрд, при этом около 90% всех кредитов было выдано тремя структурами — Сбербанком, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и «ВТБ 24» (доля Сбербанка превысила 63%). Ставки ипотеки в течение 2009 года, как у Сбербанка, так и у большинства оставшихся на этом рынке коммерческих банков, составляли не менее 14-16%. В этом году, чтобы восстановить выдачу кредитов и довести ставки до 11% годовых, правительство готово выделить 250 млрд рублей через программу ВЭБа.

Несмотря на увеличение количества сделок, стоимость жилья почти не растет, утверждают риэлторы. По их мнению, цены будут относительно стабильными до конца года, возможный рост будет соответствовать уровню инфляции и находиться в пределах 7-10%. «Существенный рост произойдет, если ипотека будет развиваться бурно, из-за чего серьезно увеличится количество покупателей с платежеспособным спросом. Сейчас на рынке баланс между спросом и предложением», — считает Шлома.

Нет «серым» схемам!

Депутаты пытаются запретить продажу новостроек в обход закона о долевом строительстве, пишут «Ведомости».

Напомним, закон №214 «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» вступил в силу 1 апреля 2005 года. Он запретил девелоперам брать деньги за квартиру до получения разрешительных документов на строительство, обязал прописывать в договоре все сроки и неустойки за их неисполнение, а также регистрировать договор, чтобы исключить двойные продажи. Однако продавцы нашли всевозможные обходные пути закона. В итоге, например, в Москве по ФЗ-214, по оценкам участников рынка, продается лишь 5% новостроек, а в



среднем по стране — не более 60%. «Прокуратура не контролирует схемы продаж квартир, так как свободу договора никто не отменял, а мера ответственности нигде не предусмотрена», — объясняет неэффективность закона член Комитета Госдумы по бюджету и налогам Александр Коган.

Благодаря новым поправкам

«серые» схемы реализации квартир (продажа «права заключения договора» на покупку и векселей) станут практически невозможными. Любая сделка по продаже жилья, связанная с привлечением средств граждан и возникновением в будущем права собственности, должна заключаться только по ФЗ-214, гласят поправки. Кроме того, предлагается увеличить штраф за невыполнение ФЗ-214 до 500 тыс. — 1 млн рублей (ранее он составлял 100-200 тыс. рублей) по каждой сделке.

«Поправки в закон прошли первое чтение и сейчас рассматриваются в Комитете Госдумы по финансовому рынку», — сообщил Коган. Он надеется, что к середине апреля документ уже будет утвержден президентом.

Малоэтажка на средства Фонда ЖКХ

Президент России Дмитрий Медведев подписал федеральный закон, направленный на стимулирование малоэтажного строительства за счет средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, сообщает РИА «Новости».

Документ определяет, на каких условиях будет предоставляться финансовая поддержка фонда, и дает возможность на его средства не только строить малоэтажное жилье, но и приобрести его у застройщиков. Кроме того, муниципалитеты, согласно закону, получают право сэкономленные от размещения заказов на строительство или покупку малоэтажки деньги направлять на формирование земельных участков для дальнейшего строительства, а также на проведение государственного кадастрового учета таких участков и обеспечение их инженерной инфраструктурой.



Депутатский запрос

Госдума направила на имя министра финансов Алексея Кудрина парламентский запрос о целях создания страховой компании «АИЖК» и деятельности самого Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Запрос был предложен Комитетом по финансовому рынку, который ранее по поручению палаты запросил подробную информацию у руководства АИЖК, однако, по заявлению самого комитета, не получил от компании ответа.

Напомним, наблюдательный совет АИЖК в конце прошлого года принял решение о создании страховой компании «АИЖК» с уставным капиталом в размере 1,5 млрд рублей. В конце января текущего года АИЖК зарегистрировало дочернюю страховую компанию, президентом которой был назначен заместитель генерального директора агентства Леонид Векшин. Предполагается, что деятельность СК «АИЖК» позволит ускорить развитие ипотеки в РФ, в частности, даст возможность снизить требования к первоначальному взносу и сократить процентные ставки.

В парламентском запросе указывается, что по уставу АИЖК страхование не отнесено к числу основных задач его деятельности. «Возникает вопрос о целевом использовании финансовых средств, полученных ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» как в качестве кредитов от «Внешэкономбанка», так и в рамках бюджетных ассигнований из федерального бюджета», — говорится в документе.

Также депутатов интересует концепция деятельности СК «АИЖК» (виды покрываемых рисков, размер страховых премий, планируемые финансовые показатели компании и прочее) и информация об ее предполагаемых операционных показателях (численность персонала, размер операционных расходов и т. д.). Кроме того, депутаты запросили у Кудрина полный список учредителей ОАО «Страховая компания «АИЖК» с указанием доли участия каждого.

ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ

ГОССТРУКТУРЫ ЗАНИМАЮТСЯ ИМИТАЦИЕЙ БУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анна Савушкина

В МАРТЕ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС БЫЛ ОСЧАСТЛИВЛЕН ОЧЕРЕДНОЙ ПОРЦИЕЙ ВНИМАНИЯ СО СТОРОНЫ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ. СНАЧАЛА БЫЛО ОБЪЯВЛЕНО О ТОМ, ЧТО В РОССИИ СТАРТОВАЛА ПРОГРАММА ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ЖИТЕЛЕЙ МОНОГОРОДОВ, В РАМКАХ КОТОРОЙ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ПОЯВЛЕНИЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ И НОВЫХ ИПОТЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ. ПРИ БЛИЖАЙШЕМ РАССМОТРЕНИИ, ПРАВДА, ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО РЕЧЬ ИДЕТ О ПОДДЕРЖКЕ ПЛАНОВ ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОЙ СТРУКТУРЫ — ГРУППЫ КОМПАНИИ «ИСТ».

ЗАТЕМ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ВОЗНИКЛА «СВЕЖАЯ ИДЕЯ» — ПОСТРОИТЬ В НАШЕЙ СТРАНЕ АНАЛОГ АМЕРИКАНСКОЙ СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЫ. НА ЭТОТ РАЗ ЕЙ НАЗНАЧИЛИ БЫТЬ В ПОДМОСКОВНОМ СКОЛКОВО.

НУ И НАПОСЛЕДОК ГОСУДАРСТВО ОЗАБОТИЛОСЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В ОТРАСЛИ — ПРЕМЬЕР ВЛАДИМИР ПУТИН ПОТРЕБОВАЛ НАКАЗАТЬ ВИНОВНЫХ В ЗАВЫШЕНИИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА БЮДЖЕТНЫХ ОБЪЕКТОВ. ПОКА, ПРАВДА, ТАК НИКОГО И НЕ НАКАЗАЛИ. ЗАТО ЛИШИЛСЯ СВОЕГО МЕСТА ОТВЕЧАВШИЙ ЗА ТАРИФЫ НА УСЛУГИ ЖКХ ЗАММИНИСТРА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЕРГЕЙ КРУГЛИК — СИТУАЦИЕЙ В ДАННОЙ СФЕРЕ ПРЕМЬЕР ТАКЖЕ ОЧЕНЬ НЕДОВОЛЕН. ОСОБОГО СМЫСЛА В ДАННОМ УВОЛЬНЕНИИ НЕТ, НО ЭТО НЕВАЖНО — КРАЙНИЙ НАЙДЕН, ГАЛОЧКА ПОСТАВЛЕНА. КТО СКАЗАЛ, ЧТО ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ ВОЛНУЮТ ПРОБЛЕМЫ СТРОЙКОМПЛЕКСА?

Как уже неоднократно говорилось, строительная отрасль, если бы государство взялось за нее с умом, вполне могла бы играть ключевую роль в экономике нашей страны. Чисто внешне стройкомплекс вниманием федеральных властей не обижен — громкие слова звучат с высокой трибуны практически ежедневно. Однако системно вопросами развития СН-рынка так никто и не занимается.

Переселение народов

Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) анонсирована новая социальная программа. Суть ее примерно такова: желающие переехать в другой регион могут приобрести на новом месте жилье на льготных условиях. Предполагается, что АРИЖК

оценит имеющуюся у них квартиру и под нее залог предоставит переезжающим льготный кредит на покупку новой (под 2/3 ставки рефинансирования ЦБ, на сегодня 5,5% годовых). Размер кредита будет равен стоимости старой квартиры за вычетом процентов. Долг и проценты будут гаситься одновременно после продажи прежнего жилья — на его реализацию отводится два года. Если продать квартиру не удастся, агентство примет ее на свой баланс, и далее она будет использоваться в социальных целях (например, будет передана муниципалитетам под маневренный фонд).

При этом вопреки обычной российской практике программа не голословна — для нее уже есть вполне конкретная «стартовая площадка»: город Тихвин Ленинградской обла-

сти (250 км от Петербурга). Сегодня группа компаний «ИСТ» строит там вагоностроительный завод (ТВСЗ) на базе принадлежащего ей предприятия «Титран-Экспресс» (в советские годы оно называлось «Трансмаш» и выпускало трактор «Кировец»). На части площадей «Трансмаша» группой уже построен, продан компании «Мечел» и функционирует Тихвинский ферросплавный завод (строительство этого проблемного с экологической точки зрения производства сопровождалось бурными протестами местных жителей). ТВСЗ планируется к запуску в начале следующего года.

Согласно данным администрации Тихвина, на конец прошлого года уровень безработицы в городе составил всего 2,7% — это чуть более тысячи человек (в Тихвине достаточ-

но много предприятий, в том числе очень развита лесная промышленность). Между тем ТВСЗ требуется около 3,5 тыс. работников, значит, примерно 2,5 тыс. человек (с семьями) придется привезти из других регионов. Дочерние компании группы — ЗАО «Бизнес Инжиниринг» и ЗАО «Северо-Западная инвестиционно-жилищная компания» на трех строительных площадках города уже возводят для будущих работников жилье. Заявленные площади — 170 тыс. м² (около 2,7 тыс. квартир). Инвестиции в строительство оцениваются в \$200 млн (получается примерно по \$1,2 тыс. на м²).

Безусловно, просто замечательно, что компания берется за создание новых производств и новых рабочих мест, да еще и строит для потенциальных работников жилье. Вот только, к сожалению, похоже, что весь громкий проект АРИЖК организован именно под тихвинский прецедент и, вполне возможно, этим самым прецедентом и ограничится. Подтверждением этому может служить тот факт, что основ-



Одна Силиконовая долина сегодня уже строится в Дубне

ными претендентами на рабочие места ТВСЗ называются работники тольяттинского АвтоВАЗа (летом прошлого года его руководство пообещало в короткие сроки уволить около 30 тыс. человек). При этом примерно в 30 км от Тихвина находится город Пикалево, печально

знаменитый проблемами с занятостью населения. Его жители вполне могут работать на строящемся заводе, и, в отличие от работников АвтоВАЗа, они не нуждаются в тихвинском жилье. Но ТВСЗ нужны не просто рабочие, ему нужны квалифицированные кадры. Все понятно, толь-



Moscow Business School
Seminar

Приглашаем посетить бизнес-семинары:

Строительство, недвижимость
12-14 апреля
Земельно-имущественные отношения
21-22 апреля
Деятельность службы заказчика при реализации инвестиционно-строительных проектов
12-13 мая
Налогообложение и бухгалтерский учет в строительстве
13-14 мая
Бюджетирование и управленческий учет в строительстве и девелопменте
13-14 мая
Ценообразование и сметное нормирование в строительстве
17-18 мая
Малоэтажное и коттеджное строительство
17-18 мая
Строительное проектирование

Читателям СНИП предоставляется скидка 10% на участие в семинарах!
Просто назовите пароль «005» при заказе!

Международные программы-стажировки в Англии, Франции и Швейцарии

Узнайте подробнее у менеджеров
Moscow Business School



Ваш менеджер: Татьяна Слизкая
+7 (495) 646-15-05, 6309
T_Slizkaya@mbschool.ru
www.mbs-seminar.ru
Ленинский проспект, 38А

Moscow Business School - это:

- 3500 м² в центре Москвы с самыми современными аудиториями
- Более 220 семинаров, проходящих каждый месяц
- Проживание иногородних слушателей рядом с учебным центром
- Постоянный состав преподавателей и тренеров, известных в России и за рубежом





В Зеленограде до сих пор можно увидеть недостроенные корпуса Силиконовой долины советских времен

ко зачем же называть способ достижения целей конкретным предприятием государственной программой, призванной решить проблемы моногородов?

Фенечки на исходе?

Создать в России Центр исследований и разработок, подобный американской Силиконовой долине, президент Дмитрий Медведев предложил в ноябре прошлого года в послании к Федеральному Собранию. «Там будут формироваться условия, привлекательные для работы ведущих

сковской области, а возглавит строительство Виктор Вексельберг. «Будем строить центр там, где у нас есть задел для того, чтобы это сделать быстро. Скорость имеет особое значение», — прокомментировал выбор территории Дмитрий Медведев. Предполагается, что строительство может начаться уже во второй половине 2011 года.

Сама идея создания в России подобного научного центра, мягко говоря, не нова, более того, в настоящее время в 100 км от Москвы в городе Дубне он уже строится. Там с 2005

в «СНИП» №8, 2008 г.). Общий планируемый объем вложений в ОЭЗ «Дубна» оценивается в 29 млрд рублей, из которых 7,8 млрд — бюджетные. Не будем задавать вопрос, зачем России Силиконовая долина, но давайте зададим вопрос: а зачем нам две Силиконовых долины? И, между прочим, еще три технико-внедренческие зоны запланированы в Томске, Санкт-Петербурге и Зеленограде.

Кстати, о Зеленограде. Если уходить еще глубже в историю, то существование калифорнийской Силиконовой долины не дает покоя нашим высоким чиновникам со времен СССР. Первый ее российский аналог (комплекс институтов и предприятий по разработке и выпуску микроэлектроники) начали создавать в 1987 году именно в Зеленограде, где до сих пор можно увидеть огромную территорию с недостроенными корпусами. После распада СССР возведение производственных объектов было прекращено, но подготовленная площадка осталась, ее вполне можно доосвоить. Кстати, и с занятостью в Зеленограде — беда: почти половина трудоспособного населения города работает в Москве.

В общем, курс на «инновации» и «модернизацию» — это, конечно, хорошо. Но, может быть, прежде чем начинать очередной громкий проект и направлять на его реализацию колоссальный объем госсредств, имеет смысл все-таки что-нибудь закончить? Тем более что «глубокий» смысл этого самого проекта, похоже, не понятен никому.

ИДЕЯ СОЗДАНИЯ В РОССИИ НАУЧНОГО ЦЕНТРА, ПОДОБНОГО КАЛИФОРНИЙСКОЙ СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЕ, МЯГКО ГОВОРЯ, НЕ НОВА

ученых, инженеров, конструкторов, программистов, менеджеров и финансистов», — пообещал он. Уговорить государство строить центр на их земле, по информации СМИ, пытались компании «Масштаб», Coalco и «Рублево-Архангельское». Здесь уместно напомнить, что все перечисленные структуры в 2007 году добились включения своих территорий в нацпроект «Доступное жилье» и что пока там не введено в эксплуатацию ни единого метра.

В марте президент подписал распоряжение о строительстве центра. В марте же стало известно, что проект будет реализован в Сколково Мо-

года худо-бедно, но развивается особая экономическая зона технико-внедренческого типа, предполагающая строительство производственно-научных и офисных помещений на 135 га и 600 тыс. м² жилья со всей сопутствующей инфраструктурой (Городок программистов). Со знаменитой калифорнийской Силиконовой долиной проект в Дубне постоянно сравнивают, ведь ориентирована ОЭЗ именно на ведение исследований и разработок в сфере высоких технологий, в особенности информационных, а также ядерно-физических (**подробнее о проекте см. «Второе дыхание наукограда»**

Rudolf Kämpf
HANDMADE
1907



Для Ваших VIP клиентов и деловых партнеров

Эксклюзивные коллекционные предметы интерьера и посуда из фарфора от легендарной европейской мануфактуры Rudolf Kämpf. Изящные сервизы с логотипом Вашей компании, пепельницы, вазы или пресс-папье Rudolf Kämpf станут уникальным корпоративным подарком или же ярким дополнением к интерьеру Вашего офиса.

Rudolf Kämpf
HANDMADE
1907



www.rudolfkampf.ru

Россия, Москва, официальный дилер салоны Palladio Interiors:
«Крокус Сити Молл», тел. +7 (495) 727-22-14;
Оружейный переулок, д. 3, стр.1, тел. +7 (495) 250-12-33;
ул. Новый Арбат, д. 21, стр. 1, Торговый центр «Дом Декор Дизайн»,
тел. +7 (495) 646-94-57;
Шоу-рум в Раздорах, Рублево-Успенское шоссе, д. Раздоры, д. 1,
тел. +7 (495) 222-08-01

Европа: официальный представитель: RGK center Ltd., тел. +7 (964) 566-81-00,
info@rudolfkampf.com

Ближний Восток и Северная Африка: эксклюзивный дистрибьютор:
Dunes of Arabia Trading L.L.C., тел. +97150 5777506, ara@dunesofarabia.com

На правах рекламы

Rudolf Kämpf
HANDMADE
1907

Rudolf Kämpf
HANDMADE
1907

ДЕЛО ПРИНЦИПА

КОМПАНИЯ «ИКЕА МОС»
ВЫСТРАИВАЕТ ОБОРОНУ

Дарья Балабошина



Официально одна из главных бизнес-установок холдинга IKEA во всем мире звучит примерно так: «Взяткам — нет!» По российским меркам заявление чрезвычайно смелое. Можно даже сказать, ставящее под вопрос самые «основы» национального строительного комплекса. В кулуарах все признают, что без взяток в нашей стране строить просто нельзя. А вот «ИКЕА» как-то строит или по крайней мере пытается. Если, конечно, верить программным заявлениям руководства компании.

Незря говорят, что беда не приходит одна. Российское подразделение шведского концерна IKEA и одновременно крупнейший владелец коммерческой недвижимости в России (по данным Forbes) ООО «ИКЕА МОС» испытывает сложности сразу на многих фронтах.

Для поддержания своего имиджа активного борца с коррупцией компания решила уволить в феврале этого года сразу двух российских топ-менеджеров — директора IKEA по Центральной и Восточной Европе Пэра Кауфмана и директора по недвижимости IKEA в России Стефана Гросса. Они обвиняются в проявлении «терпимости к коррупционным действиям». Параллельно власти Саратова грозятся отобрать у девелопера 570 га земли, а в Москве IKEA судится с известным лэндлордом — компанией «Масштаб». Правда, не обошлось и без позитивных новостей: власти Самары наконец выдали «ИКЕА МОС» разрешение на строительство (!) уже три года как построенного ТЦ «МЕГА».

Так все-таки давали?

«Мы глубоко огорчены и разочарованы. Любая терпимость по отношению к проявлениям коррупции для IKEA категорически неприемлема», — цитируются в пресс-релизе по случаю увольнения Кауфмана и Гросса слова президента IKEA Микаэля Ольссона. При этом что именно произошло, кому и за что была дана взятка, в IKEA официально не комментируют. «СНИПу» в «ИКЕА МОС» объяснили отказ тем, что пока не назначен новый директор по недвижимости в России, который мог бы ответить на подобные вопросы.

На наш взгляд, самой правдоподобной является следующая версия событий.

В 2006 году IKEA ввела в эксплуатацию в Санкт-Петербурге два торговых центра — «МЕГА Парнас» и «МЕГА Дыбенко». Особенностью данных объектов стало автономное энергоснабжение.

Почему в компании было принято такое решение, сказать сложно. Возможно, причиной послужил прежний опыт общения с энергетиками, которые выписывали его магазинам завышенные счета. Возможно, в IKEA не захотели платить обязательные для российской действительности взятки. Так или иначе, в 2006 году концерн заключил договор об аренде дизельных генераторов с ООО «Системы автономного энергоснабжения» (САЭ). Однако ежемесячные платежи за аренду оборудования САЭ влетели концерну «в копеечку» — они составляли \$1665 в сутки за 1 кВт, еще \$800 в сутки стоила аренда топливохранилищ. Как отмечают аналитики, эти расценки существенно выше рыночных.

Посчитав эксперимент неудавшимся, IKEA решила все-таки подключить свои питерские «МЕГИ» к электросетям. Именно для решения этого вопроса «ИКЕА МОС» якобы и дала взятку.

Самое интересное, что российскую прокуратуру эта история абсолютно не заинтересовала. Никаких следственных действий начато не было, никому не предъявляли обвинений... Сам собой напрашивается вывод о том, что разрекламирован-

ная властями антикоррупционная кампания на деле сводится к разовым акциям, основ системы не затрагивающим.

И это, кстати, общемировая практика — вспомним хотя бы последний скандал вокруг Daimler. Американцы раскопали доказательства, что Daimler в целом ряде стран (в том числе, кстати, и в России) практиковала откаты за госзаказы, но не стали раскручивать дело «по полной», предложив нарушителям свободной конкуренции решение вопроса в досудебном порядке — то есть за деньги. Daimler, разумеется, согласилась. Компания признала вину по двум эпизодам и заплатила штраф в размере \$185 млн. После заключения сделки Daimler с американской фемидой многие закупщики «членовозов» облегченно вздохнули. Но убьет ли данный инцидент их любовь к откатам? Нет. Даже задачи такой не стояло.

Возвращаясь к «ИКЕА», отметим, что число пострадавших в истории со взятками, по-видимому, ограничится уже уволенными. Коррупционные же схемы останутся неприкосновенными, и новым руководителям российского подразделения IKEA (как и ответственным за продажи «Мерседесов» госструктурам «в

ХОЗЯЙСТВО ИКЕА

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ IKEA управляет в России 11 одноименными магазинами товаров для дома и 13 торговыми центрами «МЕГА» в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Омске, Краснодаре, Ростове-на-Дону. В собственности девелопера находится 1,48 млн м² торговой и 120 тыс. м² офисной недвижимости (бизнес-центр в Москве).

«Группа компаний IKEA является стратегическим и долгосрочным инвестором. В перспективе мы заинтересованы продолжать развивать в России все направления своего бизнеса: розничную сеть «ИКЕА», торговые центры «МЕГА», производство, закупки и снабжение. Сегодня мы ведем строительство нового торгового центра «МЕГА» в Уфе, а также прорабатываем возможность реализации производственных проектов в ряде других регионов. Что касается проектов в Московской области, Саратове, Воронеже и Тюмени, то по ним мы пока проводим предпроектную подготовку», — рассказывал в интервью «СНИПу» в ноябре 2009 года директор по недвижимости IKEA в России Стефан Гросс незадолго до того, как был снят с этой должности.



В столичном регионе «ИКЕА МОС» судится с УК «Масштаб», у которой арендует землю под ТЦ «МЕГА Теплый Стан»

целом ряде стран») придется как-то в них встраиваться, находить новые, более тонченные варианты.

Претензии энергетиков

Межу тем история с арендой генераторов продолжается. В декабре 2008 года «ИКЕА МОС» подала в Арбитражный суд города Москвы иск к САЭ, в котором утверждалось, что энергетики «обманом заставили» ее заключить договор об аренде на невыгодных условиях. В 2009 году суд в удовлетворении иска «ИКЕА» против

истекал лишь в декабре 2008 года, и ритейлер незаконным образом расторг его в одностороннем порядке. Образовавшаяся задолженность послужила поводом для того, чтобы теперь уже САЭ подала иск к ритейлеру. Энергетики оказались более удачливыми, и в сентябре 2009 года суд обязал «ИКЕА МОС» выплатить истцу 285 млн рублей.

Директор ООО «Системы автономного энергоснабжения» Константин Пономарев сообщил «СНИПу», что претензии к «ИКЕА» со

нены «ИКЕА» в связи с отсутствием у нее денежных средств».

Ах, Самара-городок!

Параллельно «ИКЕА МОС» оказалась в центре конфликта в другом регионе. Как известно, летом прошлого года концерн заявил о том, что приостанавливает свою инвестиционную программу в России. Поводом для этого послужили проблемы компании в Самарской области. Напомним, ТЦ «МЕГА» в Самаре был построен еще в 2007 году, однако ввести его в эксплуатацию никак не удавалось: чиновники создавали все новые и новые административные барьеры, сдача комплекса многократно переносилась. Похоже, в данном случае руководство «ИКЕА МОС» «прогибаться» под административное давление действительно не захотело. В результате ситуация достигла такого накала, что в конце февраля министр торговли Швеции Эва Бьерлинг нанесла визит своему российскому коллеге Виктору Христенко, специально чтобы поговорить о проблемах, возникающих у ИКЕА в нашей стране. «То, что случилось, нехорошо для ИКЕА, нехорошо для России. Но я уверена, что в дальнейшем между концерном и российским рынком будут развиваться хоро-

РОССИЙСКУЮ ПРОКУРАТУРУ ИСТОРИЯ СО ВЗЯТКАМИ «ИКЕА МОС» АБСОЛЮТНО НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАЛА. ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ОБВИНЕНИЙ НИКОМУ ПРЕДЪЯВЛЕНО НЕ БЫЛО

САЭ отказал, и апелляционная инстанция оставила это решение без изменения.

При этом уже в июле 2008 года «ИКЕА» перестала платить по счетам САЭ. Возможно, компания была настолько уверена в своей правоте, что переоценила свои шансы в суде. Представители САЭ, в свою очередь, заявили, что договор с «ИКЕА МОС»

стороны его компании пока не исчерпаны: «В настоящий момент в производстве арбитражных судов находится ряд дел по нашим искам о взыскании задолженности по договорам аренды генераторов и искам «ИКЕА» о признании спорных договоров недействительными и незаконными. Часть решений вступили в законную силу, однако не испол-

шие взаимоотношения», — резюмировала итоги встречи Эва Бьерлинг.

Спустя несколько дней после этого «ИКЕА» получила в Самаре долгожданное разрешение на строительство. Теперь застройщику предстоит устранить недостатки, которые были допущены во время возведения ТЦ (какие именно — в компании не раскрывают), а затем «ИКЕА МОС» сможет подать документы на ввод объекта в эксплуатацию.

Земельные баталии

Тем временем саратовские власти оказались не такими сговорчивыми. Не далее как в январе губернатор Павел Ипатов заявил, что намерен принудительно изъять у «ИКЕА МОС» участок площадью 570 га в Саратовском районе, поскольку с 2005 года девелопер так и не приступил к его освоению (пять лет назад речь шла о строительстве там ТЦ «МЕГА» площадью 140 тыс. м² и стоимостью 3,5 млрд рублей). По словам представителей «ИКЕА МОС», по саратовскому участку проводится предпроектная подготовка.

Между тем саратовские чиновники уже успели найти «МЕГЕ» альтернативу: AIM Property Development построит в поселке Зональный Саратовского района ТРК под брендом OZ площадью 97 тыс. м² за 4,6 млрд рублей. Столичный девелопер при содействии местных властей уже приобрел землю, получил разрешения на присоединение к инженерным коммуникациям, разработал проектно-сметную документацию и даже нашел генподрядчика. Осталось только отыскать инвестора. Зампред правительства Саратовской области Александр Жандаров заявил, что намерен всячески способствовать реализации данного проекта и, в частности, привлечь к проекту ВТБ.

В столичном регионе у «ИКЕА МОС» тоже не все благополучно. Здесь компания судится с УК «Масштаб», у которой арендует часть земельного участка под ТЦ «МЕГА Теплый Стан». Все началось с того, что у ИКЕА возникла идея расширить комплекс, и «Масштаб» предложил ей выкупить 50 га земли за 1 млрд шведских крон (примерно \$137,8 млн). Владелец комплекса, как нетрудно догадаться, отказался. «Масштаб», со своей стороны, недоволен тем, что в 1999 году участок был арендован «ИКЕА» у

предыдущего землевладельца на 49 лет на условиях, предусматривающих единовременную выплату, а затем минимальные платежи. Теперь отчисления ИКЕА не покрывают даже налоговые платежи «Масштаба» за эту землю. Попытки землевладельца договориться с ритейлером об иных условиях аренды ни к чему не привели, и дело рассматривается в суде.

До кучи...

Кроме всего прочего, «ИКЕА МОС» в последнее время постоянно сопровождали всевозможные мелкие неурядицы.

Так, в конце февраля девелопер вынужден был закрыть из-за сильного снегопада оба ТЦ «МЕГА» в Санкт-Петербурге. Комплекс «МЕГА Дыбенко» — поскольку там просела и обвалилась часть навесных потолков (никто не пострадал), «МЕГА Парнас» — из-за угрозы аналогичного происшествия и для проведения профилактических мероприятий. По данным экспертов, каждый день простоя торговых центров в Петербурге приносит ИКЕА потери около \$2 млн. Впрочем, уже через несколько дней ТЦ

«ИКЕА МОС» выплатить штраф, но затем отменила его, потому что ответственность за подобные нарушения была прописана в законе уже после того, как фирма их совершила. «Поскольку мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с нашими арендаторами, мы знакомим их с нашими требованиями в области страхования, в том числе сообщая, какие страховые компании, с нашей точки зрения, являются достаточно надежными. При этом стоит отметить, что не было ни одного случая расторжения договоров с арендаторами по причине страхования ими рисков в иных компаниях, не из числа рекомендованных», — комментировал данную ситуацию «СНИПу» теперь уже бывший директор по недвижимости ИКЕА в России Стефан Гросс (см. интервью с ним в «СНИП» №11, 2009 г.).

А смысл?

Возникает вопрос: является ли совпадением одномоментное возникновение у «ИКЕА МОС» такого количества проблем? С одной стороны, против концерна ополчились чиновники

ВОЗМОЖНО, РЕЧЬ ИДЕТ О ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ КАМПАНИИ ПО ПОДРЫВУ ПОЗИЦИЙ КРУПНОГО ИГРОКА РЫНКА. УВЫ, ПОДОБНЫЕ ПРИМЕРЫ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛИ ДЛЯ РОССИИ ПЕЧАЛЬНОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ

снова открылись. Позднее выяснилось, что в «МЕГА Дыбенко» деформировалась одна из потолочных балок. В «ИКЕА МОС» сообщили, что это произошло из-за некачественного выполнения подрядчиком сварочных работ. По всей видимости, никакой компенсации шведы требовать не собираются, поскольку данного подрядчика (УИМП) выбирали сами и сами же проводили технический надзор за выполнением работ.

Ну и напоследок можно вспомнить, что еще в прошлом году к ИКЕА предъявила претензии ФАС. Служба заявила, что при заключении договоров аренды площадей в своих ТЦ «МЕГА» ИКЕА настоятельно рекомендовала арендаторам заключать договоры страхования с определенными компаниями. Сначала ФАС предписа-

(ФАС, власти Самарской и Саратовской областей), с другой стороны — партнеры по бизнесу (САЭ, «Масштаб»).

Можно предположить, что речь в очередной раз идет о целенаправленной кампании по подрыву позиций крупного игрока. Увы, подобные примеры в последнее время стали для России печальной действительностью. В частности, в похожей ситуации не так давно оказалась строительная компания Strabag (см. «Российский фронт Strabag» в «СНИП» №12, 2009 г.). Впрочем, трудности австрийского подрядчика связаны скорее с внутренними проблемами. Кто управляет процессом в случае с ИКЕА и к чему в итоге приведет эта «игра», пока остается только догадываться.

Арестован глава «Евразии Логистик»



Тверской суд Москвы санкционировал арест генерального директора компании «Евразия Логистик» Александра Волкова, сообщает newsru.com. Топ-менеджер подозревается по четырем статьям УК: мошенничество, причинение имущественного вреда, легализация имущества, приобретенного преступным путем, и использование подложных документов. По

данным Следственного комитета при МВД, бизнесмен входил в преступную группу, в которой также значится уехавший за границу бывший совладелец «Евразии Логистик» и «БТА Банка» Мухтар Аблязов.

Напомним, в сентябре 2009 года сотрудники МВД провели следственные действия в московских офисах «БТА Банка», лизинговой компании «Дело» и некоторых других свя-

занных с ними структурах. В ходе расследования было установлено, что руководители лизинговой компании и бывшие руководители «БТА Банка» совершили хищения денежных средств банка.

По версии журнала Forbes, подконтрольная Мухтару Аблязову «Евразия Логистик» занимает 13-ю строчку в рейтинге крупнейших владельцев коммерческой недвижимости России. Инвестпрограмма компании предполагает ввод 10 млн м² площадей в рамках логистического проекта GreenGate. На начало 2008 года в активной стадии строительства находилось около 2,5 млн м² недвижимости.

Весенняя оттепель?

Российские девелоперы один за другим объявляют об изменении стратегии и разморозке приостановленных из-за кризиса проектов, пишут «Ведомости».

Так, группа «ЛСР» сообщила, что приняла программу, направленную на обеспечение быстрого роста бизнеса компании «в период восстановления строительного сектора». «Нижняя точка экономического спада уже преодолена», — считает гендиректор группы Игорь Левит. С середины 2008 года компания жила по антикризисной программе, предусматривающей снижение расходов и приостановку проектов. Согласно новой стратегии ЛСР намерена разморозить пять проектов по строительству жилья площадью 440 тыс. м² (работы ни по одному еще не начаты), а также приобрести земельные участки в Москве, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге и рассмотреть предложения по покупке строительных мощностей.

Есть и другие девелоперы, заметившие «пробуждение» рынка. «Российский рынок недвижимости заметно оживился», — утверждает гендиректор AFI Development Александр Халдей. Его компания решила возобновить строительные работы на трех объектах: в офисных комплексах на Озерковской и Павелецкой набережных и в санатории им. Калинина в Железноводске. ПИК планирует увеличить объемы ввода жилья в 2010 году до 1 млн м² (в прошлом году было введено 884 тыс. м²). «Главстрой» во второй половине текущего года предполагает начать работы по пяти новым проектам», — сообщил представитель компании Виталий Королев. Восемь новых проектов намерена запустить компания MR Group. Рынок просыпается, немного активизировались покупатели, но все же говорить о его росте пока рано, считает со своей стороны президент «Бест-недвижимости» Григорий Полторак.

Украинские депутаты против налога на недвижимость

Верховная Рада Украины не поддержала в первом чтении проект закона Украины «О налоге на недвижимое имущество», передает украинское информагентство «УНИАН». За его принятие было отдано 159 голосов при необходимых 226.



Законопроектом предлагалось ввести налог на недвижимость физических и юридических лиц — предпринимателей. Планировалось, что налог будет взиматься со всех видов недвижимого имущества площадью

не менее 300 м², которое находится в собственности указанных лиц на территории Украины, за исключением земли. Начисление налога предусматривалось централизованное — сведения из государственного реестра недвижимости должны были направляться в налоговые органы по месту регистрации плательщиков. В свою очередь, налоговые органы к установленному числу текущего года должны были анализировать данные, которые поступили по каждому отдельному лицу, и устанавливать ставку и размер налога в зависимости от совокупного объема недвижимости, которая находится в собственности.

Законопроектом не предусматривалось предоставление каких-либо льгот. Налогоплательщики, которые имеют в собственности недвижимое имущество в таких объемах, имеют все возможности (финансовые) для ее оплаты, считали авторы законопроекта. Однако они, видимо, не учли, что в эту категорию попадают и многие депутаты Верховной Рады.

На рыбалку!

Туроператор «Интурист» купил остров в дельте Волги в Астраханской области в 70 км от Астрахани, где планирует построить базу для охотников и рыболовов, пишут «Ведомости». На площади около 15 га предполагается разместить деревянные коттеджи, спа-комплекс и инфраструктуру. Инвестиции составят \$45-50 млн. По словам президента компании Александра Арутюнова, управлять отелем будет «Интурист отель групп».

«Речь идет о капитальной реконструкции базы отдыха «Лотос» на Го-



ристом острове, который расположен в Камызякском районе. Место знаменито своими лotosовыми полями и «раскатами», где можно в

любое время года заниматься трофейной рыбалкой и подводной охотой», — рассказал министр по туризму Астраханской области Александр Хозов. По его словам, «Интурист» вскоре должен представить проектную документацию, первую очередь базы планируется открыть уже в этом году. «Мы надеемся, что «Интурист» поможет привлечь в область не только россиян, но и иностранцев», — добавил министр. Согласно статистике Министерства туризма Астраханской области, в 2009 году регион посетили около 2 млн туристов.

Обманутые дачники

Около 75% покупателей участков без подряда в Подмосковье в 2010 году могут стать «обманутыми дачниками», получив землю без обещанных девелоперами коммуникаций, пишет РИА «Новости».

По данным экспертов агентства недвижимости Doki, в 2008 году в Московской области предлагалось в продажу около 50 коттеджных поселков с участками без подряда, в 2009 году — уже 150, в 2010 году — около 250. При этом более 70% предложения приходится на первичные объекты в радиусе 50 км от Москвы стоимостью ниже 200 тыс. рублей за сотку.

Как прогнозируют в Doki, в 2010 году в Подмосковье будет продано еще не менее 25 тыс. участков без подряда в коттеджных поселках, при этом порядка 20 тыс. их покупателей могут составить категорию «обманутых дачников».

К инвестору — как к любовнице

По оценкам главы столичного стройкомплекса Владимира Ресина, объемы строительства жилья в столице вернутся на докризисный уровень (около 5 млн м² в год) только в 2012-13 годах, сообщает РИА «Новости». Напомним, еще осенью прошлого года Ресин прогнозировал, что строительная отрасль Москвы достигнет докризисных показателей в 2011 году.

При этом Ресин утверждает, что московские власти намерены изменить свое отношение к инвесторам-застройщикам в лучшую сторону. «Мы будем относиться к инвестору, как к любовнице», — пообещал он. Глава стройкомплекса также признал, что перед началом кризиса столичные чиновники «немножко зажрались». «Думали, что бюджета хватит на все, а надо было умнее распорядиться», — уточнил он.

Напомним, по данным Федеральной службы государственной статистики по Москве, в 2009 году в столице было введено в эксплуатацию 2,7 млн м² жилых площадей, что на 17,2% меньше, чем в 2008 году.

Самоликвидация

Девелоперское подразделение Корнерик Group (ранее — ГК «МИАН») — ЗАО «МИАН Девелопмент» — подало иск в Арбитражный суд Москвы о собственном банкротстве, пишет newsru.com. В портфеле «МИАН-Девелопмента» около 1 млн м² недвижимости, в том числе жилой комплекс «Коперник» на Большой Якиманке (на фото), бизнес-центры на проспекте Вернадского и в Духовском переулке, офисно-жилой центр на улице Палиха.

Это не первый иск о банкротстве «МИАН-Девелопмента». В декабре прошлого года признать компанию банкротом попросило ЗАО «МИАН» (до 2007 года — головная структура холдинга «МИАН», после претензий налоговиков выведено из состава группы). В феврале московский арбитраж отложил рассмотрение этого дела по просьбе ЗАО «МИАН» «в связи с возможностью мирного урегулирования спора», а в марте и вовсе прекратил производство в связи с отказом заявителя от иска.

Год назад активы «МИАН-Девелопмента» оценивались в 11,4 млн рублей. Общая кредиторская задолженность компании на I квартал прошлого года составляла почти 7,5 млрд рублей. По мнению юристов, ЗАО «МИАН-Девелопмент» просит признать себя банкротом, чтобы контролировать назначение конкурсного управляющего и процедуру банкротства.



Взгляды меняются

Владелец группы «Онэксим» Михаил Прохоров хочет вернуться в проект «Москва-Сити», хотя еще летом 2008 года предупреждал инвесторов: «Кто придет в ММДЦ в конце, что называется, попадет». Сегодня бизнесмен ведет переговоры со столичными властями об инвестировании в строительство киноконцертного зала на участке №6 площадью 21,7 тыс. м² в составе центрального ядра комплекса, пишет «Коммерсантъ».

Как пояснил глава Департамента имущества Москвы Владимир Силкин, город в настоящее время готовит технические условия по конкурсу на право инвестирования в строительство киноконцертного зала, который потом станет собственностью инвестора. «Подготовка документации завершится в ближайшие неделю-две, и примерно через месяц состоится тендер», — добавил чиновник. Он сообщил, что структуры Прохорова собираются участвовать в тендере. В самом «Онэксиме» интерес к данному проекту также подтверждают. «Наше участие зависит от того, какие условия выставит город, но они пока не обнародованы», — утверждает источник, близкий к Михаилу Прохорову.

Напомним, до весны 2008 года структурам Михаила Прохорова и Владимира Потанина принадлежало около 46% ОАО «Сити» (создано для управления проектом ММДЦ), но затем эти акции были проданы «Базэлу» Олега Дерипаски. «Я считаю, что долгосрочной капитализационной перспективы эта модель не имеет. Потому что транспортная составляющая «Сити» сделана плохо», — объяснил причины выхода из проекта Михаил Прохоров.



Сбербанк предпочитает не рисковать

Сбербанк считает рискованным кредитовать группу «ПИК», несмотря на то что девелопер получил госгарантии для займа еще в конце прошлого года, пишет «Коммерсантъ».

В марте Сбербанк направил письмо в Министерство финансов, в котором попросил Минфин высказать позицию относительно возможности дальнейшего кредитования группы. Речь идет о



займе в размере 12,75 млрд рублей на развитие проектов, анонсированном группой во второй половине 2009 года. В сентябре комиссия под руководством первого вице-премьера Игоря Шувалова одобрила получение ПИКом госгарантий на сумму 14,375 млрд рублей. Сбербанк должен был выдать девелоперу 28,75 млрд рублей, из них около 14 млрд рублей пошло на реструктуризацию существующей задолженности, еще 12,75 млрд рублей предполагалось направить на реализацию строительных проектов.

«На наш взгляд, письмо носит технический характер», — прокомментировал ситуацию первый вице-президент группы «ПИК» Артем Эйрамджанц. По его словам, в группе рассчитывают на получение кредита в Сбербанке в ближайшее время.

Нашли способ

Московские власти нашли способ, как пополнить бюджет города за счет девелоперов и одновременно дисциплинировать их в отношении сроков строительных работ, пишет «Коммерсантъ».

В середине марта мэр Юрий Лужков подписал постановление №218-ПП «Об усилении ответственности инвесторов-заказчиков за соблюдение сроков строительства». Документ вводит новое правило для девелоперов: теперь у Департамента земельных ресурсов (ДЗР) есть право штрафовать застройщиков, если те вовремя не освободили проезжую часть, примыкающую к строительной площадке. Размер неустойки — 0,3 (то есть 30%!) годовой арендной платы за каждый день превышения сроков ее освобождения.

«Каждый девелопер, строящий в Москве, вынужден арендовать у города примыкающие к стройплощадкам дороги, по которым доставляются необходимые стройматериалы и техника», — поясняет гендиректор компании «Земельных дел контора» Илья Свиридов. По оценкам управляющего директора Praedium Oncor International Михаила Геца, сейчас в период строительства девелоперы за аренду 1 га в пределах Садового кольца платят в бюджет в среднем по \$100-150 тыс. в год. Таким образом, за каждый день просрочки застройщику придется доплачивать городу \$30-45 тыс. в день (!). Вводимые штрафные санкции направлены прежде всего не на решение транспортной проблемы в городе и не на увеличение объемов строительства, а на сокращение бюджетного дефицита, уверены девелоперы.



Большой заказ

Бывший хозяин Черкизовского рынка — бизнесмен Тельман Исмаилов займется олимпийским строительством в Сочи, сообщает ИТАР-ТАСС. По договоренности с госкорпорацией «Олимпстрой» его группа компаний «АСТ» должна обеспечить региону примерно 4 тыс. гостиничных номеров. Сумма предполагаемых вложений не раскрывается.

В «Олимпстрое» говорят, что этим соглашением вопрос с гостиничными номерами в олимпийском Сочи решается полностью. Сейчас в городе насчитывается порядка 5 тыс. номеров.

Напомним, что Исмаилов, проживавший последнее время в Турции, в июне прошлого года открыл на популярном курорте Анталья отель Mardan Palace (на фото),



который называют одним из самых дорогих в мире (его стоимость — около 1 млрд фунтов стерлингов). «Если есть ресурсы, неплохо бы их реализовать в России, например, можно вложить деньги в строительство гостиничных комплексов в Сочи для Олимпиады 2014 года.

Никто не запрещает», — высказался по поводу этого отеля премьер-министр РФ Владимир Путин.

Получив подтверждение, что правоохранительные органы России не угрожают ему уголовным преследованием по делу принадлежащего АСТ «Черкизона», Тельман Исмаилов недавно вернулся в Россию. На-

помним, что уголовное дело было возбуждено по факту продажи на рынке опасных для здоровья товаров, Исмаилов фигурантом дела не являлся.

Под контролем

Московские власти создали новый орган, который будет следить за тем, чтобы застройщики не пользовались при продаже квартир «серыми» схемами. Вскоре он придет в компании с первыми проверками, предупреждают «Ведомости».

По словам руководителя столичного стройкомплекса Владимира Ресина, в конце прошлого года в мэрии было создано Управление по обеспечению реализации инвестиционных проектов, контролю и надзору в области долевого строительства (Моснадзор долевого строительства). Новая структура будет следить, чтобы застройщики продавали квартиры по ФЗ-214, а также контролировать правильность привлечения и использования денег дольщиков. Возглавляет Моснадзор Игорь Ткач, до этого занимавший должность замруководителя Москонтроля.

«По ФЗ-214 застройщик обязан опубликовать проектную декларацию, получить разрешение на строительство, оформить земельные отношения и только потом начинать продажи. При несоблюдении этого мы будем применять административные меры вплоть до требований о ликвидации компании, — заявил начальник отдела Моснадзора Игорь Рязанцев. — Если информация о продажах по «серым» схемам подтвердится, мы принудим компании перезаключить договоры по ФЗ-214, в том числе зарегистрировать их в Росреестре», — утверждает он. Согласно положению о Моснадзоре, этот орган имеет право обратиться в суд «с заявлениями о приостановлении деятельности, связанной с привлечением средств граждан».

А вот в Санкт-Петербурге решено пойти по другому пути. В городе будет сформирован Фонд добровольного страхования долевого строительства, пишет РБК daily. В случае банкротства застройщика он должен гарантировать достройку его объектов. Создание фонда будет закреплено в городском законе — соответствующий документ разработан депутатами Законодательного собрания.

Согласно ему, строителям придется отчислять в общую копилку 2-2,5% от общих затрат на возведение домов, определенную сумму вложит и город. Примерный объем фонда, по некоторым оценкам, составит порядка 3,5 млрд рублей. Авторы идеи считают, что участие в фонде станет дополнительным плюсом к имиджу застройщиков. Но есть и критики, которые предупреждают о возможности возникновения в связи с нововведением различных мошеннических схем. «Компания, внесшая 2,5% в фонд, оформляет квартиры в своем доме на сотрудников, банкротится, а потом ее здание достраивают за счет фонда», — приводит в пример одну из них заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Кто вверх, кто вниз

В марте средние цены на вторичное жилье в России снизились больше всего в Самаре, Ростове-на-Дону и Саратове, пишет портал «Мир квартир». В целом снижение было зафиксировано в 15 из 25 российских регионов. В Самаре оно составило 2,1% (до 47,6 тыс. рублей за м²), в Ростове-на-Дону и Саратове — 1,7% (до 45,9 тыс. рублей и 33,7 тыс. рублей за м² соответственно). За «призовой» тройкой следуют Брянск (со средней ценой м² в 31,7 тыс. рублей) и Тольятти (27 тыс. рублей), где цены падали меньшими темпами — на 1,5% и 1,1% соответственно.

В десяти городах квартиры на вторичном рынке подешевели менее чем на 1%. В восьми в марте был отмечен рост средних цен предложения, и лидером в их числе стал Хабаровск, где жилье прибавило сразу 3,6% и подорожало до 42 тыс. рублей за м².

В Ярославле со средней ценой «квадрата» в 48,4 тыс. рублей и в Туле (43,4 тыс. рублей) средние цены подросли на 1,6%, в Смоленске (34,3 тыс. рублей) — на 0,8%, в Санкт-Петербурге (79,9 тыс. рублей) — на 0,7%, в Москве (158,5 тыс. рублей) и Красноярске (40 тыс. рублей) — на 0,6%.

Неизменными цены предложения в марте остались в Нижнем Новгороде (46,8 тыс. рублей за м²) и Курске (30 тыс. рублей).

Последние пять лет лидером среди субъектов РФ по объемам ввода жилья уже традиционно становится Московская область. Прошлый год, который для строительной отрасли страны выдался особенно тяжелым, не стал исключением: в Подмосковье сумели ввести жилья даже больше, чем в предыдущие благополучные годы. О том, как региону удалось это сделать, «СНИПу» рассказал губернатор Московской области Борис Громов.



БОРИС ГРОМОВ:

«Власть должна стать куратором и помощником бизнеса»

«СНИП»: Борис Всеволодович, для большинства регионов поставленной в 2005 году руководством страны целью — строить ежегодно не менее 1 м² жилья на жителя — казалась запредельной даже в безоблачные годы, сейчас же стала совсем недоступной. Между тем для строительного сектора Московской области, как показывает прошлогодняя статистика, кризиса как будто и не было...

— Московская область — первый и пока единственный субъект РФ, который уже три года выполняет одну из основных задач нацпроекта «Доступное жилье». В прошлом году в расчете на одного жителя Подмосковья было построено 1,26 м² жилья, что на 0,8 м² превысило результаты предыдущих двух лет, в том числе благополучного 2007 года. В целом в 2009 году в области было введено 8,451 млн м² жилья (14% от общего результата по стране). Наибольший вклад в копилку внесли Одинцовский (958 тыс. м²), Ленинский (529 тыс. м²) и Раменский (522 тыс. м²) районы, а также городской округ Химки (516 тыс. м²).

Однако, несмотря на эти цифры, ситуацию в строительном комплексе области полностью благоприятной назвать нельзя. Сокращение объемов строительно-монтажных работ составило более 20%, а производство стройматериалов уменьшилось

почти на 20%. Пострадала строительная отрасль и в плане инвестиций. Если в 2008 году на возведение объектов недвижимости банками было выделено кредитов на 99,3 млрд рублей, то в 2009 году — вдвое меньше.

«СНИП»: Не секрет, что во многих регионах удовлетворительные прошлогодние результаты по вводу жилья были достигнуты за счет ИЖС. В Подмосковье ситуация аналогичная?

— Не совсем. В Московской области реализуется очень много проектов массовой застройки, и более половины из введенных в прошлом году жилых площадей пришлось именно

за счет собственных и заемных средств было построено более 3,6 млн м² жилья — 44% от общего объема (для сравнения, в 2008 году — 41,1%). В настоящее время в области насчитывается порядка 400 коттеджных поселков. В стадии строительства — около 3 млн м² жилья коттеджного типа и более 800 тыс. м² таунхаусов.

Но не подумайте, что мы пустили это дело на самотек и отдали «малоэтажку» на откуп частникам: мол, стройте как хотите, а у нас статистика будет улучшаться... Власти региона и муниципалитеты принимают активное участие в развитии данного направления строительства. В ноябре 2009 года правительством области

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ПОРЯДКА 400 КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ. В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА — ОКОЛО 3 МЛН М² ЖИЛЬЯ КОТТЕДЖНОГО ТИПА И БОЛЕЕ 800 ТЫС. М² ТАУНХАУСОВ

на их долю. Хотя и роль ИЖС мы ни в коей мере не преуменьшаем. Малоэтажное строительство сегодня — одно из приоритетных направлений жилищной политики государства. За январь-декабрь 2009 года населением

была утверждена «Концепция развития малоэтажного жилищного строительства», в рамках которой разрабатываются механизмы стимулирования этого сегмента, формирования коммунальной инфраструктуры на

ПОДМОСКОВНЫЕ РЕЗЕРВЫ

ГК «СУ-155» севернее Красногорска продолжает возводить район комплексной застройки Красногорье. На территории 150 га к 2012 году будет построено 1,3 млн м² жилья (дома 5-30 этажей) и социальная инфраструктура (строительство ведется с 2005 года).

В прошлом году началось возведение жилого микрорайона вблизи деревни Анино Красногорского района. Инвестор — ЗАО «Затонское» — планирует к 2016 году построить здесь 1 млн м² жилья с необходимой социальной и инженерной инфраструктурой.

Застройщик ООО «РФСК» и инвесторы ЗАО «ПИК-Регион» и ЗАО «СУ-155» реализуют проект застройки микрорайонов 7-8 в Люберцах. На земельных участках общей площадью 88,4 га ведется строительство 940 тыс. м² жилья (49 жилых домов) и объектов социально-культурного и бытового назначения.

В Химках «ПИК-Регион» завершает жилой район Новокурино, который начал строить в 2004 году. Комплексная застройка ведется на территории 81 га и предполагает возведение 18-36-этажных домов общей площадью 900 тыс. м², школ, детских садов и других объектов.

Этот же девелопер с 2005 года реализует проект «Ярославский» в городе Мытищи — два микрорайона общей площадью 1 млн м². Планируется к 2013 году построить более 30 домов 16-35 этажей и социальные объекты.

Известный проект, реализуемый совместно столичным и областным правительством, — комплексная застройка территории Люберецкой станции аэрации. На земельных участках общей площадью 414 га предполагается построить более 4 млн м² жилья, а также объекты социально-культурного, бытового, транспортного и инженерного назначения.

В городе Московский Ленинского муниципального района ООО «ЭкоПро» осуществляет комплексную застройку полей вымораживания ЗВС. На земельном участке общей площадью 37,9 га уже в этом году предполагается завершить строительство 346 тыс. м² жилья и различной инфраструктуры.

Также в текущем году должна завершиться стройка в Чехове, где ЗАО «МосОблИнвестСтрой» (входит в ГК «СУ-155») возводит микрорайон Губернский с ориентировочной общей жилой площадью — 334 тыс. м² (21 дом) и объекты социальной и коммунальной инфраструктуры. Площадь земельного участка — 22,5 га.

Вблизи Одинцово на территории 50 га ГК «СУ-155» строит микрорайон Новая Трехгорка общей площадью 500 тыс. м². В микрорайоне предположительно будет проживать 16 тыс. человек. Его ввод запланирован на текущий год.

В северо-западной части самого Одинцово в рамках проекта комплексной реконструкции пятиэтажного жилого фонда появится новый микрорайон №2. Инвестор ООО «Рантект-МФД» планирует построить 450 тыс. м² жилья на земельном участке общей площадью 36,6 га. Предусмотрено также появление объектов инфраструктуры (36,4 тыс. м²). Предполагаемый срок окончания проекта — 2025 год.

Пул инвесторов в составе ГК «СУ-155», ЗАО «ПИК-Регион», ООО «Передовые технологии в строительстве», ассоциация «Мособлстройкомплекс» и МУП «Управление капитального строительства города Долгопрудного» ведут застройку микрорайона Центральный в Долгопрудном. На территории 72 га строится 650 тыс. м² жилья и всевозможная инфраструктура. Реализация проекта осуществляется с 2004 года и завершится предположительно в 2015 году.

участках планируемой застройки, создаются предпосылки к снижению стоимости возведения малоэтажного жилья, в том числе за счет использования современных технологий. В ближайшем будущем предполагается возведение малоэтажного жилья на земельных участках общей площадью более 7,6 тыс. га. А согласно схеме территориального планирования Московской области и основным положениям градостроительного развития до 2020 года под малоэтажное строительство отведено 27,37 тыс. га.

Кроме того, Минстроем Московской области и Национальным агентством развития малоэтажного и коттеджного строительства подготовлено к подписанию соглашение о взаимодействии в целях содействия реализации пилотных проектов для отработки механизмов развития малоэтажной жилищной застройки. Уже выбраны инвестиционно привлекательные площадки в Дмитровском, Клинском, Раменском и Ступинском муниципальных районах, а также го-

родских округах Домодедово и Лосино-Петровский. Почти все эти проекты находятся на начальных стадиях реализации.

«СНИП»: *Вы сказали, что массовая застройка в Московской области не сбавляет обороты. Но ведь в кризис многие масштабные жилищные проекты были заморожены...*

— Конечно, экономическая ситуация сейчас непростая, но правительство региона совместно с администрациями муниципальных образований стараются делать все, чтобы не прекращать реализацию жилищных инвестиционных проектов и сохранить объемы массовой застройки. И, надо сказать, усилия не проходят даром. В настоящее время в Подмосковье успешно реализуется несколько крупных проектов комплексного освоения территорий, которые в совокупности в ближайшие годы дадут существенный прирост объемов ввода жилья (**см. «Подмосковные резервы»**).

«СНИП»: *А как развиваются проекты комплексной застройки, реализующиеся по госконтрактам Минобороны РФ в Балашихе и Подольске?*

— Проекты развиваются, хотя и не так гладко, как хотелось бы. На сегодняшний день по микрорайону №30 в Балашихе завершено проектирование школ и детских садов, в проектной стадии находится медцентр. По микрорайону Кузнечики в Подольске разрабатывается проектная документация на строительство школ и садов. Конечно, с учетом масштабов данных проектов и определенных руководством страны сжатых сроков их реализации сделано пока мало. Напомню, что согласно госконтрактам в Балашихе должно появиться 477,3 тыс. м² жилья, в Кузнечиках — почти 950 тыс. м². Плюс полноценная социальная, инженерная и транспортная инфраструктура.

Именно инфраструктура и вызывает основные вопросы. Сумма, в которую оценивается проектирование и строительство социальных объек-

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ФИНАНСИРОВАНИЕ стройкомплекса Московской области в текущем году будет вестись в рамках различных подпрограмм областной программы «Жилище» на 2009-12 годы. В частности, подпрограмма «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» предусматривает выделение 495 млн рублей из федерального и 5 млн рублей из областного бюджета, а также более 1,56 млрд рублей из средств частных инвесторов и кредиторов. На подпрограмму «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» будет потрачено более 398,3 млн рублей из федерального бюджета, 157,4 млн рублей из бюджетов муниципальных образований и более 998,4 млн рублей внебюджетных средств. «Переселение граждан из ветхого жилищного фонда» потребует около 1,6 млрд, 382 млн и 6,12 млрд рублей соответственно из тех же источников. На реализацию подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» будет выделено 70 млн рублей из федерального бюджета, по 21 млн рублей из бюджета области и средств муниципальных образований, 168 млн рублей составят собственные средства молодых семей.

тов в балашихинском проекте, составляет около 3,3 млрд рублей, в подольском — более 8,5 млрд рублей. Инженерная инфраструктура предположительно обойдется более чем в 2,7 млрд рублей и в 3,8 млрд рублей соответственно. И это еще без учета стоимости работ по строительству и реконструкции автомобильных дорог. Пока из федерального бюджета были предоставлены дотации в размере чуть более 6,5 млрд рублей. Часть средств — около 3,5 млрд рублей — область изыскала сама. Но этого недостаточно. Хотелось бы решить данный вопрос без особых потерь для проектов. Мы стараемся это сделать, следим за ситуацией: Минмособлстрой еженедельно проводит расширенные совещания с представителями Минобороны, областных мини-

стерств и ведомств, администраций Подольского муниципального района, городских округов Подольск, Балашиха и генподрядных организаций — ГК «Мортон» и МСМ-5.

«СНИП»: *Какова ситуация в области с ветхим жильем?*

— Для Московской области ликвидация аварийного и ветхого жилищного фонда — одна из важнейших задач. На территории региона почти 102 тыс. м² жилья (на которых проживает около 5,7 тыс. человек) признано аварийным и подлежит сносу. И если в 2008 году расселением таких домов занимался только Ступинский муниципальный район, предоставивший для 24 семей немногим более 1 тыс. м² новой жилплощади, то в 2009 дела пошли активнее. При фи-

нансовой поддержке Фонда ЖКХ заработала адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в Московской области на 2009-10 годы с учетом необходимости стимулирования развития рынка жилья». Общий объем финансирования программы в 2009 году составил более 2,35 млрд рублей (за счет средств фонда, областного и муниципальных бюджетов). К настоящему моменту заключено 22 государственных контракта на приобретение у застройщиков 735 квартир общей площадью свыше 40 тыс. м².

«СНИП»: *Какие еще механизмы поддержки застройщиков применяются в регионе?*

— Прежде всего, мы стараемся оградить наши строительные организации от «переизбытка» внимания со стороны контролирующих органов и максимально снизить административные барьеры. Инвесторам-застройщикам даются все необходимые разъяснения по вопросам реализации действующих и вновь заключаемых двухсторонних инвестиционных контрактов, а также оформления проектно-сметной документации.

Сейчас мы работаем над тем, чтобы постепенно освобождать застройщиков от обязательств по долевному участию в строительстве и реконструкции инженерных сетей на территории области. Власть должна стать в первую очередь куратором и помощником бизнеса, а фискальные рычаги включать только в тех случаях, когда это уместно.

«СНИП»: *А когда это уместно?*

— Например, когда дело касается обеспечения законных интересов граждан — соинвесторов строительства жилых домов, то есть дольщиков. Не скрою, в некоторых случаях при нарушении их прав приходится прибегать в отношении застройщиков к определенному давлению. Но у нас нет иного выхода — обязательства перед людьми нужно выполнять, они не виноваты в чьих-то просчетах, недоработках, а иногда и просто нечистоплотности. В результате предпринятых правительством Московской области мер из 143 «проблемных» объектов, по которым были нарушены права граждан-соинвесторов, по 77 объектам вопрос уже решен (по трем домам гражданам возвращены

В Подмоскowie успешно реализуется несколько крупных проектов комплексного освоения территорий





В Коломне построен конькобежный центр, признанный одним из лучших комплексов подобного рода в мире

деньги, а 74 здания достроены). По оставшимся «долгостроям» активно ведется соответствующая работа. В частности, смягчаются техусловия на присоединение к сетям, оптимизируются затраты застройщиков на социальные объекты. В некоторых случаях даже предусмотрена передача доли администрации в инвестиционном проекте застройщику. Такие меры позволяют завершить строительство и обеспечить исполнение договорных обязательств перед гражданами.

Мособлдумой совместно с Минстроем области разработан (и в настоящее время проходит согласование) проект закона Московской области «О мерах по защите прав и законных интересов граждан, вложивших денежные средства в строительство объектов жилищного назначения ... и пострадавших от действий недобросовестных застройщиков».

«СНИП»: *Как обстоят дела в регионе с производством стройматериалов?*

— Промышленность стройматериалов Московской области является крупнейшей среди регионов РФ как по объемам выпускаемой продукции, так и по количеству предприятий и численности работающих в отрасли. И хотя в прошлом году производство основных строительных материалов в области, по данным Мособлстата, значительно сократилось, это не вызвало серьезных негативных последствий. Дефицит был покрыт за счет производственных запасов и ввоза (в том числе импорта). А с конца 2009

года снова наблюдается подъем производства стройматериалов — ежемесячный рост составляет порядка 0,2-0,3%.

Производственная база строительства региона насчитывает более тысячи предприятий. Из них 600 — базовых для отрасли, в том числе 185 — крупных. За последние пять лет в области введено более полусотни новых заводов по производству строительных материалов: теплоизоляционных — в Ступино, стекла — в Клину, газобетона — в Можайске, ла-

В этом году начнется строительство новой линии производства порландцемента современным «сухим» способом в Коломне, а в Клинском районе планируется ввод второй очереди по производству стекла. Гжельский кирпичный завод в Раменском районе запустит линию по выпуску керамического кирпича мощностью до 60 млн штук в год.

«СНИП»: *Какие задачи стоят перед стройкомплексом региона в текущем году?*

В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОЧТИ 102 ТЫС. М² ЖИЛЬЯ, НА КОТОРЫХ ПРОЖИВАЕТ ОКОЛО 5,7 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, ПРИЗНАНО АВАРИЙНЫМ И ПОДЛЕЖИТ СНОСУ

минированных полов — в Ногинске и многих других. Причем строительство не прекращалось даже на пике кризиса: в 2009 году было запущено в эксплуатацию два предприятия по производству сухих строительных смесей (в Ступинском и Воскресенском районах), цех пластмассового профиля (в Наро-Фоминском районе), цех деревянно-металлической конструктивной балки (в Раменском районе), цех несъемной железобетонной опалубки (в Клину) и два цеха сборных железобетонных конструкций (в Ивантеевке и Можайском районе).

— Прежде всего, мы не хотим нарушать традицию строить не менее одного «квадрата» на жителя области, не забывая при этом о создании социальной и инженерной инфраструктуры. Кроме того, постараемся принять все необходимые меры для своевременной разработки и утверждения градостроительной документации муниципальных образований, а также завершить адресную работу со строительными организациями по вступлению в областные СРО.

Интервью подготовил Владимир Миронов

КНУТОМ И ПРЯНИКОМ

КИТАЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПЫТАЕТСЯ КОНТРОЛИРОВАТЬ РЫНОК ЖИЛЬЯ

Георгий Береговой

В прошлом году в недвижимость Китая было инвестировано в совокупности более \$500 млрд. В итоге стоимость жилья в некоторых городах страны выросла почти на 90%. На лицо перегрев рынка, гарантирующий в будущем резкий обвал цен, уверены эксперты. Правительство Китая (в отличие от российского) пузырь на рынке жилья серьезно беспокоит. Поэтому оно готовит и уже внедряет целый ряд мер, направленных на его «сдувание». В числе прочего речь идет о налоговых реформах, ужесточении условий получения ипотеки и кредитования застройщиков.

Самое интересное, что вектор государственной политики по отношению к недвижимости в КНР постоянно меняется — власти страны примерно раз в год последовательно переходят от стимулирования рынка к его «остужению». В результате данных действий итоговый индекс стоимости жилья в стране за последние четыре года практически не изменился. Насколько это экономически оправданно, покажет время. Но факт остается фактом — профильные государственные структуры Китая изо всех сил пытаются контролировать ситуацию на строительном рынке. Жаль, что российский стройкомплекс подобного внимания федеральных властей не удостоивается.

Во время кризиса экономика Китая продолжала развиваться. Из-за сравнительно невысоких инвестиционных рисков и зачастую бросовых цен на активы страна привлекает инвесторов со всех концов света. «Сегодня в КНР сосредоточены большие объемы производства. Это стабильный регион с сильнейшей банковской системой, — говорит директор отдела инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс. — Когда возникает кризис, на рынок выбрасываются свободные средства, которые необходимо вкладывать, а возможностей для этого не так уж много. В результате в Китайскую Народную Республику хлынули денежные потоки со всего мира».

В целом, по данным Национального бюро статистики КНР, в 2009

году в недвижимость Китая было инвестировано примерно \$533 млрд — на 16% больше, чем в 2008 году (правда, около 70% этой суммы пришлось на коммерческие объекты). Объем продаж недвижимости в стране в прошлом году по сравнению с предыдущим увеличился более чем на 75% и достиг \$640 млрд. Только за декабрь продажи выросли на 7,8%, что стало самым высоким показателем темпов роста за последние полтора года. Индекс стоимости жилья в Китае в течение прошлого года подрос на 8,1 пункта.

Все для стабильности

Основная цель политики китайского правительства — социальная стабильность, утверждают эксперты. А резкие взлеты и падения цен на жилье, по мнению властей страны,

стабильности в обществе не способствуют. Поэтому рынок недвижимости подвергается со стороны государства жесткому регулированию, и методы этого регулирования являются весьма гибкими и разнообразными.

«Например, когда в 2004-07 годах цены на недвижимость в прибрежных районах Китая стремительно росли за счет спекулятивных сделок (за 2007 год индекс стоимости жилья в Китае вырос на 5,8 пункта — прим. ред.), почти каждый месяц правительством предпринимались различные сдерживающие меры, — рассказывает руководитель отдела исследований рынка Knight Frank Наталья Сазонова, — среди них: запрет на перепродажу жилья в стадии проекта, взимание налогов на прирост капитала, ограничения по пере-

даче земель под проекты застройки вилл, сокращение возможностей доступа на рынок иностранных инвесторов, ограничения по выдаче банковских кредитов девелоперам и прочее».

С началом кризиса объемы ввода жилой и коммерческой недвижимости в КНР, по оценкам генерального директора компании Tradeacons (среди прочего занимающейся консультациями по местному рынку недвижимости) Елены Бобровницкой, упали в среднем на 35%. Индекс стоимости жилья в Китае за 2008 год снизился на 13,5 пункта, и перед властями страны снова встала задача создать условия для стимулирования рынка. Поэтому в конце 2008 — начале 2009 года правительство отменило значительную часть вышперечисленных мер. Рынок быстро «пришел в себя», и уже к середине 2009 года стоимость недвижимости в китайских мегаполисах снова начала расти.

Сильнее всего дорожало жилье в крупных городах. Так, годовой рост цен в Шанхае составил 86,9%, в Шэньчжэне — 65,7%, в Пекине — 63%, цены в этих городах достигли 31,3 тыс. юаней (\$4583), 22,6 тыс. юаней (\$3303) и 20,9 тыс. юаней (\$3057) за м² соответственно. Только за декабрь (по данным 70 крупных и средних городов КНР) был зафиксирован рост средней цены «квадрата» на 1,5% по сравнению с ноябрем и на 7,8% по сравнению с декабрем 2008 года. В пятерку городов с наиболее быстрым ростом цен в IV квартале вошли Шэньчжэнь (14,9%), Шанхай (14,7%), Хайкоу (13,4%), Пекин (13,2%) и Гуанчжоу (10,4%).

В январе текущего года подорожание жилья по сравнению с январем прошлого было отмечено в 69 городах, а по сравнению с декабрем — в 64 городах. При этом некоторые эксперты считают, что уже в нынешнем году начнут постепенно снижаться объемы продаж жилой недвижимости, а вслед за этим замедлится и рост цен. «Спрос будет сдерживаться высокой стоимостью жилья, поэтому в 2010 году рост цен будет медленным. Сейчас покупатели считают, что цены в прошлом году росли слишком быстро и теперь завышены», — говорит старший аналитик отдела исследований представительства Jones Lang LaSalle в Шанхае Сти-

ОТ ПЕКИНА ДО ОКРАИН

Средние цены на первичное жилье в городах КНР на конец 2009 года

Город	Цена, юани за м ²	Рост цен за IV кв. 2009 г., %	Рост цен за 2009 г., %
Шанхай	31314	14,7	86,9
Пекин	22571	13,9	63
Шэньчжэнь	20893	14,9	65,7
Гуанчжоу	17268	10,4	39,5
Тяньджин	12871	9,1	34,6
Циндао	9718	10,2	20,6
Далянь	9521	9,5	0,3
Ченьду	6705	11	23,9
Чонкин	5236	8	27,5

Источник: Knight Frank

вен Маккорд. «В наступившем году цены на китайскую недвижимость могут вырасти еще на 10-13%, — не согласен генеральный директор компании Optim Consult (специализирующейся на консультациях по недвижимости Китая) Евгений Колесов.

В качестве причин резкого роста цен на жилье в КНР в 2009 году эксперты называют в том числе и стимулирующие рынок меры, принятые правительством страны. В результате создания соответствующих условий на финансовом рынке только в ноябре, по информации некоторых СМИ, китайские банки выдали кредитов на \$30 млрд, а в декабре объем кредитования еженедельно составлял порядка \$14,6 млрд. В частности, в 2009 году наблюдался значительный рост числа ипотечных кредитов, что, безусловно, оказало влияние на уровень цен на жилье. В целом же, по оценкам аналитиков Goldman Sachs, общие объемы банковского кредито-

вания в стране достигли в прошлом году рекордной величины — \$1,3 трлн. Примерно одна шестая от этой суммы пошла в сектор недвижимости.

«Кроме того, за прошлый год на 13,8% выросли цены на операции с земельными участками (покупка, оформление в собственность, аренда), что также сказалось на ценах на недвижимость», — добавляет Евгений Колесов. По данным банка Standard Chartered, в 2009 году средняя цена земли в Китае увеличилась более чем вдвое. Были для роста стоимости жилья и демографические причины. «В последние годы в Китае резко повысился спрос на дома и квартиры, поскольку в настоящее время в стране существенная часть населения приблизилась к 27-30-летнему возрасту, когда люди создают семьи и покупают себе жилье, на которое могут скидываться целыми кланами», — объясняет Евгений Колесов.

Шанхай — лидер среди китайских городов по росту цен на жилье в прошлом году





По данным Национального бюро статистики КНР, в 2009 году в недвижимость Китая было инвестировано примерно \$533 млрд

Методом последовательных итераций

Поняв, что жилье опять дорожает слишком быстро, в конце прошлого года китайское правительство в очередной раз кардинально поменяло свою политику в отношении рынка недвижимости. Прежде всего, было решено ужесточить контроль в области его финансирования. Согласно директиве Народного банка Китая и Комиссии по банковскому регулированию, профильные ведомства «должны усилить мониторинг кредитов и иностранных инвестиций, чтобы предотвратить противозаконный приток капитала на рынок недвижимости и избежать воздействия на китайский рынок «горячих» денег из-за границы». «Правительство, скорее

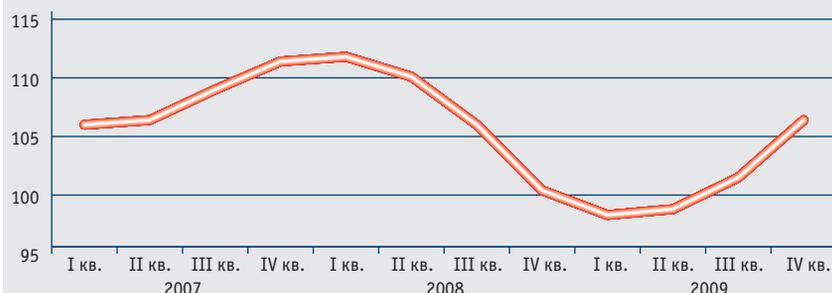
всего, будет предпринимать меры, способные ограничить инвестиционный спрос. Повышением процентной ставки рефинансирования дело не ограничится, будут применяться и административные барьеры», — уверена Наталья Сазонова.

По информации управляющего партнера London Consulting & Management Company Дмитрия Золина, в настоящее время в Китае поднимаются ставки по ипотеке и ужесточаются требования к заемщикам — как к частным лицам, собирающимся купить квартиру, так и к девелоперам, берущим кредит на строительство. В частности, власти запретили банкам выдавать займы застройщикам, которые придерживают земельные участки и квартиры в ожидании дальней-

шего роста цен и усложнили условия кредитования физлиц при покупке второго (и более) дома. Покупатели земли теперь должны делать предоплату в размере 20% от стоимости участка и оплачивать половину ее стоимости в течение месяца после заключения договора. В ближайшее время, чтобы остудить рынок, предполагается также ввести налог на жилую и коммерческую недвижимость. По мнению аналитиков Nomura International Hong Kong (местная консалтинговая компания), в первую очередь он будет введен в таких городах, как Пекин, Шанхай, Шэньчжэнь и Гуанчжоу, а уже затем и в остальных населенных пунктах страны (пока, правда, неизвестно, когда именно это произойдет, не определен также и размер налога). Кроме того, китайское правительство снова ввело отмененный ранее налог в 5,5% на перепродажу жилья в течение пяти лет после его покупки. Параллельно были выпущены директивы для местных властей, предписывающие им всячески способствовать увеличению предложения доступного жилья, особенно в городах, где недвижимость быстро дорожает.

Итогом принимаемых мер уже стало то, что к настоящему моменту

ИНДЕКС СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В КИТАЕ



темпы ценового роста начали замедляться: если в январе 2010 года стоимость жилья в Китае увеличилась на 1,3% относительно предыдущего месяца, то в феврале — уже только на 0,9%.

При этом госмеры, актуальные на сегодняшний день, опять же, не догма. И в дальнейшем правительство Китая вновь собирается продолжить активно стимулировать развитие рынка недвижимости, как одного из локомотивов экономики и источников роста ВВП. «Его развитие дает толчок восстановлению таких отраслей промышленности, как сталелитейная, текстильная, производство строительных материалов, бытовой техники и многих других. Безусловно, это невозможно без роста цен на объекты недвижимости», — комментирует ситуацию руководитель отдела экономики Национального бюро статистики КНР Яо Инюань. По его словам, уже готовятся соответствующие постановления. Среди прочего предполагается ускорить строительство недорогой недвижимости с небольшой площадью, предпринять меры для более эффективного использования земель, вновь упростить



В ближайшее время, чтобы охладить рынок, в КНР предполагается ввести налог на жилую недвижимость

систему ипотечного кредитования (особенно для покупки жилья на первичном рынке), активизировать строительство в центральных и западных районах страны (характеризующихся невысокими ценами), соблюдать принцип строгой дифференциации в политике налогообложения (для обычного и элитного жилья, первой и многократной покупки и т. д.).

«По сравнению с Россией, Китай — очень динамичная страна. Законодательство в области недвижимости

в ней постоянно меняется, исходя из потребностей рынка, — резюмирует Дмитрий Золин. — В российской экономике никаких мер по стимулированию строительного комплекса принято не было. В частности, ставки по ипотечным кредитам росли вслед за ставкой рефинансирования, а в кризисном 2009 году кредитования девелоперов, по сути, не происходило». С ним соглашается Елена Бобровницкая. «В России не уделяется должного внимания рынку недвижимости», — говорит эксперт.

Всем читателям **СКИДКА 10%***!
При регистрации укажите код **SRC8SNA1**



САМАЯ ПРЕСТИЖНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

8-ой ежегодный саммит Института Адама Смита

Недвижимость в России

Ваш стратегический навигатор в вопросах преодоления финансовых сложностей в современных экономических условиях

7–9 июня 2010, Отель Марриот Гранд, Москва

Информация о саммите:

- 2 основных дня саммита плюс 1 предконференционный семинар
- 10+ новых динамичных форматов обсуждений и оптимальные условия для деловых знакомств
- 13 информативных сессий
- 40+ ведущих экспертов в составе докладчиков
- 200+ игроков индустрии самого высокого уровня, все в рамках одного мероприятия и в одном месте

Summit Sponsors:







* Скидка не действительна для лиц, уже зарегистрировавших свое участие в конференции и/или семинарах. Любая из скидок предоставляется только на момент регистрации и не может быть совмещена с другими предложениями по скидкам. Все скидки подлежат дополнительному рассмотрению при регистрации.

Tel: +44 20 7017 7444

Fax: +44 20 7017 7447

www.russian-real-estate.com

realestate@adamsmithconferences.com



СТРОИТЕЛЬНЫЕ СРО ДЕЛЯТ РЫНОК

Дарья Балабошина

По данным Ростехнадзора, на конец марта в России зарегистрировано 384 саморегулируемых организации, в том числе 206 — строительных. С самого зарождения в стране системы саморегулирования среди СРО развернулась негласная борьба за привлечение в свои ряды как можно большего количества членов. Пока, увы, это соревнование носит не слишком цивилизованный характер.

Теоретически конкуренции между саморегулируемыми организациями быть не должно. СРО представляют собой некоммерческие партнерства, а значит, их целью не является получение прибыли и наращивание капитала. Тем не менее большинство СРО все равно стремятся максимально увеличить число своих членов, каждый из которых будет совершать регулярные отчисления в бюджет организации. Частично это делается для усиления контроля над процессами, происходящими на строительном рынке, частично — для обеспе-

чения безбедного существования представителей аппарата СРО.

Есть соображения и другого характера. Закон гласит: если количество членов партнерства опустится ниже ста, оно потеряет свой статус. Все допуски в этом случае будут аннулированы, а членам бывшей СРО придется перейти в другое объединение с соответствующим переводом средств компенсационного фонда. «Поэтому приближение численности саморегулируемой организации к нижней планке нежелательно — это неизбежно повлияет на качество управленческих решений ее руко-

водства. Если в партнерстве будет 102 или даже 105 членов, оно может побояться исключать компании, нарушившие те или иные правила», — предупреждает руководитель аппарата Национального объединения СРО в строительстве и генеральный директор НП СРО «Межрегиональное объединение строителей» (МОС) Михаил Викторов.

Не ниже себестоимости

Самый популярный способ конкурентной борьбы саморегулируемых организаций за новых членов — снижение вступительных и членских

ВЫБОР ЕСТЬ

РАЗМЕР ЧЛЕНСКИХ ВЗНОСОВ в СРО и правила их взимания могут быть разными. В СРО «МОС» эти взносы составляют от 100 тыс. до 450 тыс. рублей в год в зависимости от оборота фирмы. Самая низкая величина установлена для компаний с оборотом до 100 млн рублей в год, которые составляют примерно 85% всех членов. Взнос размером 450 тыс. рублей платят игроки с годовым оборотом 5 млрд рублей и более. При этом право голоса на общем собрании у всех фирм одинаковое (иначе бы это противоречило «идеологии» саморегулирования).

В СРО «Первая национальная организация строителей» считают, что ставить размер ежегодных выплат в зависимость от оборота компаний неправильно, ибо большой оборот не всегда означает большую прибыль. Здесь самые высокие взносы

платят те, кто имеет максимум допусков. «Специализированные фирмы, получившие допуск к одной-двум работам, не должны платить такие же взносы, что и крупные объединения, имеющие допуск к 25-30 работам», — говорит директор этого объединения Александр Донских. Минимальный годовой членский взнос в данной СРО сейчас составляет 40 тыс. рублей.

Очевидно, что величина членских взносов должна быть различной в разных регионах, ведь ставка арендной платы за офис, зарплаты сотрудников и прочие расходы аппарата СРО, скажем, в Барнауле значительно ниже, чем в Москве. Поэтому в целях экономии многие строители вступают в местные объединения, а не в крупные национальные СРО. При этом зачастую даже в пределах одного региона вступительные взносы партнерств отличаются друг от друга в разы.

взносов, ведь закон величину этих выплат никак не регулирует. Иногда «демпинг» находится в разумных пределах, но порой переходит всякие границы — ряд зарегистрированных СРО понижают вступительные взносы вплоть до нуля, а членские — до 10 тыс. рублей в год. Звучит довольно заманчиво, но на самом деле на такие деньги СРО нормально функционировать не может. Ведь у деятельности каждого некоммерческого партнерства есть, образно говоря, определенная себестоимость. В нее входят затраты на регулярные проверки функционирования компаний, командировки, выезды на объекты (предполагается, что в случае поступления жалоб на работу членов партнерства или в случае каких-либо ЧП представители СРО будут одними из первых выезжать на объекты). Также в бюджете саморегулируемой организации должны быть предусмотрены расходы на зарплату ее сотрудникам, аренду офиса, его содержание, в случае необходимости — ремонт, новую мебель, технику, оборудование, компьютерное программное обеспечение и прочее. «К тому же СРО выполняют не только контрольные функции, но и защитные. Инспекторы и юристы некоммерческого партнерства в некоторых ситуациях могут выступать защитниками фирм. И законодательство РФ, и уставы СРО позволяют партнерствам представлять интересы фирм без доверенности», — добавляет Михаил Викторов. Одним словом, расходных статей в бюджете СРО более чем достаточно.

Таким образом, партнерства, заманивающие новых членов демпин-

говыми ценами, рано или поздно будут вынуждены изыскивать средства на свое существование. Поэтому, набрав нужное количество членов, они, скорее всего, пересмотрят на общем собрании величину вступительных и членских взносов в сторону увеличения. И выбора у собрания не останется — в случае непринятия данного решения СРО придется попросту прекратить свою деятельность, и все допуски будут аннулированы. Подобные примеры уже есть. Так, петербургское НП «Центр объединения строителей «Сфера-А» в 2009 году практиковало нулевой вступительный взнос и членские выплаты в размере 1 тыс. рублей в месяц. В нынешнем году это объединение повысило плату за вступление до 5 тыс. рублей и подняло до такой же величины ежемесячные членские взносы.

Иногда же источником необходимых средств для функционирования СРО с «льготными» условиями вступления становятся сами компании, которым предлагается платить некую сумму отдельно за получение каждого допуска. Так «работало», на-

пример, одно из ростовских саморегулируемых партнерств. Как неоднократно заявляли представители Национального объединения СРО в строительстве, процедура эта абсолютно незаконная, и в случае обнаружения фактов таких «поборов» будет ставиться вопрос об исключении провинившегося партнерства из единого государственного реестра.

Неспортивные методы

Во многих регионах России СРО были организованы на базе профессиональных союзов и ассоциаций, во главе которых стоят авторитетные строители. Местная власть помогала в организации этих партнерств и при этом не оказывала давления. По словам Михаила Викторова, именно так происходило в Омске, Ханты-Мансийске, Санкт-Петербурге и некоторых других городах.

Однако иногда власти на местах (например, губернатор) организуют собственное СРО или «продавливают» в руководство ведущих СРО своих людей. Подобная саморегулируемая организация практически не имеет конкурентов — в кулуарах про-

ОТКРЫТАЯ ИНФОРМАЦИЯ

СОГЛАСНО УСТАВУ большинства СРО, бюджет — это один из самых публичных документов. Он открыто вывешивается на сайтах объединений. Один-два раза в год, а то и чаще, директора саморегулируемых партнерств должны отчитываться на общих собраниях членов о том, какое количество средств и на что ими было потрачено, а также представлять проект бюджета на следующий период. При этом любой член объединения может внести предложение о рационализации аппаратных расходов, например, о смене офиса СРО на более демократичный. Окончательное решение по таким вопросам принимает собрание членов СРО общим голосованием.

УРАЛЬСКИЕ СРО

ЛЕКОМЦЕВ СЕРГЕЙ,
президент НП СРО «Гильдия Строителей Урала»:

«В Уральском федеральном округе процесс формирования структур СРО идет к завершению. На рынке все меньше компаний, которые не определились со вступлением в ту или иную организацию. Причем большая часть из них — это «карликовые» фирмы с одним-двумя сотрудниками. Вполне возможно, что они так и не будут включены в структуру СРО.

В целом, на сегодняшний день в УФО — 12 саморегулируемых организаций, которые работают в сфере строительства, из них шесть — в Екатеринбурге. СРО «Гильдия строителей Урала» является лидером в городе и области по количеству членов — их более 200. Мы одними из первых получили разрешение Ростехнадзора на выдачу свидетельств по видам работ, в том числе на генподряд и строительный контроль. В наш состав входят практически все крупнейшие строительные организации региона.

Уральские СРО «РЕСТРА» и «Регион», в свою очередь, объединяют субподрядные организации малого бизнеса. А в составе СРО «Союз строителей» 80 организаций, не работающих в Екатеринбурге. Конкуренции мы пока не чувствуем, потому что создали и укрепляем свои позиции за счет серьезного контроля и грамотной работы, выполняемой в строгом соответствии с законом».

сто распространяется информация о том, что компании, выбравшие в качестве СРО другие партнерства, работать в данном регионе не будут. Официально подобное «вето», разумеется, совершенно незаконно, но очевидно, что даже слухов в данном случае может оказаться достаточно, чтобы компании массово принимали «нужные» решения.

«Наш подрядчик ОАО «Монолитное строительное управление — 1» вступило в СРО, организованное при Департаменте городского заказа города Москвы, — рассказал «СНИПу» президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин. — Существует мнение, что вступление в иные саморегулируемые организации может перекрыть доступ застройщика к участию в конкурсах на выполнение горзаказа, потому что СРО при этом Департаменте лично тебя не проверяло. Исходя из похожих соображений, наша дочерняя компания («ГлавМонолитСтрой») которая занимается теплотесетями, вступила в СРО при «Московской тепловой компании» (**подробнее см. интервью с Владимиром Ворониным в «СНИП» №1-2, 2010 г.**)

«На одном из заседаний Комитета по строительству Московской городской думы в конце прошлого года анализировалась первая правоприменительная практика по выдаче допусков, — косвенно подтверждает «СНИПу» данную информацию один из участников заседания. — Там представитель одного из департаментов

мэрии Москвы несколько неосознанно заявила, что в планах ведомства стоит выработка механизма проверки допусков, выданных немосковскими СРО. Тут же поднялась бурная волна недовольства, в том числе со стороны чиновников из Комитета по строительству МГД».

Национальное объединение СРО в строительстве обещает достаточно оперативно реагировать на подобные факты, вплоть до обращения в ФАС, прокуратуру и профильный комитет Государственной Думы с целью исправить ситуацию и наказать виновных.

На уровне Минрегиона РФ и вице-премьеров также неоднократно говорилось, что система СРО не должна допускать обособления регионов. Известно, что в ноябре 2009 года на заседании у первого вице-преьера РФ Игоря Шувалова обсуждалась идея укрупнения СРО с целью исключения подобных злоупотреблений. Вице-премьер давал рекомендации разработать поправку в ФЗ-148, поднимающую количественный ценз СРО со 100 до 250 компаний, с обязательным условием присутствия в каждом партнерстве представителей строительных организаций из нескольких субъектов РФ. Но у этой медали есть и обратная сторона — в некоторых регионах саморегулируемым организациям даже барьер в 100 компаний сложно «перепрыгнуть», напоминают эксперты.

Единым фронтом

Некоторые саморегулируемые объединения заманивают новичков возможностью быстрого вступления — обещают практически моментальную (за два-три дня) проверку всех документов и оформление допусков. Ряд партнерств готовы даже принимать от потенциальных членов документы в электронном виде. Нетрудно догадаться, какой «отменный» состав СРО можно подобным образом сформировать.

Противостоять таким методам сложно, но можно, если делать это сообща. По словам Михаила Виктора, еще в феврале 2009 года около 45 существовавших на тот момент СРО разработали и подписали методическое соглашение, в рамках которого активно сотрудничали, создавая единые правила страхования, требования к выдаче допусков, к программам повышения квалификации, к техническим стандартам и прочее. Позднее эти наработки были использованы созданным Национальным объединением СРО в строительстве. Именно поэтому политика многих партнерств в отношении своих членов очень схожа. К примеру, абсолютное большинство российских СРО приняли в качестве базового стандарта выполнение существующих СНИПов и ГОСТов (закон о техническом регулировании допускает их и не применять). Кроме того, практически все партнерства утвердили правила страхования гражданской ответственности и при этом взимают с каждого члена по 300 тыс. рублей в качестве взноса в компенсационный фонд (хотя законодательство позволяет взимать 1 млн рублей, не требуя от фирм предоставления документов о страховании).

В целом очевидно, что при всех сложностях периода становления саморегулирования в России и возникающих соблазнах наиболее дальновидные руководители компаний не ставят во главу угла скорость получения свидетельств или величину необходимых для вступления в партнерство расходов, а оценивают перспективу дальнейшего функционирования выбранной саморегулируемой организации и тех, с кем придется «сосуществовать». И в итоге делают выбор в пользу объединений, использующих в борьбе за лидерство достойные механизмы конкуренции.

Пожалуй, самым горячо обсуждаемым сегодня событием, связанным с переходом строительной отрасли к саморегулированию, является принятое под давлением Минэкономразвития и ФАС решение о сокращении списка работ, влияющих на безопасность объектов. О целесообразности данного шага, а также о других острых вопросах, возникающих в связи с введением в России нового механизма контроля над качеством строительства, «СНИП» побеседовал с вице-президентом РСС, вице-президентом Национального объединения СРО проектировщиков Анваром Шамузафаровым.



АНВАР ШАМУЗАФАРОВ:

«Центр принятия решений по проблемам регулирования градостроительной деятельности необходимо вернуть в Минрегион»

«СНИП»: Анвар Шамухамедович, какие основные проблемы возникают в процессе становления института саморегулирования в России?

— Главная проблема в том, что основой для создания СРО становятся крупные предприятия-монополисты, а также компании, представляющие интересы региональной элиты. Это может привести, с одной стороны, к монополизации строительного рынка и «выдавливанию» с него предприятий малого и среднего бизнеса, а с другой — к его сепаратизации по территориальному и национальному принципу. Что, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему уменьшению объемов строительства жилья и росту цен на него, а также повлечет за собой крах большого количества строительных компаний и безработицу для нескольких миллионов человек.

Мы уже столкнулись с ситуациями, когда местные администрации пытаются установить монополию на рынке подрядных работ, допуская к торгам только те компании, которые входят в их «карманную» саморегулируемую организацию. Например, Сахалинская СРО совместно с областными властями не пускает на рынок строительные организации, состоящие в СРО других регионов. Данная

«СРО-монополист» даже разослала «официальные» письма об ограничении участия в тендерах для организаций, не являющихся его членами.

«СНИП»: Разве государство в лице профильных ведомств не должно препятствовать подобным действиям? Как вообще Вы оцениваете усилия госчиновников по координации внедрения саморегулирования?

— Естественно, ведь данные действия незаконны и недопустимы. Что касается государственного регулирования процессов становления саморегулирования в России, то, к сожалению, противоречивые требования отдельных представителей Минэкономразвития и ФАС совершенно запугали вице-премьеров Дмитрия Козака и Игоря Шувалова. Если проанализировать их решения, посвященные вопросам строительства, начиная с лета прошлого года и до настоящего времени, то многие из них просто противоречат друг другу. Сама идея саморегулирования в строительстве то горячо поддерживается, то резко отрицается. Механизм страхования ответственности участников строительной деятельности то воспринимается в штыки, то принимается. Сначала малый бизнес под-

держивается путем предложений по снижению его взносов в компенсационный фонд СРО, а затем грубо выталкивается с рынка легальных строительных услуг. Ну и самое главное: то идет борьба за повышение безопасности объектов капитального строительства, то снимаются основные требования по обеспечению этой самой безопасности.

«СНИП»: Вы имеете в виду сокращение списка работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства? Что именно предлагается исключить из списка?

— Да, я говорю о списке. Сегодня чиновники настаивают на исключении из него, например, таких видов деятельности, как возведение конструкций из камня и кирпича, монтаж деревянных конструкций, подвесных потолков и внутренних систем жизнеобеспечения, облицовка фасадов, устройство всех видов кровель. В ряд не влияющих на безопасность, по их мнению, как ни парадоксально, попадают работы по разборке конструктивных элементов зданий и их полному сносу, при выполнении которых постоянно гибнут взрослые и дети. Сюда же ими отнесены геодезический контроль точности параметров

сооружений, устройство грунтовых оснований фундаментов, монтаж учреждений здравоохранения, пусконаладочные работы котельного оборудования и многие другие виды работ. Можете себе представить, какие катастрофы и аварии начнутся в ближайшие годы при условии принятия этих «новшеств»?!

Кроме всего прочего, в связи с сокращением списка возникает, я бы сказал, некий правовой парадокс. По-

гласно которым сняты требования по обеспечению безопасности объектов высотой менее трех этажей и площадью менее 1,5 тыс. м². Предполагалось, что данная мера позволит ликвидировать административные барьеры для строительства малоэтажного жилья. Однако фактически она привела к тому, что были сняты требования по обеспечению безопасности в большинстве отдельно стоящих детских садов, школ, домов-интернатов,

бизнеса и возможность узаконенного привлечения к работам нелегальных «бригад» без их обязательной идентификации.

«СНИП»: *А какие, по-Вашему, меры необходимо принять, чтобы помочь предприятиям малого бизнеса вписаться в новую систему?*

— Российский союз строителей считает, что для защиты интересов малых компаний (составляющих, кстати, более 80% от числа строительных организаций страны), необходимо на основе СРО, в состав которых такие компании входят, создать комитет по их поддержке. Основной задачей этой организации должно стать содействие реализации проигнорированных чиновниками поручений Правительства РФ по экономической поддержке малого бизнеса. Прежде всего, речь идет о снижении для них как минимум в два раза платежей в компенсационные фонды СРО. Кроме того, предлагается, чтобы взносы в компенсационный фонд, а также вступительные и членские взносы для предприятий малого бизнеса с налоговой точки зрения учитывались как расходы.

«СНИП»: *А что Вы можете посоветовать госчиновникам?*

— Прежде всего, госчиновники должны признать, что регулирование деятельности по инженерным изысканиям, проектированию и строительству может грамотно и ответственно осуществляться только представителями профессионального сообщества.

К сожалению, ни один из действующих вице-премьеров, отвечающих за жилищную политику, строительство и ЖКХ, не является специалистом в курируемых им вопросах. А сумма полужнаний в строительстве двух-трех чиновников целостного знания, увы, не создает. Она лишь вызывает хаос и бессмыслицу в принятии решений, опасные для жизни граждан.

Думаю, что повышение грамотности решений по проблемам регулирования градостроительной деятельности будет обеспечено, если центр их принятия вернется в Минрегион. А уважаемым вице-премерам вместе с представителями Минэкономразвития и ФАС хотелось бы порекомендовать заниматься вопросами, находящимися в пределах их профессиональной компетенции.

К СОЖАЛЕНИЮ, НИ ОДИН ИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРОВ, ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА ЖИЛИЩНУЮ ПОЛИТИКУ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СПЕЦИАЛИСТОМ В КУРИРУЕМЫХ ИМ ВОПРОСАХ

ложения нового перечня видов работ, разработанного под давлением Минэкономики и ФАС, грубо противоречат нормам ФЗ «Технический регламент «О безопасности зданий и сооружений» и Градостроительному кодексу РФ. Но ведь подзаконный акт не может противоречить федеральным законам — в этом случае он просто неприменим...

«СНИП»: *К каким проблемам это может привести?*

— Некомпетентное законодательство в сфере строительства в России уже породило целый ряд проблем. Первая из них была связана с принятием в декабре 2002 года законом о техническом регулировании, согласно которому все технические требования по проектированию и строительству объектов должны были приниматься не специалистами-профессионалами, а в виде законов. Существовавшая в строительстве система нормативов отменялась без введения адекватной замены. Только в конце прошлого года после вмешательства высшего руководства страны был принят ФЗ №384 «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений», в соответствии с которым вводится утверждаемый Правительством РФ перечень обязательных для исполнения национальных стандартов и правил.

Еще одна правовая проблема на сегодняшний день так и не решена. Она касается необдуманных норм Градостроительного кодекса РФ, со-

магазинов, предприятий бытового обслуживания, в некоторых спортивных, культурных и прочих объектах массового пребывания людей.

Трагедия в Перми, где в результате пожара погибло 155 человек, а также иные трагедии, происходящие в последние годы с пугающей периодичностью при возведении, реконструкции и эксплуатации градостроительных объектов, являются результатом именно системных ошибок государственного регулирования.

При этом за пределами этого регулирования (причем не только государства, но и СРО) остаются вопросы разработки градостроительной документации (схем территориального планирования, генпланов, правил землепользования и застройки). Тяжесть последствий от отсутствия этих документов для жизни и здоровья населения страны может быть даже большей, чем от нарушения требований безопасности для отдельных объектов.

«СНИП»: *Возвращаясь к списку: чиновники объясняют сокращение видов работ желанием помочь малому бизнесу...*

— Напротив, сокращение видов работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства, является выгодным для крупных и очень крупных генподрядных организаций. По сути, это способ вытеснения с легального рынка строительных услуг предприятий малого



17 лет вместе!

Допуск СРО **на строительные работы** **генподрядчик, заказчик-застройщик**

Рег. № в реестре Ростехнадзора:
СРО-С-037-11092009

Официальное решение
Ростехнадзора о выдаче допусков
на генподряд, заказчика-застройщика:

№ 00-01-39/170-срo

(495) 221-87-28



СРО «Центрстройэкспертиза-статус» является членом Всероссийской Общественной Организации «Трудовая Доблесть России» и аккредитована в качестве участника Регионального общественного Фонда поддержки Героев Советского Союза и Героев Российской Федерации.



Доверяйте тем, кого знаете!



Допуск СРО **на проектные работы** **генпроектировщик**

Рег. № в реестре Ростехнадзора:
СРО-П-041-05112009

Официальное решение
Ростехнадзора о выдаче допусков
на генерального проектировщика:

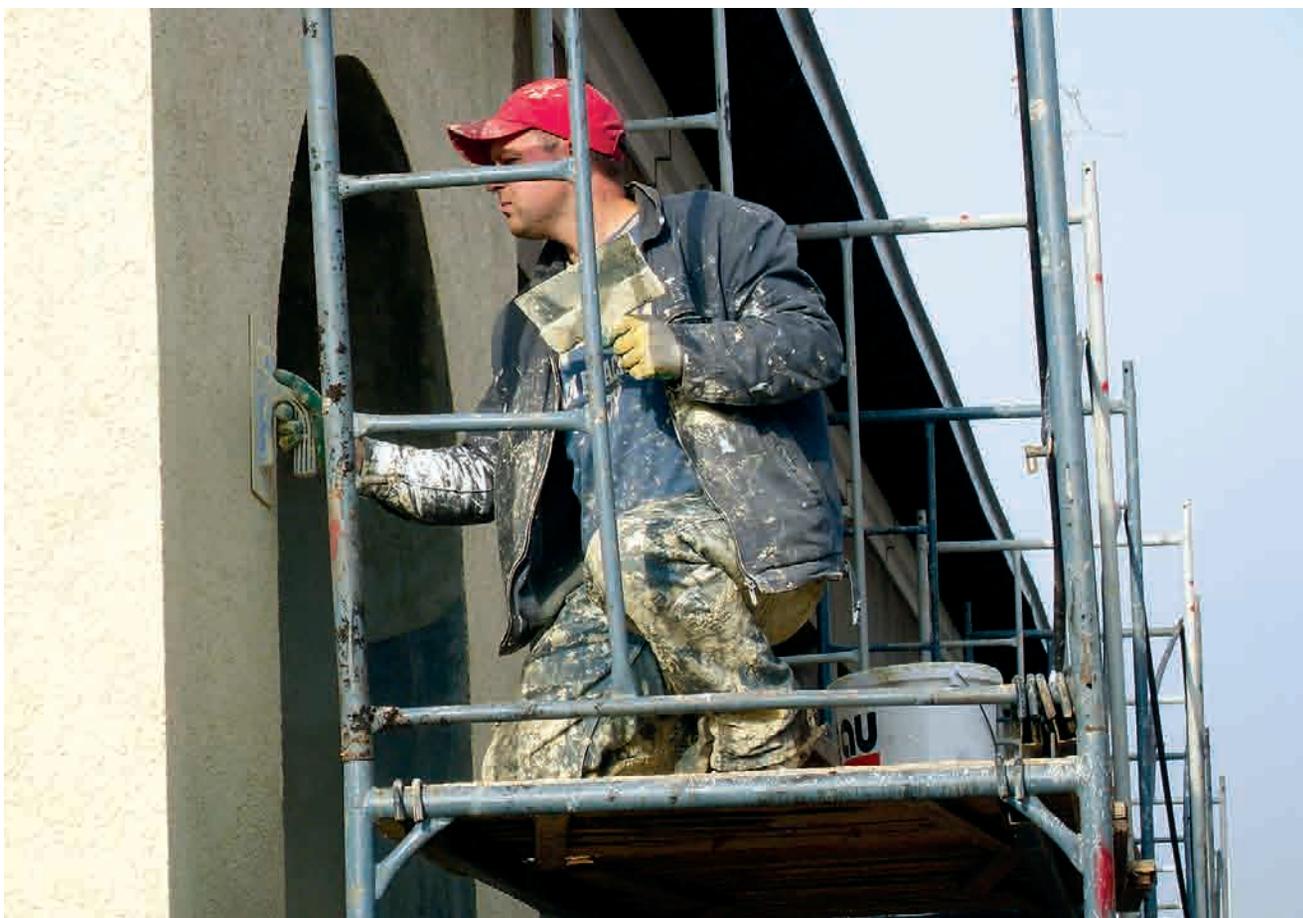
№ 00-01-39/100-срo

(495) 694-06-10

МАЛОСТЬ НЕ РАССЧИТАЛИ...

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ:
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Дарья Балабошина



Только ленивый еще не говорил о проблемах малого бизнеса, связанных с введением в строительстве системы саморегулирования. Впрочем, в споре о том, подорвет ли необходимость вступления в СРО основы малого предпринимательства, точка по-прежнему не поставлена. Ярые защитники мини- и микрофирм утверждают, что появились первые признаки ухода с рынка массы компаний. Их оппоненты отмечают, что представители малого бизнеса, напротив, составляют основу СРО и вступают в некоммерческие партнерства легче и быстрее, чем крупные игроки.

На повестке дня — сокращение списка работ, к которым необходимы допуски. Мера, прямо скажем, весьма неоднозначная: с одной стороны, она призвана спасти малый бизнес от разорения, а с другой — есть мнение, что это узаконенный способ выдавливания его с легального рынка строительных услуг. В любом случае к сокращению этого важнейшего перечня стоило бы подходить с умом, а не рубить с плеча.

По данным Росстата, в начале 2009 года в сфере строительства работало 155 тыс. фирм, из них 140 тыс. — малые предприятия. Примерно 105 тыс. фирм относилось к разряду микробизнеса (с численностью сотрудников до 15 человек). На данный момент в СРО вступило, по некоторой информации, 75 тыс. организаций. Идеологи системы саморегулирования любят говорить об этом как о своего рода победе. И добавляют, что все остальные компании, очевидно, были фирмами-однодневками и «фирмами-помойками». «Не менее 80% владельцев строительных лицензий — это компании, которые никогда не намеревались заниматься строительством. Это фирмы-однодневки, которые использовались для обналачки денежных средств по статье затрат «строительство». Эти компании не смогут вступить в СРО не потому, что у них нет денег, а потому, что их туда не примут», — заявил не так давно на одном из крупных жилищных форумов заместитель руководителя аппарата Национального объединения строительных СРО Кирилл Холопик. Многие с этой точкой зрения не согласны.

Многогранная статистика

Во-первых, 155 тыс. фирм — цифра относительная. В эту статистику, например, не входят индивидуальные предприниматели (ИП), которые сегодня тоже получают допуски в СРО. «Существует так называемая генеральная совокупность, в которую попадают все зарегистрированные фирмы, все фирмы, получившие лицензии, и ИП, и все это вместе зашкаливает за 360 тыс. То есть на уровне статистики на начало 2009 года многие представители строительного бизнеса уже отсыпались», — отмечает генеральный директор ЗАО «Поликом» Владимир Полозюк.

Во-вторых, статистика отдельно по малому бизнесу гораздо более показательна, чем общая. По данным организаторов круглого стола «Саморегулирование и малый бизнес в изысканиях, проектировании, строительстве» (состоялся в Госдуме РФ 30 марта этого года по инициативе группы депутатов во главе с Иваном Грачевым), из 140 тыс. малых предприятий и 64 тыс. ИП, реально занимавшихся строительством до введения в отрасль саморегулирования, в СРО вступи-

ли только 65 тыс. предприятий, то есть не более 30% от общего количества. При этом в некоторых регионах ситуация гораздо хуже, чем в целом по стране. По данным директора компании «Строй-Волга» (город Рыбинск) Александра Травкина, в Ярославской области членами СРО стали всего около 10% компаний строительного сектора. Он подчеркивает, что эти данные озвучивают сами организаторы ярославских СРО.

Основная официальная причина отказа от вступления в СРО небольших компаний сводится к тому, что вступительные и членские взносы для них разорительны, и само внедрение системы саморегулирования направлено на их выдворение с рынка. Ведь даже по самым скромным подсчетам вступление в СРО обходится строителям в 500-600 тыс. рублей (взнос в компенсационный фонд, страховка, членский взнос и т. д.). «Вне рынка сегодня остались прежде всего те, у кого нет этих денег. По нашим усредненным данным, компании из 15-20 человек имеют годовую прибыль в размере не более 500-600 тыс. рублей», — утверждает руководитель комиссии по строительству и ЖКХ общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Евгений Шлеменков. При этом каждый год строителям, вступившим в СРО, нужно будет продлевать страховку и платить членские взносы (в совокупности еще около 150-200 тыс.

в год). Для микробизнеса ежегодные выплаты по данной статье будут достигать 40% от прибыли.

Со своей стороны, руководители Национального объединения СРО в строительстве уверяют, что на самом деле представители микробизнеса довольно быстро находят деньги на вступление в СРО, потому что не обременены долгами. А проблемы с вступлением в партнерства, особенно весной-летом 2009 года, испытывали как раз крупные предприятия. По данным Кирилла Холопика из Национального объединения строительных СРО, примерно 70% компаний, вступивших в саморегулируемые организации на сегодняшний день, это малый и микробизнес (23% — средний и 7% — крупный). Он отмечает, что эта статистика совпадает с общей статистикой распределения строительных организаций по величине бизнеса. В проектных СРО, по словам президента Национального объединения проектировщиков (НОП) Алексея Воронцова, к малому бизнесу принадлежит не менее 75% членов.

Если сравнивать...

При этом, по словам представителей небольших строительных компаний, лицензия на пять лет обходилась им примерно в 60 тыс. рублей (по 12 тыс. рублей в год). Теперь пятилетний «допуск» на рынок стоит примерно в 20, в худшем случае — в 30 раз дороже. Идеологи саморегулирования, со

РЫНОК СЮРПРИЗОВ

ЕЩЕ ОДНА ГРУППА предпринимателей, находящихся в некотором замешательстве в связи с введением в России саморегулирования, — работающие в нашей стране иностранные строительные компании. По оценке президента НП (СРО) «Международный альянс строителей» Валерия Смирнова, их на российском строительном рынке присутствуют около 1,3 тыс. Некоторые сравнительно недавно приобрели лицензии, и теперь им никто не в силах объяснить, почему действующий, скажем, до 2012 года государственный документ с 1 января 2010 года не имеет никакой силы. А ведь выход на российский рынок уже обошелся представителям зарубежного бизнеса недешево. Только получение лицензии со всеми сопутствующими процедурами стоило около \$10 тыс. При этом необходимо было затратить еще «энную» сумму на приобретение и обустройство офиса, перевод и наем сотрудников. Теперь «гости» поставлены перед фактом: необходимо снова затратить более \$10 тыс. на вступление в некую саморегулируемую организацию, иначе их деятельность станет противозаконной, будут аннулированы все контракты, и т. д. и т. п. Безусловно, в абсолютно тех же условиях сегодня находятся и все отечественные компании, однако нашим, как говорится, не привыкать. А вот иностранным фирмам придется принимать важное решение — уходить с бурного и непредсказуемого российского рынка или оставаться.

И ХОРОШО И ПЛОХО

МОРДУХАЕВ ОЛЕГ,
генеральный директор НП СРО «МОСПС»:

«Малые предприятия благодаря членству в СРО смогут значительно увеличить обороты, получая субподряды от других членов СРО. Эта практика активно внедряется в НП СРО «МОСПС». При этом наличие органов контроля и механизмов решения споров в лице третейского суда позволяет избежать возможных неплательщиков».

Основным минусом саморегулирования для малых предприятий являются завышенные требования, предъявляемые к членам СРО законодательством. К сожалению, немногие из них могут уплатить взнос в компенсационный фонд безболезненно для бизнеса. В связи с этим небольшие фирмы вынуждены закрываться или приостанавливать свою деятельность. Это, в свою очередь, ведет к вытеснению малого бизнеса с рынка».

своей стороны, утверждают, что кардинальных изменений не произошло. «Взнос в компенсационный фонд в размере 300 тыс. рублей предложили чиновники из Минрегиона. Лицензия в среднем по стране стоила \$10 тыс.: госпошлина \$1,3 тыс. плюс различные консультации, экспертизы и т. п., — заявил в беседе со «СНИПом» руководитель аппарата Национального объединения СРО в строительстве Михаил Виктор. — И поэтому в тексте ФЗ-148 появилась цифра 260 тыс. рублей — взнос в компенсационный фонд (курс доллара составлял примерно 26 рублей за \$1). А потом представители Минэкономразвития предложили округлить сумму в большую сторону. В общем, для компаний финансовая составляющая изменилась не принципиально». Впрочем, в своих подсчетах эксперт как минимум забыл учесть размер страховых и членских взносов, которые тоже весьма ощутимы для небольших компаний».

Больше всего нареканий сегодня вызывает единая для всех строителей величина взноса в компенсационный фонд СРО. «Моя фирма с оборотом 8-10 млн рублей в год поставлена на одну ступеньку с компаниями, у которых миллиардные обороты. Получается, что их ответственность абсолютно равна моей?» — удивляется Александр Травкин.

Как известно, проектировщикам повезло чуть больше — они платят в компенсационный фонд по 150 тыс. рублей. Но при этом некоторые из них считают такое послабление недостаточным. «Для крупных объектов строительства доля проектирования в себестоимости составляет 2-3%, для мелких — 4-5%, в то время как на строительство приходится почти вся

остальная сумма. Почему финансовая ответственность проектных организаций должна быть только в половину меньше, чем у строителей? Я считаю, что для нас взнос в компенсационный фонд должен быть не более 15 тыс. рублей», — категорично заявляет руководитель ЗАО «Проектная организация «СВС-Проект» Елизавета Жмылева.

На это руководители СРО разводят руками: просчитать возможный ущерб от работы малого или крупного предприятия очень сложно. «Это так кажется, что одинаковый для всех размер взноса в компенсационный фонд несправедлив. Известны случаи, когда, например, рабочий, исходя из каких-то собственных соображений, засыпал две лопаты пластификатора в бетон в основании гидротехнического сооружения. Таким образом, он наделал ущерба миллионов на сорок», — рассказал «СНИПу» Михаил Виктор. Он также добавил, что на этапе разработки законодательства о саморегулировании, в частности, Российским союзом строителей выдвигались предложения о дифференциации взносов в компенсационный фонд или их понижении до 150 тыс. рублей. «Те взносы, которые в итоге вошли в закон, это позиция конкретных чиновников, в частности представителей Минэкономразвития и ФАС», — отмечает Виктор.

За идею!

Однако не только соображения финансового характера породили волну недовольства со стороны субъектов малого предпринимательства. Как известно, в большинстве СРО разработаны внутренние дополнения к законодательно введенным минималь-

ным требованиям к компаниям, получающим свидетельства о допуске к работам (см. также «Человеческий фактор» в «СНИП» №1-2, 2010 г.). Среди них не последнее место занимают требования к кадровому составу фирм. «Зачастую получается так, что у организаций просто-напросто нет тех инженерно-технических работников, которые им, в общем-то, и не нужны для работ, но нужны для соответствия требованиям конкретного СРО на получение допуска», — отмечает Евгений Шлеменков. Сомневаются в эффективности повышенных требований к кадрам и проектировщики. «Чтобы сделать проект любой сложности, нужно два человека: главный инженер и главный архитектор. И еще бухгалтер, может быть. При получении заказа такое проектное бюро в количестве двух, трех, пяти человек собирает работоспособную команду из 15-20, а-то и 50 человек (квалифицированных архитекторов, инженеров-конструкторов на нашем рынке все знают). А то, что накручено во всех этих постановлениях, в законах, регламентах — эти требования сделаны так, чтобы заставить нас вернуться к неэффективным формам организации бизнеса», — считает президент НОП и генеральный директор компании «Бюро архитектора Воронцова» Алексей Воронцов.

Есть также малые предприятия, которые не вступают в СРО из принципиальных соображений. «В моем понимании сегодня СРО превратились просто в коммерческие структуры, которые собирают деньги и продают право на работу. Некоммерческое партнерство не осуществляет контроль за техническими регламентами, а только контролирует сбор членских взносов, взносов в компенсационный фонд, наличие страховки. Как это влияет на безопасность строительства? — недоумевает Владимир Полозюк. — Гораздо эффективнее было бы организовать некий единый федеральный фонд безопасности, в который фирмы перечисляли бы, к примеру, 1% от оборота». Таким образом, по его мнению, можно будет сократить возможность манипулирования деньгами строителей в сотни раз (напомним, сегодня в стране зарегистрировано 384 СРО). «В качестве альтернативы можно было бы направить деньги строителей на усиление технического надзора со стороны Го-

сархстройконтроля», — предлагает он. — Малый бизнес не значит бедный, и 300 тыс. рублей — они всегда есть. Но, не понимая, на что эти деньги будут направлены, не понимая, как они повлияют на безопасность, я принял решение пока не вступать в СРО», — резюмировал Полозюк.

Огласите весь список

Во многом благодаря подобным точкам зрения в настоящее время рассматривается вопрос о кардинальном уменьшении списка «работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства», к которым необходимы допуски от СРО (см. также интервью с Анваром Шамузафаровым на стр. 29).

Как известно, от тысяч организаций, занимающихся отделочными работами, озеленением, малоэтажным строительством и т. д., которым необходима была лицензия, членство в СРО не требуется. С другой стороны, в перечень работ, для которых необходимы допуски, попали, например, водолазные и взрывные работы, а также работы, которые проводит МЧС. «Эти виды деятельности вообще регулируются другим законодательством. Даже если на них есть допуск от СРО, они все равно не будут выполнены без сертификатов соответствующих служб и ведомств. Конечно, они должны быть исключены из списка», — считает Евгений Шлеменков.

Общественные организации, состоящие из представителей малого бизнеса, совместно с ФАС и Министерством экономического развития предложили пересмотреть список работ, доступ к которым обязателен через членство в СРО. «Был подготовлен приказ №624, предлагающий сократить перечень примерно с 800 видов работ (которые прописаны в приказе №274) до 300 с небольшим. На сегодняшний день этот приказ подписан, находится на регистрации в Минюсте, но введение его в действие резко саботируется прежде всего функционерами от СРО, которые очень неплохо себя чувствуют и не хотят терять поле, на котором они собирают свою жатву», — уверен Евгений Шлеменков.

С другой стороны, если вдуматься, это довольно-таки странно: на законодательном уровне признать, что определенные виды работ оказывают влияние на безопасность капи-

К СЛОВУ, О МИНУСАХ

ОДНИМ ИЗ ВОЗМОЖНЫХ неприятных для строительного рынка последствий введения системы саморегулирования может стать рост цен на стройматериалы.

«Приведу пример, — говорит Николай Гаврилов-Кремичев из НП «Объединенный совет по техническому регулированию в строительстве». — По решению инспекторов Ростехнадзора под действие ФЗ-148 попали, например, такие работы, как ремонт печей цементных заводов, печей обжига клинкера. Это выльется в то, что на каждом этапе (производство цемента, производство ЖБИ и т. д.) будет происходить накрутка к ценам на стройматериалы. Следствием станет удорожание строительства и строительной продукции — зданий и сооружений, которое в условиях кризиса приведет к дальнейшему сокращению реального платежеспособного спроса».

тального строительства (в связи с чем к ним необходимы допуски), а затем почти в три раза перечень этих работ сократить. Это как бы в одночасье делает их абсолютно безопасными и притом абсолютно не контролируемыми. Главное, что многие из них в действительности безопасными не являются (скажем, дорожное строительство). По словам Евгения Шлеменкова, проблема еще и в том, что на сегодняшний день критерии безопасности в российском законодательстве никак не закреплены.

Альтернатива

Многие же специалисты строительной отрасли вообще считают, что ни один компенсационный фонд СРО не покроет ущерба при возникновении мало-мальски серьезной аварии. Поэтому основную нагрузку в этом смысле нужно возложить не на институт саморегулирования, а на институт страхования, который необходимо развивать.

При этом представители СРО отмечают, что стоимость страхования гражданской ответственности как раз является дифференцированной в зависимости от величины фирмы и ее профиля. Страховка стоит от 5 тыс. рублей в год (для представителей малого бизнеса, осуществляющих кровельные работы, монтаж оконных конструкций или подвесных потолков) до 70 тыс. рублей в год (для тех, кто занимается более опасными работами). А некоторые СРО, со своей стороны, поставили размер ежегодных членских взносов в зависимости от масштаба компании. Такие решения, безусловно, являются для малых и микрофирм «ложкой меда в бочке дегтя».

Придется привыкать

«Сейчас ведется много разговоров о том, что малому бизнесу стоит выйти из системы СРО: мол, неподъемно, разорительно, — говорит президент СРО «Гильдия строителей Урала» Сергей Лekomцев. — Возможно, в ближайшее время появится что-то новое в законодательстве касательно малых предприятий. Но предложение относительно того, чтобы исключить их из системы саморегулирования, не играет на руку самому же малому бизнесу: нет доверия со стороны заказчика — нет работы». Кирилл Холопик, в свою очередь, уверен, что «в системе саморегулирования малый бизнес получит гораздо большее развитие и защиту, чем на свободном рынке». По его мнению, основная волна возмущения исходит от крупных холдингов, которые «умышленно раздробили свой бизнес на множество малых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» с целью получения налоговых льгот. «Они-то как раз и теряют сейчас свои привилегии», — добавляет Холопик.

Уже ясно, впрочем, что не только такие фирмы сегодня борются за выживание. Введение системы саморегулирования действительно оказалось для отрасли очень тяжелой реформой, поскольку происходит в кризис. Но после драки кулаками не машут, и малым предприятиям теперь остается лишь привыкать к новым реалиям. Возможно, какие-то будущие законодательные поправки облегчат их сегодняшнее положение, но понятно, что кардинальных перемен, таких как возврат к лицензированию, уже не произойдет.

ПРОВОДНИК ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

СРО «ЦЕНТРСТРОЙЭКСПЕРТИЗА-СТАТУС» СТОИТ НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основным аргументом критиков формирующегося механизма саморегулирования в России является то, что новая система может осложнить доступ на рынок малым и средним компаниям. Однако данный тезис как минимум спорен. Как показала практика, многие из созданных сегодня СРО проводят политику защиты интересов именно небольших строительных предприятий, поскольку они составляют основной костяк этих организаций. Самый яркий пример такой СРО — НП «Центрстройэкспертиза-статус». В марте текущего года организация стала лауреатом премии «Российский строительный Олимп — 2010» как «проводник государственной политики защиты интересов малого и среднего бизнеса».

Саморегулируемая строительная организация «Центрстройэкспертиза-статус» была зарегистрирована Ростехнадзором в сентябре прошлого года. Заблаговременное получение официального статуса дало возможность строительным компаниям вступить в данную СРО и получить допуск к работам еще до отмены лицензирования.

История компании уходит корнями к базовому экспертному центру «Центрстройэкспертиза», основанному в 1992 году и стоявшему у истоков лицензирования строительства. Компания неоднократно удостоивалась наград; так, президент СРО Михаил Воловик в этом году стал лауреатом премии «Российский строительный Олимп» в номинации «Руководитель года» за создание СРО, защищающей интересы малого и среднего бизнеса, эффективное руководство, высокий профессионализм и личный вклад в развитие саморегулирования в области строительства и



проектирования. «Мы появились не на пустом месте, у нас есть история и репутация. Наши члены не боятся коллективной ответственности, потому что знают друг друга и потому что политика СРО прозрачна и понятна всем», — говорит Михаил Воловик.

На сегодняшний день в составе СРО — более тысячи строительных компаний из самых разных регионов страны: из Москвы и области, Петербурга, Ижевска, Самары, Смоленска, Магнитогорска, Кирова, Калининграда, Южно-Сахалинска, Нижневартовска, Новороссийска, Ростова-на-Дону, Ульяновска, Тюмени, Пятигорска, Нижнего Новгорода, Уфы, Владимира, Ярославля, Кисловодска, Благовещенска, Краснодара, Челябинска, Норильска, Красноярска и других.

Большинство членов СРО «Центрстройэкспертиза-статус» — малые и средние компании. Поэтому одной из своих задач СРО считает поддержку малого бизнеса и защиту его интересов. В частности, партнерство рассматривает предложения нескольких ведущих российских банков по вопросам льготного кредитования членов СРО. Кроме того, «Центрстройэкспертиза-статус» заключила договор о сотрудничестве с официальными представителями партии «Единая Россия», благодаря которому члены СРО могут рассчитывать на участие в тендерах на получение госзаказов в рамках государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса. Специалисты СРО входят в комитет по защите малого бизнеса, созданный при Национальном объединении СРО строителей. «Центрстройэкспертиза-статус» уже внесла на рассмотрение совета объединения возможность отмены обязательного взноса в компенсационный фонд за счет страхования рисков. Но самое главное — вступительный взнос в данную СРО составляет всего 50 тыс. рублей, то есть чуть больше 4 тыс. рублей в месяц — сумма, приемлемая даже для маленького предприятия. В настоящее время рассматривается возможность дополнительного снижения членских взносов в зависимости от количества видов работ, на которые компания хочет получить допуск, а также прорабатываются понижаю-



щие коэффициенты для отдельных регионов России. Обратившись в партнерство по вопросу получения допуска на строительные работы, можно получить предложение по вступлению и в строительную, и в проектную СРО («Центрстройэкспертиза-статус» и НП «Проект»). Оба партнерства созданы на базе экспертного центра «Центрстройэкспертиза» и уже зарекомендовали себя как достойные представители системы саморегулирования.

В марте «Центрстройэкспертиза-статус» стала лауреатом премии «Российский строительный Олимп — 2010» в номинации «Лидер в области развития института саморегулирования в РФ, проводник государственной политики защиты интересов малого и среднего бизнеса». Награды была удостоена и проектная СРО НП «Проект». Ей было присвоено почетное звание динамично развивающейся саморегулируемой организации в области проектирования.



Двести лет традиций

Самое старейшее британское агентство недвижимости Chesterton (основано в 1805 году) открыло офис в Москве и объявило о планах инвестирования в российский рынок недвижимости около \$100 млн, сообщает Интерфакс. Компания обладает одной из самых широких региональных сетей в Англии. По всему миру у нее насчитывается около 100 представительств.

Как рассказал глава российского офиса компании Грег Тейн, в ближайшие месяцы Chesterton сформирует инвестиционный фонд объемом \$300-350 млн, который будет вкладывать средства в объекты недвижимости, сначала жилой, а затем и коммерческой. Основную массу пайщиков фонда составят британские инвесторы.

Московский офис Chesterton, помимо сопровождения сделок на рынке недвижимости, будет заниматься оценочной деятельностью, исследованиями рынка и консалтингом.

Напомним, в прошлом году большинство иностранных компаний предпочли либо уйти с рынка, либо отказаться от ранее анонсированных планов. Среди них: Orco Property Group, американская Developers Diversified Realty, немецкая ECE, британский девелопер Parkridge Holdings, инвесткомпания Aberdeen Property Investors, фонд Rutley Russia Property Fund. В общей сложности эти структуры планировали вложить в различные сегменты российского рынка недвижимости несколько миллиардов долларов.

При этом в июне 2009 года компания «ВТБ Капитал» и Deutsche Bank создали фонд объемом €100 млн, который собирается заниматься вложениями в российскую коммерческую недвижимость. А в начале октября государственный резервный фонд султаната Оман заявил о планах по инвестированию совместно с группой ВТБ в рынок коммерческой недвижимости России \$300 млн.



Хорошей еды много не бывает

Столичные рестораторы переходят к более крупным форматам площадей, говорится в обзоре Paul's Yard. Основная масса запросов на аренду объектов недвижимости под рестораны класса премиум в течение последнего года находилась в диапазоне от 500 м² до 2 тыс. м², притом что в предыдущие пять лет рестораторы запрашивали площади 300-500 м².

В частности, в 2009 году прошли сделки по аренде четырех объектов площадью от 1 тыс. м² до 1,5 тыс. м² под рестораны Ginza Project. Также был открыт ресторан «Облака» (на фото) в ТЦ «Времена года», который занимает 700 м² на последнем этаже комплекса. В настоящий момент, по дан-



ными экспертами, подбором крупных объектов занимаются «Калинарестогрупп» и другие компании.

Особенную популярность в классе премиум, по информации аналитиков компании Paul's Yard, набирают рестораны на верхних этажах жилых и деловых комплексов, что оправдано их видовыми характеристиками. «В основном запросы распространяются на центр города, запад, юго-запад, северо-запад. Ставка аренды на такие помещения ниже, чем на более мелкие площади, однако в общей сумме затраты на аренду возрастают», — говорит специалист Paul's Yard Мила Моралес. (По некоторым оценкам, средняя базовая ставка аренды на подобные крупные площади составляет порядка \$1 тыс. за 1 м² в год.)

ВТБ избавляется от залогов

В Омске «дочка» ВТБ — ЗАО «ВТБ Долговой центр», пытается продать имущество обанкроченной авиакомпании «Омск-авиа» — административно-гостиничный комплекс «Старт», доставшийся ей от перевозчика за долги.

Четырехэтажный комплекс площадью 3,3 тыс. м² с земельным участком 0,2 га находится на Транссибирской улице рядом с действующим аэропортом Омск-Центральный. На первом этаже расположен ресторан, на втором — гостиница на 16 номеров, последние этажи занимают офисные помещения. В банке считают, что объект может заинтересовать авиакомпанию, гостиничный бизнес или предприятия, работающие в авиаотрасли. Здание оценено банком в 100,2 млн рублей.

Как выяснил «Коммерсантъ», «Старт» перешел в собственность дочки ВТБ в результате сделки отступного по кредиту авиакомпании «Омскавиа» в 2009 году. Последняя задолжала банку по кредитному договору 100 млн рублей. «Залогом выступало здание гостиницы «Старт». Мы до последнего пытались урегулировать проблемную задолженность с авиаперевозчиком, однако потом было заключено соглашение: здание переходит в собственность банка, а долг перевозчика закрывается», — сообщает источник в ВТБ. По его словам, поскольку перед банком не стоит задача накапливать недвижимость, комплекс пытаются снова «превратить» в деньги.

Дело решенное

В Арбитражный суд Москвы поступило заявление о банкротстве ОАО «Универмаг «Москва», владеющего одноименным ТЦ площадью 23 тыс. м² на Ленинском проспекте, пишет Арендатор.ру. Заявление о банкротстве подало ООО «Спектор», которому принадлежат права требования с ОАО кредита в 52 млн рублей. «Спектор» действует в интересах латвийского бизнесмена Григория Рабиновича, — уверен гендиректор и совладелец ОАО «Универмаг «Москва» Дмитрий Ульяницкий.



Напомним, что в марте президиум Высшего Арбитражного Суда поставил точку в деле о законности допэмиссии ОАО «Универмаг «Москва», признав ее недействительной. Как следует из материалов суда, истец (Григорий Рабинович) и другие акционеры «Москвы»,

обладающие в совокупности 12,3 тыс. акций (на момент голосования — более 59% УК), голосовали против проведения допэмиссии.

По признанию Дмитрия Ульяницкого, банкротство компании — дело решенное. Это первое заявление, другие сейчас готовят поставщики ОАО, с которыми компания не может расплатиться.

При этом эксперты уверены, что даже в случае банкротства универмаг «Москва» не будет закрыт. «Это успешный торговый проект, который, по нашим оценкам, приносит в год от \$12 млн до \$20 млн. Что касается тех или иных изменений в текущей деятельности магазина, то в случае банкротства это будет решать кризисный управляющий», — считает директор департамента торговой недвижимости RRG Андрей Панфилов.

Распродажа у трех вокзалов

Знаменитый универмаг «Московский», построенный в 1983 году на площади трех вокзалов, может быть продан, пишет РБК daily. По данным участников рынка, владельцы торгового комплекса ищут покупателя. Стоимость знакового объекта оценивается в \$100 млн.

Универмаг «Московский» был построен по соседству с Казанским, Ярославским и Ленинградским вокзалами по проекту архитектора Александра Рогачева. Его общая площадь составляет 25 тыс. м², из них примерно половина приходится на торговые помещения.

Эксперты затрудняются назвать имя нынешнего собственника ТЦ. По сведениям консалтинговых компаний, он находится на балансе ЗАО «Универмаг «Московский», и основным его владельцем является бывший директор универмага, занимавший этот пост в советские времена. По данным базы СКРИН на 12 февраля 2010 года, 83,81% акций ЗАО находилось в Национальном депозитарном центре, 16,18% — у граждан России, 0,01% — у ООО «ИФК «Метрополь» Михаила Слипечука.

По сведениям независимых источников, весной прошлого года некий инвестфонд уже пытался приобрести универмаг, однако сделка не состоялась. Реконцепция этого исторического объекта требует серьезных вложений, в том числе для получения у столичных властей разрешительной документации, объясняют эксперты.

При этом гендиректор ЗАО «Универмаг «Московский» Олег Лесной отрицает возможную продажу торгового комплекса. По его словам, четвертый этаж универмага вскоре займет крупный арендатор — мебельная фирма «Мебельон».

ПАН или пропал

Мэрия Петербурга готова продать здание Малого Гостиного двора площадью 10,6 тыс. м² на набережной канала Грибоедова.

Торги запланированы на июнь — в этот период в городе будет проходить Петербургский экономический форум.

Стартовая цена лота установлена в размере 290 млн рублей. Формально он состоит из 45 объектов, фактически же это одна большая галерея. Все помещения, выставленные на торги, переданы в долгосрочную аренду (до 2046 года) «Петербуржскому агентству недвижимости» (ПАН), арендная плата авансирована за весь срок. Напомним, ПАН по договору с КУГИ должно было создать в Малом Гостином дворе торгово-гостиничный комплекс, но к работам так и не приступило. Договор с ПАН — единственное обременение объекта. По словам гендиректора ПАН Андрея Крылова, компания рассматривает возможность участия в аукционе.



Согласно распоряжению КУГИ, победитель торгов должен будет заключить охрannое обязательство с КГИОП. По словам замгендиректора фонда имущества Антона Бучнева, функциональное назначение Малого Гостиного двора неограниченно, но эффективнее всего использовать здание под торговый центр, полагают эксперты.

Место пусто не будет

Французская группа Auchan в апреле 2010 года откроет в Москве очередной гипермаркет «Ашан-Сити», сообщает РИА «Новости». Магазин разместится в торговом центре «Филион» на западе столицы в Багратионовском проезде (**подробнее об этом ТЦ см. «Дети кризиса» в «СНИП» №3, 2010 г.**). Торговая площадь нового «Ашана» составит 4,5 тыс. м². Срок аренды помещений — 34 года, ее стоимость не раскрывается.

Отметим, Auchan займет площади, которые ранее арендовала другая французская сеть — Carrefour. В запуск гипермаркета в «Филионе» Carrefour вложила €8 млн, однако в прошлом году объявила, что уходит с российского рынка, объяснив это решение «отсутствием перспектив органического роста и возможностей совершать сделки по поглощениям».

Высший класс

Количество сделок с жильем бизнес-класса и элитными квартирами на первичном рынке Москвы в феврале увеличилось по сравнению с январем на 30%. В настоящее время, по данным агентства IntermarkSavills, продажи ведутся в 29 строящихся элитных жилых комплексах (без учета ММДЦ «Москва-Сити»). Суммарный объем первичного предложения составляет 1,2 тыс. квартир.

Средняя цена 1 м² элитного жилья в столичных новостройках за февраль выросла на 2,4% — до \$12,9 тыс. Средняя стоимость квартиры в данном сегменте на конец месяца достигала \$1,8 млн.

В бизнес-классе текущий объем первичного предложения насчитывает 2,8 тыс. квартир (в 35 строящихся жилых комплексах). Средняя стоимость первичного жилья бизнес-класса за февраль почти не изменилась и составляет \$5,6 тыс. за м². Средневзвешенный бюджет сделки в бизнес-сегменте достигает \$570 тыс.

Эксперты отмечают, что за февраль ни в одном из сегментов дорогостоящего жилья новые проекты на рынок не выходили. Ранее компания Knight Frank сообщала, что в 2009 году в Москве введено в эксплуатацию около 150 тыс. м² элитного жилья, что в 5,6 раза меньше показателей аналогичного периода прошлого года (около 820 тыс. м²).



Бизнес-центр за долги

Перешедший в прошлом году под контроль «Внешэкономбанка» «Связь-банк» через суд потребовал погашения задолженности от группы компаний «Бородино» Тиграна Нерсисяна, пишет РБК daily. В счет долга банк хочет получить в собственность офисный комплекс с апартаментами общей площадью 15 тыс. м² на Николоямской улице в Москве.



Летом 2007 года «Связь-банк» выдал компании «Бородино-Девелопмент» кредит на 200 млн рублей для завершения строительства данного бизнес-центра. Обеспечением по кредиту стали 100% уставного капитала ООО «Великанинвест», на балансе которого находится офисное здание. Половина кредита была погашена группой в феврале 2008 года. Для возврата оставшейся части долга «Связь-банк» обратился в Арбитражный суд Москвы. В «Бородино» отмечают, что банк хочет получить бизнес-центр по цене 6,7 тыс. рублей за м², что примерно в 20 раз ниже его рыночной стоимости. Эксперты оценивают стоимость бизнес-центра в \$60-105 млн, сама группа «Бородино» продает площади в комплексе по \$12-15 тыс. за м².

В компании рассчитывают на досудебное разрешение данного спора.

«Стокманн» на Невском

Финский концерн Stockmann инвестирует €185 млн в строительство своего первого торгового центра в России, пишет РБК daily. Комплекс площадью 100 тыс. м² на пересечении Невского проспекта и улицы Восстания откроется в ноябре 2010 года. Помимо универсама «Стокманн» и еще 70 магазинов, в здании будут офисные помещения и подземная парковка на 550 машино-мест. Сейчас на объекте

ведутся отделочные работы.

По данным Stockmann, к настоящему моменту в «Невском центре» уже забронировано около 80% торговых площадей. В компании считают, что ежедневно торговый комплекс будут посещать около 100 тыс. человек, а окупаемость проекта составит 10-15 лет.

Напомним, «Невский центр» строится на месте двух снесенных зданий. Ранее СМИ сообщали, что

Stockmann обещал восстановить фасады ликвидированных домов, однако в итоге первый и второй этажи старых зданий были объединены в витринные окна. Кроме того, торговый центр минимум на два этажа превышает прежние строения и соседние здания. Все это вызвало недовольство общественности, однако в компании заявляют, что проект согласован с властями Петербурга.

Разные пути

Компания «Техносила» серьезно сокращает размеры гипермаркетов в регионах, а нерентабельные магазины закрывает, пишет Арендатор.ру. На освободившиеся площади компания ищет субарендаторов. Так, по информации вице-президента по стратегии «Техносилы» Леонида Тюкавкина, в Рязани торговая площадь одного из двух гипермаркетов уже урезана вдвое, также на сегодняшний день закрыт магазин в Тольятти и до лета заморожена работа гипермаркета в Кургане.

Напомним, в прошлом году «Техносиле» пришлось заложить 49% акций «МДМ-банку» по кредиту на \$161 млн на три года. На данный момент банк ищет покупателя долгов «Техносилы». Среди потенциальных — чешская финансовая группа PPF, получившая в прошлом году контроль над «Эльдорадо» за кредит в \$500 млн.

Торговая сеть «Мир» также решила «затянуть пояса». Она закроет все 18 магазинов в столице, но в регионах ее торговые точки продолжают функционировать — компания решила сконцентрироваться на работе в городах, где хозяйственная деятельность наиболее эффективна. В собственности у «Мира» 13 магазинов в Москве, два — в Санкт-Петербурге и по одному — в Ростове-на-Дону, Самаре и Якутске.

Напомним, в конце прошлого года владельцы «Мира» объявили о своей готовности отдать часть бизнеса или весь бизнес тому, кто согласится взять его вместе с долгами. На сайте Арбитражного суда Москвы указано, что к компаниям «Мира» подано 82 иска на 822,14 млн рублей и \$40,2 млн.

А вот руководство розничной сети «Мосмарт», напротив, приняло решение о расширении бизнеса. Компания намерена рассмотреть все возможные варианты: приобретение магазинов существующих сетей, аренду свободных помещений, выкуп земельных участков под строительство новых супер- и гипермаркетов. При этом ритейлер решил избавиться от нескольких самых ма-

леньких магазинов формата «экспресс» в регионах (два из них находятся в Челябинске и по одному — в Миассе и в Краснодаре).

Сейчас сеть работает над проектом типового торгового центра, который включал бы в себя гипермаркет и торговые галереи. «С этим форматом мы собираемся активно продвигаться во все регионы», — отмечает главный исполнительный директор компании Матвей Брилинг.

Напомним, что «Мосмарт» финансовые трудности также не обошли стороной. К лету 2009 года чистая задолженность компании достигала 9,6 млрд рублей, из которых 3 млрд рублей «Мосмарт» должен был поставщикам, 6,6 млрд рублей — банкам и лизинговым компаниям. Накопив существенную задолженность и оказавшись на грани банкротства, ритейлер получил новых



владельцев — Сбербанк и фонд Casarella Holdings. На данный момент компания погасила 70% долгов перед поставщиками и в 2010 году рассчитывает получить вырчку, сопоставимую с докризисной.

Семеро смелых

В 2010-13 годах в Москве построят первые семь многофункциональных деловых комплексов, в возведении которых в качестве соинвесторов будут участвовать предприятия малого бизнеса, сообщает РИА «Новости».

По данным источника в столичном Департаменте поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, деловые центры появятся на улице Маршала Тухачевского (общая площадь — 14,5 тыс. м²), на Митинской улице (41,8 тыс. м²), на Дубнинской улице (14,1 тыс. м²), на пересечении улиц Скобелевская и Веневская (49,9 тыс. м²), в 1-м Стрелецком проезде (22,5 тыс. м²), на улице Миклухо-Маклая (14,5 тыс. м²)

и на пересечении проездов №657 и №649 в Зеленограде. Общий объем инвестиций, который потребуется для строительства бизнес-центров, составляет 350 млн, сообщают в департаменте.

Напомним о том, что власти Москвы планируют создать пул соинвесторов из предприятий малого и среднего бизнеса для строительства на долевой основе технопарков и бизнес-центров, как заявил в марте прошлого года глава Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Михаил Вышегородцев. По его словам, на тот момент желание участвовать в проекте выразили 600 компаний.

В январе текущего года руководитель Департамента земельных ресурсов Москвы Виктор Дамурчиев сообщил, что мэрия выделит 64 га земли в пределах МКАД для строительства офисных зданий для малого бизнеса. Участки будут выставляться на специализированные аукционы. Условием торгов станет ограничение, не позволяющее инвестору менять функциональное назначение строящегося объекта.

Ранее также сообщалось, что в рамках городской программы развития и поддержки малого бизнеса в 2010-12 годах для него в столице будут построены технопарки и офисные комплексы общей площадью 1,2 млн м².

ОТ ЭСКИЗА ДО ДВОРЦА,

ИЛИ ИСТОРИЯ ОДНОГО БИЗНЕС-ЦЕНТРА

Георгий Береговой

Новый столичный бизнес-центр Principal Plaza, расположенный на проспекте 60-летия Октября, интересен тем, что его проектировщик — архитектурное бюро ABD Architects, возглавляемое известным архитектором Борисом Левянт, — выступило и в роли его первого застройщика.

Правда, опыт оказался не очень удачным — спустя некоторое время из-за разногласий с инвестором (имя которого держится в тайне) ABD Architects функции девелопера выполнять отказалась, сохранив за собой только статус генпроектировщика, а затем Борис Левянт и вовсе оказался не у дел.

За время строительства здание было дважды перепродано, его проект постоянно менялся, а бюджет урезался. На сегодняшний день точная дата открытия Principal Plaza так и не определена, но эксперты оценивают перспективы бизнес-центра весьма позитивно.

Офисный комплекс класса «А» Principal Plaza находится недалеко от Ленинского проспекта и ТТК и в пяти минутах ходьбы от станции метро «Академическая». Его общая площадь составляет 33,4 тыс. м² (арендуемая — 21 тыс. м²). Согласно первоначальным планам, офисные помещения объекта должны были быть готовы к отделке в октябре 2008 года.

Здание бизнес-центра состоит из 11 наземных и трех подземных этажей (парковки). Основная часть его фасадов имеет сплошное витражное остекление, характерное для высококлассных офисов. На первом этаже комплекса предполагается разместить зону рецепции, отделение банка, супермаркет, складские и технические помещения. На втором будет функционировать фитнес-центр с бассейном и два ресторана. Остальные этажи отданы под офисные помещения. По мнению консультантов, инвестиции в реализацию проекта составили около \$60 млн.

Сам себе заказчик

Проектирование Principal Plaza длилось четыре года — с 2002 по 2006, а на его строительство ушло еще три — 2006-09 годы. Первым заказчиком проекта и его автором было архитектурное бюро ABD Architects под управлением архитектора Бориса Левянта, оно же решило и воплотить свой проект в жизнь — в те времена девелопментом не занимался только ленивый. Было привлечено три инвестора, имена которых держатся в секрете: два физических лица и некая международная организация, осуществлявшая основное финансирование. До начала строительства но-воиспеченному застройщику при-

шлось решить массу проблем — произвести снос расположенных на участке строений, переложить подземные коммуникации, укрепить грунт и, конечно же, провести необходимые согласования.

Однако когда Principal Plaza уже был согласован во всех инстанциях, а тендером был даже определен его генподрядчик, взгляды на реализацию проекта у девелопера и основного инвестора разошлись: последний потребовал существенно удешевить строительство. В итоге «разборок» ABD Architects функции девелопера проекта с себя сняла, оставшись в нем только в качестве генпроектировщика, а инвестор и вовсе потерял к Principal Plaza интерес — проект был продан «Национальной резервной корпорации» (НРК) Александра Лебедева.

По информации одного из бывших участников проекта, попросив-

шего об анонимности, при покупке БЦ НРК серьезно задерживала выплаты. «Оплату приходилось выгрызать зубами, и осадок от всей этой истории остался достаточно тяжелый», — утверждает собеседник «СНИПа». По его словам, бюджет проекта постоянно урезался. Получить комментарии в НРК по этому вопросу «СНИПу» не удалось.

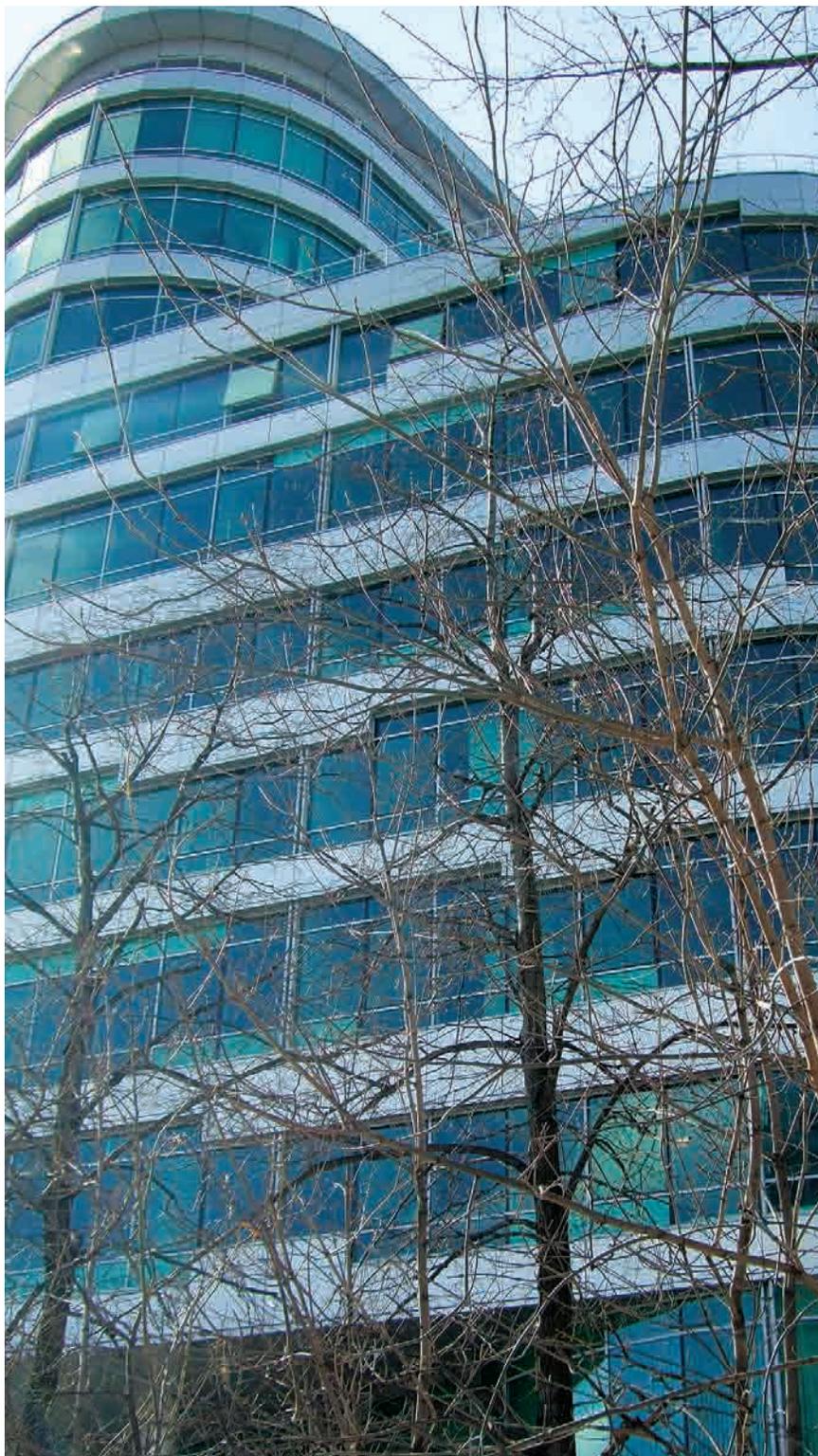
Новый хозяин — новые вводные

Проект, изначально предназначенный для аренды на открытом рынке, НРК решила переделать под свою штаб-квартиру. Длительное время дочерняя структура корпорации — «НРК-Проект» — формировала техническое задание, в результате чего стало понятно, что с такими существенными изменениями нужно заново проходить Мосгосэкспертизу и корректировать рабочую документа-

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, что Principal Plaza имеет достаточно много достоинств, основное из которых — прекрасное местоположение. «Близость к метро и магистралям обеспечивает хорошую транспортную и пешеходную доступность. К тому же это направление достаточно популярно в деловых кругах, в том числе и среди госкорпораций. Неподалеку располагаются здание Сбербанка и офис «Газпрома», — говорит генеральный директор консалтинговой компании RRG Денис Колокольников. По его словам, «Роснано», являясь собственником и одновременно якорем офисного центра, серьезно поднимает не только статус объекта, но и статус его локации.

«Академический деловой район, как и весь юго-запад, — один из лидеров по популярности среди арендаторов высококлассных офисных помещений, — соглашается управляющий партнер Paul's Yard Вячеслав Аксенов. — Близкое расположение таких крупных структур, как «Газпром», Сбербанк и РАО «ЕЭС России» определяет востребованность данного района среди крупных отраслевых, сырьевых, банковских компаний. Показатель уровня вакантных площадей в Юго-Западном районе один из самых незначительных среди всех деловых зон Москвы — не более 3%. По словам экспертов, ставки аренды в высококлассных объектах на юго-западе начнут расти одними из первых.



Фасады Principal Plaza имеют сплошное витражное остекление, характерное для высококлассных офисов

цию. «Становилось очевидным, что внутренняя корпоративная неорганизованность и взаимоисключающие интересы серьезно повлияют на результат, но мы продолжали осуществлять функции генпроектировщика, пытаясь удержать проект в задуманных рамках», — вспоминает Борис Левянт.

По его словам, к тому моменту, когда повторный тендер вывел в генподрядчики турецкую компанию «Расэн», уже была закончена подготовка рабочей документации подземной части здания. Разработкой документации по надземной части стал заниматься проектировщик генподрядчика — компания «Набад», за-

метно упростившая работу строителям. В результате заказчик решил отстранить ABD Architects от выполняемых работ, и компания больше не занималась авторским надзором за проектом. «В итоге консоли заменили на дополнительные колонны, добавили большое количество диафрагм, что пагубно сказалось на эффективности планировки, а фасад был настолько упрощен, что от первоначальной идеи мало что осталось. Качество самого здания сильно пострадало, но при этом обвинения в недоработках сыплются в адрес ABD Architects», — сетует Борис Левянт.

Однако не все эксперты соглашались с этим мнением. «В процессе строительства проект значительно не менялся и всегда оставался качественным. При его реализации были использованы последние технологии строительства и инженерного оборудования. По сути, проект был проработан до мельчайших подробностей», — утверждает Елена Малиновская, заместитель руководителя отдела офисной недвижимости Cushman & Wakefield, которая, к слову сказать, занималась сдачей площадей бизнес-центра в аренду.

На сегодняшний день

Сегодня в торговой составляющей комплекса, по информации C&W, вакантных площадей нет, а все отделочные работы уже завершены. Однако назвать конкретных арендаторов и ставки аренды в компании отказались. Дату открытия здания там также не озвучили. По мнению консультантов, арендные ставки на торговые помещения в комплексе составят порядка \$400-500 за м² в год.

Если же говорить об офисной части, то, по информации СМИ, все помещения с 3-го по 11-й этаж площадью 15 тыс. м² приобрела под свою штаб-квартиру «Российская корпорация нанотехнологий». Еще в прошлом году наблюдательный совет «Роснано» утвердил параметры необходимого компании нового офиса, а прием заявок от претендентов был завершен в конце июня. По мнению аналитиков, корпорация могла заплатить за площади Principal Plaza от \$4 тыс. до \$5 тыс. за м². Сейчас «Роснано» арендует около 6,3 тыс. м² в различных офисных центрах Москвы, а ее переезд в Principal Plaza по непонятным причинам затягивается.

ВПЕРЕД ПОЙДУТ ЛУЧШИЕ

ПОВЫСИТСЯ ЛИ КАЧЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ ТЦ?

Владимир Миронов

Специалисты уверены, что в новых экономических условиях рынок торговой недвижимости должен стать более качественным. Для начала — в Москве. По крайней мере, плохо расположенные столичные торговые объекты с неудачной концепцией, которые до кризиса экстенсивно развивающимся ритейлом «переваривались», сейчас испытывают серьезные трудности.

Топовые же ТЦ пережили трансформацию экономической реальности довольно легко, отделившись в большинстве случаев сокращением «листа ожиданий». Уровень вакантных площадей в них даже в разгар кризиса оставался близким к нулю, а арендные ставки снижались незначительно. Правда, есть сведения, что владельцы некоторых популярных ТЦ шли на серьезные уступки арендаторам — в обмен на требование сохранить произошедшее в тайне. Так, в частности, по слухам, поступили хозяева очень раскрученного ТРЦ, расположенного на одной из привокзальных

площадей столицы. Но в любом случае подобные прецеденты не испортили общую благополучную картину в топах.

Снова замерло все...

В целом ситуация на рынке ТЦ в прошлом году мало отличалась от того, что происходило в офисном и складском сегментах. В I полугодии рынок падал: снижались арендные ставки, уходили арендаторы, пересматривались условия договоров и т. д. Летом, когда средний уровень вакантных площадей в московских ТЦ достиг 15%, специалисты зафиксировали дно, и с начала осени началось посте-

пенное «всплытие». К декабрю 2009 года, по данным Colliers International, доля свободных площадей в московских ТЦ снизилась до 5-7%. В NAI Vesta, правда, дают более сдержанную оценку — 8-12%. И те и другие отмечают, что на указанных значениях средние показатели закрепились до нынешних дней.

Стабилизировались в конце прошлого года и средние арендные ставки. Их общее падение в результате кризиса — с середины 2008 года — составило, по данным NAI Vesta, от 25% до 40%. В основном снижение пришлось на первую половину 2009 года. Средний уровень ставок аренды в торговых галереях на первых этажах ТЦ (для помещений площадью от 20 м² до 100 м²) установился в диапазоне \$1-2,3 тыс. за м² в год (без учета эксплуатационных платежей и НДС). Для якорных арендаторов — \$100-300 за м² в год. Правда, в NAI Vesta отмечают, что эти цифры приведены без учета возможного торга (от 5% до 18% в зависимости от позиции собственника и качества объекта). В топовых столичных ТЦ ставки аренды превышают средние довольно существенно и в некоторых случаях не отличаются от докризисного уровня (около \$3 тыс. за м² в год без эксплуатационных расходов и НДС).

МЫ ОТКРОЕМСЯ?

Профессиональные ТЦ, планируемые к вводу в 2010 году

Название	Адрес	Общая площадь, Торговая площадь,	
		тыс. м ²	тыс. м ²
«Вегас»	24-й км МКАД	400	200
«Гагаринский»	Вавилова ул., д. 3	200	70
Mall of Russia	ст. м. «Международная»	179	101
«Гудзон»*	Каширское ш., вл. 12	120	70
«Маркос»	Алтуфьевское ш., вл. 70	41,8	36,2
«Вива»	Северное Бутово, ул. Поляны, д. 8	32	21,9
«Речной Вокзал» (1-я очередь)**	ст. м. «Речной вокзал»	26	18,1

* сроки перенесены на 2011 год (прим. «СНИПа»)

** уже открылся

Источник: Colliers International

«КВАДРАТНАЯ» ЛИХОРАДКА

ОРЕШИНА НАТАЛИЯ,
глава компании Art Properties

«До кризиса рынок ТЦ в Москве находился в нездоровом состоянии. Большинство компаний выбрали для себя единственную цель — виртуальное повышение капитализации объектов или компаний и продажу их через IPO, держателям торговых брендов или институциональным инвесторам. На это были априори нацелены почти все строящиеся ТЦ. В то же время никто не брал в расчет, что таких продаж не может быть много, особенно на несформировавшемся рынке, при очень ограниченном количестве профессиональных девелоперов. Качественный продукт в результате всей этой «раздутой» дея-

тельности мог получиться только у единиц. Но рынок прощал многие ошибки, поскольку спрос на помещения со стороны ритейла был астрономическим. Причем в основе развития торговых компаний лежала та же идея — максимизация сетей и их продажа. Поэтому, даже если бы не было кризиса, рынок торговой недвижимости и ритейла рано или поздно упал бы из-за перенасыщения, хотя, возможно, и не так резко.

Происходящее сегодня, безусловно, улучшает качество создаваемых объектов и помогает сбалансировать спрос и предложение. Огорчает лишь то, что реального оживления экономики так и не наблюдается. И беспредел, который творится во многих госструктурах, никуда не исчез».

Естественно, на «рынке арендатора» не обошлось и без дополнительных стимулов: льготного валютного курса, уменьшения размера страхового депозита, компенсации затрат на отделку, удлиненных арендных каникул (до одного года) и т. п. Как говорят в Penny Lane Realty, гораздо более жесткими стали требования арендаторов к качественным характеристикам помещений, при этом они стараются максимально сократить инвестиции в открытие нового магазина (отделку, оформление, рекламу), перекладывая часть соответствующих расходов на арендодателя.

Надо возвращаться

С осени прошлого года арендаторы начали интересоваться новыми пло-

предложение и конкуренция между брендами, — говорит эксперт. — Отсутствует малый бизнес, совсем не открываются уникальные магазины, которые развиваются предпринимателями в других городах Европы». Спрос на площади в ТЦ, по ее мнению, сейчас есть, хотя и не столь активный, как раньше. Некоторые операторы продолжают расширяться. Правда, сегодня для этого чаще используются оборотные средства и деньги акционеров, а не кредиты, поэтому темпы развития существенно снизились.

Ностальгия

Рынок меняется — меняются и ожидания инвесторов в отношении доходности и сроков окупаемости объек-

лет. Однако после поездки в Лондон, где британские коллеги назвали цифру из своей практики — 20 лет, инвестор скорректировал свои ожидания по окупаемости до семи лет. Конечно, Россия — не Англия, и это, наверное, максимум, на который можно пойти при тех рисках, которые существуют в нашей стране. «Проекты, которым в дальнейшем предстоит выходить на рынок, будут иметь более длинные периоды возврата инвестиций, — говорит Наталия Орешина. — Их следует строить, ориентируясь на реальный спрос, а не на свои желания и амбиции».

Смириться с этим готовы не все. И в последнее время отдельные собственники ТЦ предпринимают попытки восстановить утраченный контроль над ситуацией, начав с небольшого повышения арендных ставок и отмены льгот. Например, по словам Татьяны Ключинской, если в ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино» арендодатель раньше давал скидки по аренде на первый год — 25%, а на второй — 15%, то сейчас такой вариант исключен. Текущий уровень ставок в этом ТЦ сопоставим с тем, что заявлялся до кризиса. Правда, пока на таких условиях арендаторы заполняют его очень медленно.

Последние гиганты?

В прошлом году рынок ТЦ столицы пополнился примерно 1 млн м² новых площадей (из них почти половина — арендопригодные площади), что в полтора раза превысило показатель 2008 года (в основном за счет переноса сроков открытия). Было введено в эксплуатацию десять профессиональных ТЦ, в том числе четыре мегапроекта (см. также «Дети

щадями. Что характерно, в столичных ТЦ появились новые международные бренды: H&M, GAP, River Island, Bebe, в сегменте операторов быстрого питания — Burger King, Cinnabon, а в секторе мебели — Kika. В начале апреля этого года в ТРЦ «Атриум» открылся первый в России магазин японской сети Uniqlo.

«При этом в Москве по-прежнему остается много свободных ниш для новых брендов, — считает руководитель Art Properties Наталия Орешина. — С этой точки зрения рынок совершенно не заполнен, у нас отсутствует

тов, но опять же очень дифференцированно. «Одни готовы идти на то, что проект «отобьется» за шесть-семь лет, — рассказывает руководитель аналитики торговой недвижимости отдела экономических и стратегических исследований Jones Lang LaSalle Олеся Черданцева. — Другие, несмотря ни на что, не хотят отступать от докризисных позиций — три-пять лет». Один из экспертов приводит в пример инвестиционную компанию, которая долго не соглашалась с разработчиками проекта своего ТРЦ, предлагавшими ей срок окупаемости более пяти

СОБЫТИЕМ ГОДА МОГЛА БЫ СТАТЬ ПРОДАЖА ДОЛИ МОСКВЫ В ЦУМЕ, НО ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ, НАВЕРНОЕ, ПОДУМАЛИ, ЧТО «ТАКАЯ КОРОВА НУЖНА САМОМУ»

кризиса» в «СНИП» №3, 2010 г.). Таким образом, на начало 2010 года общий объем предложения в качественных московских ТЦ достиг, по оценкам разных консалтинговых компаний, от 4,8 млн м² до 5,6 млн м².

В текущем году заявлен ввод в эксплуатацию еще около 15 крупных объектов (десять из них заявлялись на 2009 год, см. также «Мы откроемся?») общей площадью более 1,6 млн м² (GLA — около 760 тыс. м²). Однако специалисты Penny Lane Realty считают, что реальные перспективы открыться есть лишь у половины. Поэтому, по прогнозам этой компании, прирост общей площади в ТЦ составит только 620 тыс. м² (GLA — около 300 тыс. м²).

Первые ласточки уже появились. В марте Capital Group ввела в действие ТРЦ «Речной» общей площадью около 30 тыс. м² (GLA — около 20 тыс. м²). Это первая фаза проекта, реализуемого девелопером в рамках городской программы строительства транспортно-пересадочного узла, который в перспективе будет состоять из двух корпусов общей площадью 117 тыс. м², соединенных общим переходом. По словам директора департамента коммерческой недвижимости Capital Group Петра Исаева, на фоне большинства выходящих на рынок в последнее время ТРЦ

А КАК ТАМ ПОКУПАТЕЛЬ?

В ЯНВАРЕ 2010 ГОДА оборот розничной торговли, по данным Минэкономразвития РФ, вырос по отношению к январю прошлого года на 0,3%, к декабрю — на 1,5% (с исключением сезонной составляющей). Правда, в феврале, как говорится в отчете министерства, потребительская активность опять начала снижаться. Оборот розничной торговли сократился по отношению к январю на 1% при снижении реальных располагаемых доходов населения на 3,3%. При этом по отношению к февралю 2009 года розничные продажи выросли на 1,4%, а доходы населения на 2,4% превышали уровень годичной давности.

Мартовских показателей пока нет.

данный объект выгодно отличается высоким процентом заполняемости (на момент открытия — более 90%).

В 2010 году ожидается ввод и нескольких мегапроектов. Grosus Group планирует открыть в ближайшее время ТРЦ «Вегас» на пересечении Каширского шоссе и 24-го км МКАД. По словам Наталии Орешниковой, «Вегас» не похож ни на один из тех ТРЦ, которые ранее строились в России. Комплекс разбит на несколько тематических зон, в которых воспроизводится этнический антураж разных стран мира. Его общая площадь составит 380 тыс. м², сдаваемая — около 200 тыс. м² (с учетом принадлежащего девелоперу гипермаркета «Твой дом»). Среди якорей будет один из самых больших в Москве гипермаркетов — «Ашан» (22 тыс. м²),

«Медиа Маркт» (7 тыс. м²), а также девятизальный мультиплекс «Люксор».

Еще один интересный объект — Mall of Russia общей площадью около 180 тыс. м² (GLA — 108 тыс. м²), который AFI Development планирует после неоднократных переносов сроков запустить в сентябре 2010 года (см. также «Главный» магазин страны» в «СНИП» №4, 2009 г.). В настоящее время девелопер занимается благоустройством и озеленением прилегающей территории, а также создает дорожную инфраструктуру, что для «Москва-Сити» чрезвычайно актуально.

Еще один крупный объект, готовящийся к вводу в этом году, — ТРЦ «Гагаринский», девелопером которого выступил МСЗ им. Орджоникидзе совместно с группой Auchan (общая

В этом году готовится ввод в эксплуатацию ТРЦ «Гагаринский», девелопером которого выступил МСЗ им. Орджоникидзе совместно с группой Auchan





Готовящийся к открытию ТРЦ «Вегас» разбит на несколько тематических зон, в которых воспроизводится этнический антураж разных стран мира

площадь объекта — 200 тыс. м², торговая — 70 тыс. м²). Завершить строительство ТРЦ «Гудзон» (Immoeast, 120 тыс. м², 70 тыс. м²) планируется в следующем году.

На этом, по мнению директора департамента торговой и региональной недвижимости Penny Lane Realty Алексея Могилы, эра гигантских ТРЦ в Москве должна завершиться. «В будущем в столице нужно закладывать исключительно проекты, параметры которых будут сопоставимы с транспортной ситуацией в городе, — говорит он. — А поскольку она с каждым годом только ухудшается, появление новых крупных объектов не может быть оправдано с градостроительной точки зрения». Это понимают и власти. В соответствии постановлением правительства Москвы №999-ПП от 28 октября 2008 года строительство на территории ЦАО новых торговых объектов площадью более 1,5 тыс. м², а также расширение существующих площадей в результате реконструкции (за исключением строительства парковок) запрещено. Правда, ограничения не касаются уже согласованных проектов.

Как говорит Алексей Могила, наиболее оптимальным форматом

на посткризисном рынке могут стать ритейл-парки, концепция которых предполагает наличие нескольких крупномасштабных якорей с небольшой торговой галереей. Правда, располагаться они должны за пределами города. «Сейчас таких проектов в Москве нет, — продолжает эксперт. — Есть объект с названием «Ритейл Парк», но в классическом понимании он таковым не является. Наиболее близок к данному формату ТЦ «Ашан Тройка», в котором расположены одновременно пять крупных гипермаркетов».

Дефицит продавцов

Даже в разгар кризиса качественные ТЦ оставались потенциально привлекательными в качестве предмета инвестиционных сделок. Но фактически их было мало. «Весь прошлый год инвесторы были готовы покупать торговые объекты, но малое количество сделок обусловлено большой разницей в понимании сторонами цены объекта, — говорит Наталия Орешина. — Это в принципе понятно, так как российский рынок очень молодой, истории продаж практически нет, а качество недвижимости и тот доход, который они генерируют,

совершенно не соответствуют друг другу. Вот и возникает вопрос у инвесторов, а долго ли тот или иной объект будет приносить высокую прибыль. Вместо продажи многие предпочитали вариант передачи активов своим кредиторам в качестве обеспечения залога или платы за реструктуризацию долга. Трудно сказать, на каких условиях это происходило, поскольку сфера банковско-девелоперских отношений крайне непрозрачна. Но, очевидно, это было выгоднее, чем продавать с тем дисконтом, который хотели покупатели. Например, ГК «Ташир» заявляла о готовности покупать объекты с доходностью 20%. Хорошие объекты так дешево стоить не могут, так как получается, что срок возврата инвестиций пять лет — это слишком роскошно для существующего здания, где нет строительных и других рисков. Успешные же ТЦ, которые покупатели были готовы приобретать без всякого дисконта, никто продавать не собирался. Событием года могла стать анонсированная продажа с молотка доли Москвы в ЦУМе, но городские власти, наверное, подумали, что «такая корова нужна самому», или по крайней мере взяли отсрочку, чтобы



Строящийся ТРЦ «Гудзон», возможно, один из последних торговых мегапроектов в Москве на ближайшие годы

лучше «упаковать» лот для более выгодной продажи. Для этого ЦУМ был даже презентован в октябре на международной выставке в Мюнхене.

Так или иначе, но крупных сделок купли-продажи в прошлом году на рынке ТЦ не состоялось. По данным NAI Besag, было всего несколько небольших операций по приобретению торговых площадей, большинство из которых, по сути, являлось перераспределением долей бизнеса между существующими собственниками.

Если бы не владеющие объектами торговые операторы (они зависят от кредитов еще больше, чем девелоперы) статистика купли-продажи торговой недвижимости в прошлом году была бы совсем бедной. Но, как говорят в NAI Besag, в сфере ритейла наблюдалось увеличение объемов сделок по слиянию, поглощению и консолидации, в частности, продуктовых сетей и магазинов бытовой техники. Например, X5 Retail Group приобрела сеть супермаркетов «Патэрсон», «Азбука вкуса» выкупила восемь универсамов сети «Остров», а контроль над сетью «Мосмарт» в рамках реструктуризации задолженности получил Сбербанк.

Цены продаж падали примерно также, как и цены аренды, остановившись лишь к концу прошлого года. По данным NAI Besag, средняя цена м² торговой площади в Москве сегодня колеблется в диапазоне от \$3 тыс. (спальные районы, средняя проходимость) до \$15 тыс. (внутри Садового кольца, в основных торговых коридорах, с отделкой). Отметим, что ввиду небольшого количества реальных сделок данные оценки весьма условны.

На шаг вперед

В дальнейшем основной тенденцией развития рынка ТЦ станет усиление дифференциации успешных и неуспешных объектов. Концептуальные ТЦ в хороших местах будут заполняться, повышать арендные ставки, в некоторых случаях, возможно, даже до докризисного уровня. Остальным придется ждать и надеяться, что арендаторы к ним все же придут, поскольку новых проектов ТЦ ни в прошлом, ни в текущем году никто не заявлял. Дело за малым — удержаться на плаву. Пожалуй, самым оптимальным выходом в данных обстоятельствах может стать редевелопмент объекта.

Между прочим, о таких мерах сейчас задумываются даже те, кому, казалось бы, грех жаловаться на посещаемость. В частности, как стало известно «СНИПу», группа Auchan рассматривала реконцепцию ряда торговых центров «Ашан-Сити» (бывших «Рамстор-Сити»), которые были приобретены в 2007 году у турецкой Enka. Причем в некоторых случаях — вплоть до полной реконструкции и даже до перепрофилирования недвижимости. Почти все обсуждаемые объекты находятся в хороших местах с большими зонами охвата покупательской аудитории и имеют вполне приемлемые по нынешним временам показатели. Однако многие из них возводились давно, на первой волне торгового строительства, и уже не соответствуют современным требованиям к профессиональным ТЦ. А упреждающее усовершенствование объектов в преддверии ужесточения конкуренции — шаг архиграмотный. Ведь борьба за место под солнцем станет более бескомпромиссной, поскольку даже при отсутствии новых проектов предложение будет расти за счет тех, реализация которых началась до кризиса.

ЖЕЛАННАЯ НЕСВОБОДА

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ СНИЖАЕТСЯ

Владимир Миронов

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛИ СВОЕ ПРИСУТВИЕ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА. ИХ ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ АРЕНДАТОРОВ, ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ JONES LANG LASALLE, СНИЗИЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С 2008 ГОДОМ НА 18%, СОСТАВИВ ЛИШЬ 11%. В ДРУГОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ — COLLIERS INTERNATIONAL — СИТУАЦИЮ ОЦЕНИВАЮТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ЖЕСТКО: УЧАСТИЕ ЛОГИСТОВ В «СКЛАДСКОЙ ЖИЗНИ» УМЕНЬШИЛОСЬ С 47,2% ДО 9,6%.

ОСНОВНУЮ НАГРУЗКУ ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ПРИНЯЛИ НА СЕБЯ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ, КОТОРЫЕ СФОРМИРОВАЛИ 67% АРЕНДНОГО СПРОСА — НА 12% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2008 ГОДУ. ИХ ПОДДЕРЖАЛИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ТАКЖЕ СТАЛИ ЧАЩЕ ВЫСТУПАТЬ В РОЛИ АРЕНДАТОРОВ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ. АКТИВНОСТЬ ПОСЛЕДНИХ ДВУХ КАТЕГОРИЙ КЛИЕНТОВ, СОБСТВЕННО, И ПОЗВОЛИЛА СКЛАДСКОМУ РЫНКУ ИЗБЕЖАТЬ В ПРОШЛОМ ГОДУ ГЛУБОКИХ ПРОВАЛОВ, А СО ВТОРОЙ ЕГО ПОЛОВИНЫ ДАЖЕ НАЧАТЬ ПОСТЕПЕННЫЙ ПОДЪЕМ.

Сказать точно, сколько в прошлом году было введено качественных складских площадей в столичном регионе, весьма затруднительно. Данные консалтинговых и брокерских компаний в зависимости от методики подсчетов сильно расходятся: от 580 тыс. м² (по версии Cushman & Wakefield), до 966 тыс. м² (по оценкам Jones Lang LaSalle). Однако в любом случае это больше объемов ввода 2008 года (рассчитанных по соответствующим методикам), а также уровня прогнозов начала прошлого года. При этом, по словам экспертов Knight Frank (оценивают количество введенных в прошлом году складских площадей в 785 тыс. м²), новое предложение на 99% состоит из площадей класса «А», исключение составляет один объект класса «В» площадью 7,4 тыс. м². Наиболее весомым вкладом в общую «копилку» стали два проекта — первая

фаза Raven Russia Ногинск «Восточный» и первая фаза «ПНК-Чехов» девелопера PNC Group (см. также «По факту»).

Суммарный объем качественных складских площадей в Московском регионе на начало 2010 года, по разным оценкам, составил от 4,345 млн до 6,145 млн м², общая же площадь складов всех классов, по данным Astega, достигла 8,59 млн м².

Даже максимальная из этих цифр пока не дотягивает до показателя развитых европейских рынков. При этом пополнение в ближайшее время будет очень незначительным — большинство начатых до кризиса проектов в прошлом году были закончены. В текущем году предположительно будет достроено и выйдет на рынок прямой аренды еще от 400 тыс. до 600 тыс. м² (см. также «По плану»). Кроме того, предположительно в 2011 году будет введена в

эксплуатацию первая очередь (60 тыс. м²) логистического парка «Дмитров» (220 тыс. м²) в 30 км от МКАД по Дмитровскому шоссе, строительство которого во II квартале прошлого года разморозила бельгийская девелоперская группа Ghelamco. На этом пока все. Крупных проектов в прошлом и в этом году в Московском регионе никто не анонсировал, поскольку ни возвращения спроса на докризисный уровень, ни серьезного повышения доступности заемного финансирования пока не предвидится.

Случались лишь отдельные заявления о планах по возведению складских объектов девелоперами под конкретные заказы, некоторые нуждающиеся в складах компании также собирались строить их самостоятельно. В частности, фармацевтическая фирма «Геофарм» озвучила намерение инвестировать в произ-

водственно-складской комплекс на базе своего инсулинового завода в Оболенске около €15 млн. УК «ЛИТЕР» получила положительное заключение Роспотребнадзора на строительство логистического комплекса «Дмитровский порт» (общая площадь складов — 100 тыс. м², контейнерные площадки — 2 тыс. контейнеров, площадки для насыпных и габаритных грузов). Строительство запланировано на 2011-12 годы, проект намечен к осуществлению в рамках ГЧП. Доля государства в обеспечении финансирования должна составить 45%, пока, правда, неизвестно, что думает про эти планы само государство...

Арендатор возвращается

Большинство экспертов сходятся во мнении, что рынок складской недвижимости Московского региона достаточно быстро адаптируется к новым экономическим условиям, во многом благодаря относительному восстановлению спроса.

В самом деле, если в I полугодии 2009 года объем сделок аренды и купли-продажи, по данным Jones Lang LaSalle, составил всего 260 тыс. м², то с июля по декабрь было арендовано и куплено в 2,6 раза больше — почти 679 тыс. м². В Colliers International отмечают ежеквартальный прирост сделок в прошлом году. Если на I квартал пришлось лишь 9% от общего годового объема операций, то на II уже — 20%, на III — 36%, а на IV — 37% сделок. Отчасти такая динамика объясняется реализацией спроса, отложенного в первые месяцы года.

Основная доля сделок в 2009 году совершалась в сегменте аренды, причем большинство крупных контрактов в качестве арендаторов подписывали представители торговых компаний: «Эльдорадо» (почти 70 тыс. м²), «М.Видео» (46 тыс. м²) и «Х5 Недвижимость» (23 тыс. м²). Все они заняли помещения в новом складском комплексе «ПНК-Чехов». 23,5 тыс. м² компания «Новый импульс» (торговая сеть «Утконос») арендовала в комплексе «Северное Домодедово» у «Евразии Логистик». Из компаний другого профиля одним из крупнейших арендаторов стал американский производитель строительной и сельскохозяйственной техники John Deere, снявший 45 тыс. м² в складском комплексе «Южные Врата» у Giffels.

ПО ФАКТУ

Крупнейшие складские комплексы класса «А» в Московской области, введенные в эксплуатацию в 2009 году

Объект	Девелопер	Шоссе	Расстояние от МКАД, км	Площадь, тыс. м ²
«ПНК-Чехов», 1-я очередь	PNK Group	Симферопольское	50	135
Индустриальный парк «Восточный», 1-я очередь	«Эспро Девелопмент»/ Raven Russia	Горьковское	44	121,4
«Трилоджи»	«Инвестиционный траст»	Новорязанское	9	92
«Южные Врата», 1-я очередь	Giffels	Каширское	30	75
«Агротерминал»	Accent Real Estate	Каширское	25	55

Источник: Colliers International

Стоит заметить, что самая крупная — «эльдоратовская» сделка была заключена в отношении еще строящихся площадей второй очереди «ПНК-Чехов», что нехарактерно для нынешнего рынка складской недвижимости. Здесь, как и везде, арендаторы сегодня предпочитают только полностью готовые здания. «ПНК-Чехов» нарушил и еще одно новое правило, став востребованным «свежим» объектом, что не укладывается в общую тенденцию непопулярности у арендаторов проектов, вышедших на рынок в прошлом году, — в среднем уровень вакантных площадей в них, по оценкам Jones Lang LaSalle, достигал 45%.

Впрочем, невостребованность новых объектов несильно испортила общий показатель занятости складов. Даже в середине прошлого года, когда рынок был «на дне», уровень вакантных площадей в московских и областных складах не перешагнул

порога 20%. А с начала II полугодия доля свободных помещений начала динамично сокращаться, достигнув на сегодняшний день 11-12,5% (чаще свободными остаются склады класса «А»). Такой заполняемости в нынешних условиях другие сегменты коммерческой недвижимости могут только позавидовать, хотя до докризисных показателей, когда доля свободных помещений в качественных складах была близка к нулю, конечно, еще очень далеко.

При этом большое количество вакантных складских площадей, как говорят в Colliers International, — на совести логистических операторов. В 2009 году ими было освобождено около 220 тыс. м², тогда как представители иных видов бизнеса покинули лишь 47,5 тыс. м² на всех. «Логистические операторы стали основным источником освобождающихся помещений для вторичного рынка аренды, — подтверждают в Knight Frank. —

Одним из крупнейших складских объектов, введенных в прошлом году, стала первая очередь проекта Raven Russia — Ногинск «Восточный»



Привлечение клиентов за счет снижения стоимости логистических услуг во II квартале прошлого года привело к падению расценок почти на 50%. В III квартале они начали расти, но докризисных показателей не достигли, оставаясь на 20-25% ниже цен августа 2008 года. На этом фоне на рынке логистических услуг произошел передел — ряд небольших операторов вынуждены были свернуть бизнес, не выдержав конкуренции с крупными компаниями с серьезным опытом работы, известным брендом и хорошей репутацией».

В общей струе

Ставки аренды складов вели себя предсказуемо — в первой половине года, по данным Knight Frank, они снизились на 15-20% — до среднего уровня \$100-110 за м² в год для класса «А» и до \$70-90 для класса «В». На этой отметке они закрепились и сохраняются до настоящего момента. В компании Astera уточняют, что арендные ставки складских помещений в пределах Москвы выше, чем в Подмосковье: примерно на 15-20% для класса «А» и на 10-12% для класса «В».

Конечно, не обошлось без предпочтений новым хозяевам положения — арендаторам. Как отмечают эксперты Astera, в прошлом году по ряду сделок была снижена сумма депозита, в некоторых случаях стороны переходили на рублевые расчеты. Также на рынке появилось немало предложений по аренде складов на один-два года. В целом же договоры аренды сегодня заключаются преи-

УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ



Источник: Colliers International

мущественно на семь-десять лет, как правило, с возможностью досрочного расторжения по истечении трех-четырёх лет.

Коснулось снижение и средних объемов сделок аренды: если до кризиса большая их часть заключалась на площади от 10 тыс. м², то сейчас чаще запрашивают 5-7 тыс. м². В Astera говорят, что более половины заявок поступило на помещения до 5 тыс. м². С начала 2010 года спрос на такие площади становится все активнее. Вице-президент Giffels Management Russia Руслан Суворов отмечает, что заявки на них подаются в числе прочего от европейских производст-

венных компаний. «Не самых крупных, но с реальным бизнесом, — говорит эксперт, — который они хотят развивать в России на долгосрочной основе. Кроме того, есть запросы от компаний, желающих расширить и улучшить свои складские площади, пользуясь пока еще доступными предложениями складов на «кризисных» условиях».

Ждем покупателей

Что касается сделок купли-продажи складских объектов, то их в прошлом году было крайне мало. В основном операции, которые проводились в сфере продаж и приобретений, как говорит руководитель Международного логистического партнерства (МЛП) Мишель Паскалис, являлись сделками по принятию банками объектов в счет просроченных кредитов. В Astera смогли привести только два «нехарактерных» примера: приобретение «Роснефтью» складских помещений на территории завода «Красный Пролетарий» на Малой Калужской в Москве и продажа Avalon Group 50-процентной доли в проекте складской сети Megalogix своему партнеру по логистическому бизнесу Raven Russia. Можно также отметить объединение двух логистических операторов — «Русской логистической службы» (РЛС) и STS Logistics, во владении которых на двоих теперь находится 150 тыс. м² складских площадей.

По словам Руслана Суворова из Giffels, капитал на рынок складской недвижимости сегодня чаще прихо-

Американский производитель стройтехники John Deere арендовал у Giffels 45 тыс. м² в логистическом комплексе «Южные Врата»



дит непосредственно от ее пользователей — активности институциональных инвесторов практически не наблюдается. Однако уже в текущем году ситуация может измениться. «При сохранении спроса на уровне 600-700 тыс. м² в год мы вполне реально можем ожидать в 2010 году заключения крупных инвестиционных сделок», — говорит Мишель Паскалис. Причем в качестве покупателей могут вновь активизироваться иностранные игроки, которых привлечет разница между investment yield в России и Европе (ставка доходности — 13-15% и 7% соответственно).

В пользу данного сценария говорят и прогнозы некоторых экспертов о росте арендных ставок, по крайней мере с конца текущего года. Надо признать, что прогнозы эти небеспочвенны: учитывая отсутствие новыхстроек, предложение будет формироваться в основном на вторичном рынке (в том числе за счет субаренды), однако оно будет довольно быстро поглощено. «Вероятность новых финансовых потрясений достаточно низка, и это позволит рынку стабилизироваться и удержать

ПО ПЛАНУ				
Крупнейшие складские комплексы класса «А» в Московской области, планируемые к вводу в эксплуатацию в 2010 году				
Объект	Девелопер	Шоссе	Расстояние от МКАД, км	Площадь, тыс. м ²
«ПНК-Чехов», 2-я очередь	PNK Group	Симферопольское	50	100
Логистический парк «Крекшино», 4-я очередь	«РосЕвроДевелопмент»	Киевское	24	60
Индустриальный парк «Истра», 5-я очередь	«Эспро Девелопмент»/ Raven Russia	Новорижское	40	20

Источник: Colliers International

заявляемые коммерческие условия на текущих значениях, — говорят в Knight Frank. — Мягкий рост ставок аренды возможен с середины 2010 — начала 2011 года, когда начнет ощущаться «провал» в строительстве и уровень вакантных площадей станет снижаться». По словам Мишеля Паскалиса, к концу года этот показатель будет ниже 10%, и тогда арендаторам, особенно крупным, будет трудно найти площади. Следовательно, арендная ставка неизбежно начнет расти. Основной спрос при этом будет в ближайшее время по-прежнему формироваться торговыми ком-

паниями (особенно если сбудутся прогнозы Минэкономразвития РФ о росте потребительского спроса).

Тем временем логистические операторы, по мнению специалистов Knight Frank, столкнувшись с избытками снятых ранее «на перспективу» складов, в дальнейшем станут обдуманнее подходить к аренде складских помещений. Появления новых игроков на логистическом рынке, по прогнозам экспертов, не ожидается, более того, возможен дальнейший выход из бизнеса небольших операторов, потерявших в прошлом году ключевых клиентов.

организаторы:



Земмер

коммуникационная группа

Агентство MEDIA RIDER

27 мая 2010 года, г. Москва

гостиница **Courtyard by Marriott**

III ОТРАСЛЕВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Основные темы для обсуждения:

- Состояние земельного рынка России. Общий экономический прогноз развития земельного рынка в 2010 году.
- Как уберечь землю от изъятия?
- Поселки без подряда: проблемы и перспективы.
- Где найти своего покупателя?
- Доходность поселка без подряда на 100 %.
- Как снизить издержки на подведении инженерных коммуникаций, тепловых и электрических сетей.
- Мини промзоны - новый вариант развития производства со значительной экономией на коммуникациях.
- Что делать банкам с залоговой землей разорившихся землевладельцев?
- Земельные ПИФЫ - жизнь без налогов.

К выступлению приглашены:

А.Браверман, Фонд РЖС; М. Шакум, Комитет Г.Д. по строительству и земельным отношениям; М.Бочаров, Минэкономразвития России; К.Лимитовский, Управление финансирования строительных проектов Сбербанка;

представители компаний: COALCO; ТНК-ВР; ВЦИОМ; МДК групп; RDI Group; Абсолют Менеджмент; ФИНАМ; ИНКОМ; УК «Уралсиб»; МОЭСК; «МосГаз»; Партнеры Земли; Маршалл Эстейт и многие другие.*

Генеральный интернет-партнер: 

При участии: 

Официальный аналитический партнер: 

Официальный интернет-партнер: 

Ведущий интернет партнер: 

Информационный партнер: 

WWW.ZEMER.RU

По вопросам сотрудничества и участия обращайтесь к Ивановой Ольге:
ivanova@zemer.ru, тел: +7(495) 250 90 36

* По приглашению от Организаторов, партнеров и программы могут быть приглашены дополнительные участники.

По всем направлениям



Как заявила заместитель префекта САО Москвы Светлана Биран, на севере столицы в текущем году будет введено в эксплуатацию 17 жилых домов общей площадью 257 тыс. м². В прошлом году, по ее словам, из запланированных 24 домов в округе было построено 18, общий объем ввода составил 281 тыс. м². В свою очередь, префект ЮЗАО Москвы Александр Чельшев сообщил, что на юго-западе столицы в 2010 году предполагается ввести в эксплуатацию 370 тыс. м² жилья. В прошлом году было построено 623 тыс. м². По данным префектуры ЮВАО, в этом году на территории округа запланировано строительство 365 тыс. м² жилья, что почти втрое больше показателей прошлого года. На юге столицы в текущем году планируется ввести в строй 330 тыс. м² жилья, а на востоке города — 300 тыс. м². В целом предполагается, что в этом году объем ввода жилья в Москве составит около 3 млн м², из которых 1 млн м² придется на городские жилищные программы. В прошлом году в столице построили 2,7 млн м² жилых площадей (на 17,2% меньше, чем в 2008 году).

Смертный приговор?

Мосгордума приняла во втором чтении проект генерального плана развития Москвы до 2025 года. После принятия документа в первом чтении в декабре прошлого года от депутатов поступило 377 поправок, 121 из них была учтена полностью, большинство остальных — частично.

Как отметил главный архитектор Москвы Александр Кузьмин, генплан утверждает функциональное планирование города, зоны капитального строительства, зоны сохранения или развития, а также зоны прохождения дорог. В связи с тем, что территории памятников исторического наследия и особо охраняемые природные территории уже утверждены рядом других нормативно-правовых актов, генплан их не затрагивает.

При этом комиссия Общественной палаты РФ (ОП) по сохранению и развитию отечественной культуры назвала проект генплана Москвы «смертным приговором» столице. «В плане весь центр города — это зона строительства так называемых культурно-офисных центров. Он не предлагает решения транспортной проблемы мегаполиса. Создается угроза целостности памятников истории и культуры», — отмечается в заявлении комиссии. Также представители ОП обращают внимание, что генплан рассматривался по отдельным районам, тогда как нужно было обсуждать общую концепцию развития мегаполиса. Теперь Общественная палата намерена добиваться отсрочки принятия генплана, проведения общественной и независимой экспертизы и новых публичных слушаний.

На западном склоне горы Машук

Китайская компания Norinco International Cooperation инвестирует 7,5 млрд рублей в строительство туристическо-оздоровительного комплекса «Сана» в Пятигорске, пишет Арендатор.ру. Соответствующее соглашение подписано между Norinco, представителями администрации города и компании — заказчика проекта ООО «Энергия».

Комплекс «Сана» расположится на западном склоне горы Машук. На площади 6 га разместятся гостиничный комплекс на 400 номеров, в том числе royal-апартаменты площадью свыше 350 м², несколько пентхаусов, современный лечебно-диагностический, детский, спортивный, а также крытый водный комплексы, конгресс-центр на 800 мест, крытый паркинг, теннисный корт. Кроме того, одним из первых планируется построить трехэтажный Дворец бракосочетаний.

Строительство предположительно начнется в текущем году и займет 2-2,5 года. Срок окупаемости в соответствии с бизнес-планом составит восемь лет.

По мнению представителя GVA Sawyer на юге России Евгения Панасенко, интерес к новому туркомплексу будет высоким как со стороны отдыхающих, так и со стороны бизнес-туристов.

В статье «На дальней орбите», опубликованной на стр. 56 в «СНИП» №3 за 2010 год, было неверно указано название компании, выполнившей проект планировки Нового Ступино. В действительности эту работу провела компания «Технология». «МР Сервис» — это также дочерняя структура компании MR Group, которая занимается эксплуатацией объектов.

Для улучшения внешнего облика

Кзимним Олимпийским играм 2014 года в Сочи будут снесены все ветхие дома, сообщает РИА «Новости». По словам мэра города Анатолия Пахомова, полностью ликвидировать ветхий жилой фонд необходимо для улучшения внешнего облика города. При этом городские общежития сноситься не будут, муниципалитет ограничится их ремонтом.

Фонд для переселения жителей старых домов будет построен, по предварительным прогнозам, в Лазаревском районе — у администрации есть шанс купить там земельный участок. На переезд в Хостинский или Центральный район, как подчеркнул Анатолий Пахомов, жителям ветхих домов не стоит даже надеяться.

По данным начальника управления ЖКХ Сочи Андрея Лаптева, на данный момент в списках администрации находится около ста ветхих домов, на деле их гораздо больше.

Напомним, в 2009 году Анатолий Пахомов также заявлял, что администрация города планирует активно сносить незаконно построенные в городе здания. Всего, по его словам, в ближайшие годы в Сочи должно быть ликвидировано около 800 самостроев. Также городские власти утверждали, что не допустят заморозки или затягивания реализации строительных проектов. Недобросовестным застройщикам, в частности, будут поднимать арендную плату за землю.



И на юге, и на севере

На международной выставке недвижимости MIPIM в Каннах дочерняя структура холдинга «Интеко» Елены Батуриной — компания «Патриот» — подписала соглашение с администрацией Краснодара о строительстве 400 тыс. м² жилья, пишут «Ведомости». В ближайшие шесть лет «Интеко» планирует запустить в Прикубанском округе Краснодара новый домостроительный комбинат и построить с использованием его продукции жилой район экономкласса.

Размер территории под застройку — около 62 га. По словам представителя компании, земля под строительство была куплена еще два года назад, и сейчас она находится в собственности. По оценкам гендиректора «Патриота» Вадима Догадаило, в проект планируется вложить около 8,5 млрд рублей. Пока компания инвестирует собственные средства, а затем намерена привлечь и кредиты, сообщил он. Первую очередь района планируется ввести в эксплуатацию уже в 2012 году.

Также на выставке MIPIM-2010 стало известно о намерениях «Интеко» строить массовое жилье в Петербурге. Вице-президент компании Олег Солощанский сообщил, что она приобрела петербургский «Домостроительный комбинат 3» (ДСК-3), пишет РБК daily. Предприятие получило печальную известность летом прошлого года, когда из-за задолженности по зарплате в 20 млн рублей сотрудники ДСК устроили забастовку, и в конфликт пришлось вмешаться городским властям. «Интеко» рассчитывает вложить в реконструкцию комбината 4 млрд рублей и довести его мощности до 250 тыс. м² жилья в год. Эксперты оценивают покупку в \$30 млн.

Далее «Интеко» предположительно собирается «двигаться» в Самару. В целом на первом этапе развития региональной программы компания рассчитывает ежегодно возводить до 300 тыс. м² жилья, в ее стратегических планах — выйти на 950 тыс. м² в год.

Под боком у мэрии

Компания «Тантъема» до конца 2012 года построит высотный апартаментно-гостиничный комплекс общей площадью 186 тыс. м² на Новом Арбате, рядом со зданием московской мэрии (в котором в советские времена размещался Совет экономической взаимопомощи) на участке в 2,5 га.

О планах по строительству МФК по данному адресу стало известно еще в 2002 году. Позднее было принято решение о сносе расположенной рядом с мэрией гостиницы «Мир». Именно на ее месте и должна была появиться

высотка. Изначально предполагалось, что участие в строительстве комплекса примут власти города, однако мэрия от этой идеи отказалась и отдала проект компании «Тантъема» (по информации «Ведомостей», контролируется структурами, близкими к СГ «Спасские ворота»), которая сейчас решила возобновить его реализацию.

По данным компании «Калинка-Риэлти», которая выступает одним из кон-



сультантов проекта, комплекс будет состоять из трех разновысотных зданий (14-49 этажей), объединенных пятиуровневым подземным пространством. В состав МФК войдут гостиничные номера и апартаменты, торговая зона, спортивный комплекс с бассейном, рестораны, кафе и паркинг. Проект комплекса разработан «Архитектурным бюро Воронцова». Объем инвестиций в него составит порядка €380 млн.

В настоящее время на стройплощадке ведутся работы по выносу сетей и прокладке коммуникаций.

Жилье от «Настюши»

Несмотря на угрозу банкротства, зерновая компания «Настюша» продолжает реализацию девелоперского проекта «Царицыно» на территории входящего в нее Московского комбината хлебопродуктов (МКХ). В марте компания сообщила, что план застройки микрорайона окончательно утвержден, и на 18 га напротив Царицынского парка будет построено около 800 тыс. м² жилья. Производственные мощности МКХ будут перебазированы на территорию ОАО «Мельничный комбинат в Сокольниках».

Напомним, «Настюша» анонсировала свой проект в марте 2008 года — тогда компания обещала построить жилой комплекс общей площадью 420 тыс. м², а также гаражи на 9 тыс. машино-мест. Строительство объекта на территории МКХ должно было полностью завершиться в конце 2009 года. Стоимость возводимого комплекса оценивалась в \$800 млн. Однако с началом кризиса у «Настюши» возникли финансовые проблемы. В августе 2009 года «Рязаньзернопродукт» подал иск о банкротстве компании. Осенью того же года десять элевато-



ров «Настюши» перешли в собственность «Россельхозбанка» (РСХБ) в качестве отступного по долгам агрохолдинга. В январе 2010 года глава РСХБ Юрий Трушин заявил, что банк вместе с «Промсвязьбанком» может забрать за долги также принадлежащие «Настюше» МКХ и Мельничный комбинат в Сокольниках.

Тем не менее в марте риэлторская компания «НДВ-недвижимость» заявила, что приступает к реализации квартир в микрорайоне Царицыно по цене от 70 тыс. рублей за 1 м². Генподрядчиком строительства является «Мосфундаментстрой-6», стоимость проекта на сегодняшний день оценивается в 50 млрд рублей. Всего предполагается возвести десять жилых корпусов, первый планируется сдать уже в IV квартале этого года.

В то же время в управе «Восточное Бирюлево», в ведомстве которой находится МКХ, ничего не знают о начале строительства домов на территории комбината, пишет РБК daily. «Информация о начале работ и согласование графиков должны проходить через управу, но этого пока не было, — заявил представитель управы. — Сейчас работы заморожены, идет согласование проектов по каждому корпусу, и сложно сказать, когда начнется строительство». По информации Комплекса градостроительной политики и строительства Москвы, проектная документация по девелоперскому проекту «Настюши» была готова только в конце октября прошлого года, а завершение строительства намечено на 2012 год.

На минном поле



Во Владивостоке около 6 тыс. военнослужащих с семьями по правительственной программе собираются заселить в опасный для проживания район Снеговая Падь, пишет «Независимая газета».

Осенью прошлого года Снеговую Падь посещал премьер Владимир Путин, который остался доволен тем, как выполняется указание президента по обеспечению квартирами военнослужащих. Однако, как оказалось, радоваться было особо нечему. По информации руководителя краевого управления Росприроднадзора Владимира Войтовского, данный микрорайон построен на месте бывшего флотского арсенала, который

в 2002 году в результате пожара взорвался, разметав по окрестностям, по разным оценкам, от 40 до 100 вагонов боеприпасов. На сегодняшний день в грунте, где возведен военный городок, присутствуют кадмий, стронций, цирконий, кобальт, ртуть, свинец, мышьяк и прочие опасные для здоровья соединения. По заключению Управления федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Приморскому краю, предельная концентрация тяжелых металлов в месте строительства превышает допустимую норму более чем в 30 раз.

Экологическая опасность военного городка усиливается наличием вблизи него мусоросжигающего завода. К тому же на территории района построено только жилье, никакой социальной инфраструктуры (школ, магазинов, детских садов) — нет. Может быть, это и к лучшему: краевым управлением Росприроднадзора в рамках контрольно-надзорных мероприятий было установлено, что в ходе строительных работ «из грунта извлекаются неразорвавшиеся снаряды».

Депутаты Комитета Госдумы по обороне и Минприроды РФ направили по данному поводу запрос генпрокурору Юрию Чайке. Они требуют незамедлительного принятия мер к властным органам, ответственным за рекультивацию и обеззараживание земель микрорайона Снеговая Падь.

Kesko хочет в Москву

В течение ближайших двух лет финский ритейлер Kesko собирается открыть в Москве около десяти гипермаркетов строительных материалов DIY K-Rauta, сообщают «Ведомости». Как рассказал один из топ-менеджеров компании, до конца года начнется строительство сразу нескольких магазинов сети. В настоящее время Kesko занята поиском участков для их размещения.

Сейчас хорошее время для выхода на московский рынок: цены на землю упали более чем на 50%, и желающих ее купить по-прежнему немного, считает партнер компании S. A. Ricci / King Sturge Владимир Авдеев. Но качественных участков под такие проекты почти

не осталось, напоминает директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. «Участки есть, и их самое время покупать», — не соглашается член совета директоров компании



«Уютерра» Михаил Кокорич. По его информации, большинство операторов рынка DIY уже восстановили докризисные обороты, и, несмотря

на то что на рынке есть конкуренция (например, с «Леруа Мерлен» и ОБИ), Москва остается очень привлекательным регионом для данного сегмента.

Отметим, что если K-Rauta в Москве откроется, это будет первый магазин, который Kesko приведет в столицу. Kesko уже вышла за пределы Санкт-Петербурга (в котором сейчас девять магазинов компании), напоминают эксперты. В частности, в марте она открыла первый гипермаркет K-Rauta в Туле, а в апреле планирует ввести объект в Калуге. Еще один магазин сети находится в Ярославле. Площадь каждого магазина — около 16,5 тыс. м², из них торговая — 6,5 тыс. м².

На питерской орбите

Компания «Старт Девелопмент», связанная с совладельцем группы «Илим» Захаром Смушкиным, планирует построить город-спутник Санкт-Петербурга, пишет «Деловой Петербург». В общей сложности в рамках проекта «Южный» предполагается возвести 8 млн м² жилья в малоэтажных панельных домах, а также объекты социальной инфраструктуры и индустриальный парк.

Застройка будет вестись в Пушкинском районе города и в Гатчинском районе Ленинградской области на принадлежащих девелоперу земельных участках общей площадью 3,5 тыс. га. Жилье в городе-спутнике планируется продавать по цене 40 тыс. рублей за м². «В настоящее время «Старт» разрабатывает концепцию Южного и решает вопросы с инженерным обеспечением будущего города», — говорит гендиректор компании Андрей Назаров. По его словам, компания рассчитывает привлечь банковские кредиты, которые бы покрыли до 70% стоимости проекта, и ежегодно вводить примерно 300 тыс. м² жилья.

Покупателями домов могут стать сотрудники предприятий, которые расположатся по соседству в промзоне Дони-Верево. В феврале прошлого года межведомственная комиссия при правительстве Ленобласти одобрила проект «Старт Девелопмента» по созданию в этой промзоне технопарка стоимостью около 28 млрд рублей. «Мы уже ведем переговоры с потенциальными резидентами промзоны», — утверждает Назаров.

Сроки начала строительства Южного и объем инвестиций в «Старт Девелопменте» пока не озвучивают. Эксперты оценивают проект в \$3-5 млрд.

Конгресс по саморегулированию

В последней декаде апреля (20 и 21 апреля) в Подмоскowie в пансионате «БОР» пройдет 1-й ежегодный конгресс «Основные практические аспекты развития строительной отрасли России и институтов саморегулирования». Организаторами мероприятия выступают НП «Первая национальная организация строителей», НП «Национальная организация проектировщиков», НП «Национальная организация инженеров-изыскателей» и НП «Деловой клуб выпускников ГУ-ВШЭ». Основная цель конгресса — поиск и определение приоритетных путей развития строительной отрасли России и совершенствование системы саморегулирования.

На пленарных заседаниях и секциях конгресса участниками будут обсуждаться следующие темы: роль саморегулирования в строительстве и перспективы его развития, внедрение новейших строительных технологий, совершенствование системы повышения квалификации кадров, управление строительными и инвестиционными рисками, перспективы развития рынка недвижимости в РФ.

В конгрессе примут участие более 500 представителей строительных организаций, проектных бюро, банков, инвестиционных групп, общественно-политических объединений, страховых и лизинговых компаний, научных и образовательных структур, управляющих, инжиниринговых и девелоперских компаний, юридических, оценочных и аудиторских фирм, производителей строительных материалов, техники и оборудования, Российского союза строителей, национальных объединений СРО, а также представители госструктур.

КВАРТАЛЬНЫЙ ПРОСЧЕТ



ДЕВЕЛОПЕР ВЗЯЛСЯ ЗА ДЕВЯТЬ ЛЕТ ПРОВЕСТИ РЕНОВАЦИЮ 900 ГА ВЕТХОГО ЖИЛОГО ФОНДА

Антон Белых

В конце прошлого года компания «СПБ Реновация» выиграла аукцион на право реконструкции примерно половины всех пятиэтажек в Санкт-Петербурге. На месте хрущевок девелопер обещает к 2020 году построить миллионы метров нового жилья, вложив в проект миллиарды долларов.

При этом ни для кого не секрет, что в Москве программа реновации пятиэтажного фонда буксует, и не только по причине кризиса. Просто дело это больно хлопотное и не слишком доходное, объясняют застройщики, попробовавшие себя в проектах расселения ветхого столичного жилья (см. «ПЕРЕЖИВШИЕ ПОКОЛЕНИЯ» в «СНИП» №12, 2009 г.).

На что же рассчитывают в компании «СПБ Реновация», заявляя столь амбициозные и одновременно утопические планы, и где планируют в нынешних условиях найти требующиеся на их реализацию колоссальные средства? «СНИП» попытался разобраться.

ПОДАРОЧЕК

НА АУКЦИОНЕ кварталы, предназначенные для реконструкции, были поделены на четыре лота. Не все они принесут желаемую прибыль, уверены эксперты. Собственно, город и объединил участки на торгах, чтобы не допустить продажи привлекательных для реновации без всех остальных.

Лот №1: площадь 323,5 га. Кварталы 7, 8, 9-го района Автovo, квартал 55 Тихорецкого проспекта, квартал 1-5 Сосновой Поляны, район Нарвской заставы, ограниченный Промышленной, Новоовсянниковской, Баррикадной улицами, улицами Трефолева, Калинина и проспектом Стачек, территории, ограниченные береговой линией реки Невы, реки Славянки и проектируемой магистралью, кварталы 17-17А Гражданского проспекта. Стартовая цена: 44,75 млн рублей.

Лот №2: площадь 179,4 га. Квартал 5 района Дачное, квартал 43 Полуострова, кварталы 13-14-16 западнее Варшавской ж/д,

квартал 10 Колпино, кварталы 7-10 западнее Варшавской ж/д. Стартовая цена: 143,28 млн рублей.

Лот №3: площадь 216,5 га. Квартал 1-1А Гражданского проспекта, кварталы 128, 128А, 136 района Щемиловка, территории, ограниченные Лиговским проспектом, Расстанной, Тамбовской и Прилукской улицами, Колпино, территория квартала восточнее Загородной улицы, квартал 35 района Ржевка, квартал 18 восточнее Витебской ж/д. Стартовая цена: 46,87 млн рублей.

Лот №4: площадь 179,5 га. Кварталы 7-17 Сосновой Поляны, квартал 6 района Ульянка, квартал 16 Малой Охты, квартал 9 западнее Варшавской ж/д, территории, ограниченные с севера границами Курортного района, с востока — проектируемым проездом №1, с юга — Школьной улицей, с запада — Местным проездом. Стартовая цена: 152,78 млн рублей.

В конце декабря прошлого года, прямо перед самыми новогодними праздниками, состоялись торги Фонда имущества Санкт-Петербурга, на которые были выставлены сразу 22 квартала старых пятиэтажек по всему городу (см. «Подарочек»). Единственным претендентом на все лоты оказалась созданная в конце 2009 года (очевидно, под аукцион) компания «СПБ Реновация». Она и получила их за 390 млн рублей, не встретив даже намека на конкуренцию. «Дурных нема», — в шутку отмахиваются от вопросов «СНИПа» о причинах отсутствия интереса к торгам другие питерские девелоперы.

Проект, за который взялась «СПБ Реновация», является крупнейшим за всю историю расселения ветхого жилого фонда России и, пожалуй, самым сложным. Достался «новогодний подарочек» компании, можно сказать, даром — в среднем по 400 тыс. рублей за га. Вот только что с ним теперь делать? «Такие проекты, — рассуждают специалисты, — могут либо принести вечную славу, либо привести девелопера к банкротству». «Если бы проект был супервыгодным, то его отдали бы другой компании, например ЛСР», — добавляет гендиректор одного из питерских агентств недвижимости.

Акционерами «СПБ Реновации» являются экс-гендиректор компании «Главстрой» Артур Маркарян, совладелец «Русского моря» Роман Воробьев и совладелец Evraz Александр Абрамов. Распределение долей в компании стороны не называют, извест-

но лишь, что Абрамову принадлежит миноритарный пакет. Проект должен быть реализован за девять лет, построить на месте кварталов предполагается 7,2 млн м² жилья, приступить к строительству компания планирует уже в следующем году. Треть построенных квартир будет передана городу под расселение, остальные — проданы на рынке.

Без сюрпризов

Питерские власти по примеру столицы уже давно пытались поставить расселение городских хрущевок на поток. Но даже до кризиса этот процесс в городе практически не шел. Единственным примером жилого комплекса, построенного на месте бывших советских пятиэтажек, опрошенные эксперты называют «Балтийскую жемчужину», где велось частичное расселение старых домов. Что касается единой программы развития депрессивных кварталов Петербурга, то она была утверждена только в 2008 году, и согласно ей в городе к сносу предназначены 40 кварталов. До последних «громких» торгов был продан всего один участок (22,7 га в районе улицы Лени Голикова), причем реальных работ на нем так и не началось.

В Москве проектов реконструкции пятиэтажек было куда больше, что объяснялось более высоким инвестиционным потенциалом столичного рынка. Рост цен на недвижимость позволял зарабатывать здесь скромные 10-15%, но с учетом масштаба проектов и высокой лояльности городских властей к смельча-

кам, берущимся за хлопотное дело, такой рентабельности вполне хватало. С началом кризиса и падением цен на жилье интерес застройщиков к реновации ветхого жилого фонда пропал совсем — как в Москве, так и в Петербурге. «Заниматься в такие сложные для всего рынка времена расселением слишком дорого и накладно, — говорит на правах анонимности генеральный директор крупной московской девелоперской компании, ранее реализовавшей несколько аналогичных проектов. — К тому же в проектах по расселению большие затраты должен нести город, а сегодня денег в бюджете на это нет».

Поэтому при организации торгов по питерским пятиэтажкам власти постарались найти инвестора заранее, и, естественно, они не рассчитывали выручить от аукциона крупные суммы. «Город в кулуарах предлагал эти кварталы лидерам строительного рынка Петербурга, — рассказывает источник в администрации города, знакомый с ситуацией. — Но такие гиганты, как RVI, ЛСР, «Лен-СпецСМУ» и «Главстрой СПб», отказались принимать участие в проекте, сославшись на его невысокую рентабельность и сомнительные перспективы». Представитель одной из этих фирм подтвердил «СНИПу», что компания получала от города соответствующее предложение, но руководство решило «не ввязываться в авантюру». «Мы провели предварительные расчеты и убедились, что рентабельность данного проекта оказывается то ли нулевой, то ли вообще от-



Питерские власти по примеру столицы давно пытались поставить расселение городских хрущевек на поток

рицательной, — рассказал собеседник «СНИПа». — Как уж считали в компании «СПБ Реновация», я не знаю, но для нас этот проект однозначно невыгодный. Кроме того, его реализация требовала привлечения всех сил компании и могла бы помешать развитию остальных проектов, которые приносят нам основную прибыль».

И только после деликатного отказа от участия в реконструкции кварталов основных претендентов на горизонте возникли инвесторы в лице соучредителей «СПБ Реновации», выразившие желание взяться за проект, от которого отказались зубры строительного рынка Северной столицы. Источник в администрации рассказывает, что к моменту начала торгов все уже было решено, а конкурсная документация разрабатывалась специально под выбранного инвестора. В Фонде имущества «СНИПу» сообщили, что подготовкой документации и переговорами с инвесторами занимался КУГИ. «Нам принесли несколько томов документов, мы стукнули молотком и отстранились», — говорят в фонде.

Пришел, победил, а что дальше?

В нынешние времена самый сложный вопрос — вопрос финансирования. И ладно бы речь шла о нескольких кварталах в центральных районах: при грамотной организации

процесса такой проект вполне можно было бы сделать прибыльным. Но ведь «СПБ Реновация» должна произвести реконструкцию двух десятков жилых кварталов, причем, по словам вице-губернатора Санкт-Петербурга Романа Филиппова, среди них есть как привлекательные для инвестора, так и гораздо менее интересные. Правда, цена лотов была сравнительно невелика, плюс город в связи с большим объемом расселения обещает помочь профинансировать за счет бюджета строительство инженерных сетей и ряда объектов социальной инфраструктуры. И все равно, по мнению генерального директора компании «АЛУР» Михаила Уринсона, экономическая целесообразность данного проекта, мягко говоря, неочевидна. Эксперт полагает, что для обеспечения рентабельности масштабных проектов по расселению государство должно отдавать застройщикам, взявшимся за их реализацию, землю бесплатно плюс полностью финансировать строительство социальной и инженерной инфраструктуры.

Управляющий директор «СПБ Реновации» Артур Маркарян затруднился назвать «СНИПу» предполагаемый объем будущих инвестиций (как можно ввязываться в такой проект, не зная этой цифры?), сказав лишь, что «речь будет идти о десятках миллиардов рублей». Некоторый подсчет вме-

сто Маркаряна провели специалисты компании «Colliers International Санкт-Петербург», оценившие общий объем вложений в проект в \$25 млрд (!). Правда, уточняют в компании, речь идет о деньгах, которые должен потратить не только инвестор, но и город.

Впрочем, в компании «КОНТИ» считают, что цифра в \$25 млрд слишком уж высока: на 1 м² жилья отнесено по \$3,5 тыс. инвестиций. «Это чрезвычайно дорого, — говорит руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «КОНТИ» Сергей Мигунов. — При условии себестоимости строительства, которая может колебаться от \$1 тыс. до 1,5 тыс. за м² (и то если мы говорим о дорогих объектах), стоимость проекта должна составлять \$8-9 млрд. С учетом дополнительных финансовых нагрузок, которые обязательно будут, стоимость может вырасти до \$10 млрд».

Где же инвестор возьмет такие деньги? Артур Маркарян утверждает, что на первом этапе проект будет финансироваться за счет личных средств акционеров, а затем предполагается использование заемных средств. Но найти миллиарды долларов в разгар кризиса — дело непростое, да и масштаб работ слишком велик для одного застройщика. «Провести реконструкцию 22 кварталов силами одной компании невозможно», — уверен директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин. Как поясняет один из банкиров, у отдельно взятой компании попросту не хватит ресурсов для получения необходимого объема заемного финансирования. Да и стоят заемные средства сегодня слишком дорого. «Для финансирования подобных масштабных проектов должен быть привлечен ряд стратегических соинвесторов, которые готовы вкладывать «длинные» деньги», — считает Сергей Мигунов.

Однако отыскать партнеров в нынешних условиях не легче, чем деньги. «Сомневаюсь, что данный проект будет интересен для соинвесторов, — говорит Михаил Уринсон, — в силу значительной непредсказуемости рисков по расселению, которые к тому же не покрыты высокой доходностью». Правильнее всего, чтобы проект в рамках кон-

сорциума вели один крупный инвестор и еще несколько более мелких, резюмируют эксперты. Мелкие могли бы выполнять часть девелоперских функций, а крупным мог бы стать западный инвестфонд (правда, их активность на рынке сегодня крайне низка) или один из госбанков (что вероятнее), которому отойдет часть проекта. «СПБ Реновация», скорее всего, возьмет на себя функции управляющей компании проекта и, возможно, начнет реконструкцию нескольких кварталов своими силами. Остальные будут распределены между сторонними компаниями», — уверен Сергей Лушкин. В «Реновации» возможность привлечения соинвесторов не отрицают, но обсуждать эту тему пока не хотят.

Правда, как удалось выяснить «СНИПу», «СПБ Реновация» уже заключила соглашение с компанией «Петербургская недвижимость» (Setl Group), согласно которому последняя будет разрабатывать концепцию развития участков. Это подтвердили несколько источников, знакомых с соглашением; в самой Setl Group от комментариев отказались. Привлечение в проект такого партнера дорогого стоит и может свидетельствовать о его перспективности. Setl Group является одной из самых влиятельных на петербургском рынке недвижимости структур и вполне в состоянии в дальнейшем войти в число соинвесторов проекта.

Безумству храбрых поем мы песню!

В то, что проект удастся полностью реализовать за девять лет, опрошенные «СНИПом» эксперты не верят. «Нам приходилось расселять максимум 40 семей, — вспоминает свой опыт Михаил Уринсон. — И то мы ни разу не уложились в заранее утвержденный бюджет и сроки». Всем известно, что в процессе расселения ветхого жилого фонда постоянно возникают проблемные ситуации, связанные с нежеланием жильцов выезжать из своих квартир и их повышенными требованиями по компенсациям, что сильно усложняет жизнь инвесторам. «Тот, кто хоть однажды расселял советские пятиэтажки, знает, какое это неприятное, неблагодарное, непредсказуемое и не-



Петерские пятиэтажки на проспекте Науки предназначены под снос

простое занятие», — резюмирует Михаил Уринсон.

«Девелопер столкнется с множеством трудностей, — согласен Сергей Лушкин. — От сноса или реконструкции ценных с точки зрения архитектуры зданий до проблемы обновления инженерных коммуникаций, нагрузка на которые в связи со строительством значительно возрастет. Каждая из них может сорвать сроки или поставить под угрозу весь проект». Эксперт полагает, что его реализация растянется минимум на 10-15 лет.

«Успех проекта будет целиком и полностью зависеть от того объема помощи, который окажет инвестору город», — добавляет директор по консалтингу и оценке NAI Весаг Игорь Лучков. Кроме того, существенную роль будет играть конъюнктура рынка. Если бы такие объемы жилья были выведены на рынок сегодня, то их попросту никто бы не купил. Но, возможно, к моменту начала продаж квартир спрос на жилье восстановится, ипотека подешевеет до европейского уровня, а цены стремительно рванут вверх. Правда, вероятность такого сценария не слишком высока. «Спрос, возможно, и будет, но на что именно и на каком уровне окажутся цены — непредсказуемо», — говорит Игорь Лучков. По его мнению, чтобы обеспечить максимальный спрос и высокие темпы продаж, девелоперу нужно строить

массовое жилье экономкласса с хорошими видовыми характеристиками.

Так или иначе, желание инвестора пойти ва-банк вполне объяснимо — если ему все же удастся сдвинуть с места такой масштабный проект, то это существенно укрепит его положение на рынке. «Занимаясь реализацией столь сложного проекта, девелопер сильно рискует. Но, рискуя, он приобретает потенциальную возможность стать одним из лидеров рынка Санкт-Петербурга», — говорит Игорь Лучков. «Если «СПБ Реновация» сможет запустить реконструкцию кварталов — компания станет одним из крупнейших игроков рынка недвижимости Северной столицы: реконструкция 900 га подразумевает возведение очень большого объема нового жилья в районах со сложившейся инфраструктурой», — соглашается Сергей Лушкин. А это, в свою очередь, откроет перед компанией доступ к другим, более привлекательным и интересным в городе участкам.

Не рискует в такой ситуации, пожалуй, только город. Если справиться с проектом компании Маркаряна, Воробьева и Абрамова не удастся, то властям будет проще найти инвестора для завершения проекта, поскольку часть пути «храбрецами» уже будет пройдена. Впрочем, о таком сценарии Артур Маркарян и его партнеры сегодня предпочитают не думать.

КРАСОТА ТРЕБУЕТ...

РЫНОК ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА ПЕРЕЖИВАЕТ КРИЗИС

Денис Тыкулов

Выбирая загородное жилье, большинство покупателей обращают внимание не только на сам коттедж, но и на прилегающий к нему участок. Дом, окруженный ротондами и альпийскими горками, смотрится на порядок выигрышней, чем одинокое строение на пустыре, и стоит на 15-20% дороже. Высокий класс многоквартирного дома также диктует особые требования к обустройству его территории.

До кризиса только в Московском регионе на рынке ландшафтного дизайна работало около 3 тыс. компаний, подавляющую часть которых составляли фирмы-однодневки. Сегодня количество игроков уменьшилось в разы. Эксперты уверены, что рынок от этого только выиграл.

Первая метафора, которая вырывается из уст экспертов, когда речь заходит о бизнесе ландшафтного дизайна, — «дикий рынок». «Он всегда был крайне дифференцированным и непрозрачным, и сегодня особо ничего не изменилось», — говорит аналитик управляющей компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин. До кризиса количество фирм, специализирующихся на благоустройстве территорий, только в столичном регионе доходило до 2,5-3 тыс. Как правило, это были небольшие компании из 10-20 сотрудников, причем более двух третей из них относились к категории «подснежников». Весной они появлялись, активно давали рекламу, набирали дизайнеров и рабочих, а к зиме уходили в подполье, но к высокому сезону возрождались снова, нередко под новыми именами. Стабильных структур в данном секторе в Москве и области, по мнению аналитиков «Финама», можно было насчитать не больше 500-600.

Работа в «поле»

Основу рынка ландшафтного дизайна составляют компании, специализирующиеся на выращивании и продаже посадочного материала. Этот сектор очень монополизирован. Продажей саженцев и взрослых деревьев занимаются лишь крупные фирмы, такие как «Парклэнд», «Рус-

ские газоны», «Абиес-ландшафт», «Евро-Плант». Маленькая компания не может позволить себе содержать даже небольшое питомниковое хозяйство (в 2-3 га), где можно держать посадочный материал и адаптировать привезенные из-за рубежа растения — это требует очень крупных финансовых вложений. Зато работы на местности нередко удается получить и небольшим структурам с коллективом, состоящим из архитектора, пары дизайнеров и сезонных рабочих.

Минимальный порог для вхождения на рынок ландшафтного дизайна — \$8-10 тыс. За эти деньги можно оформить юридическое лицо, арендовать небольшой офис и закупить необходимый набор растений, а затем предлагать дизайнерские услуги. Сделать концепцию проекта стоит около 1-3 тыс. рублей за 100 м², эскиз-проект — 10-20 тыс. рублей за 100 м². Но наиболее доходная статья для ландшафтников — работа на участке.

Благоустройство участков под ключ в среднем оценивается в сумму от \$500 до \$2 тыс. за сотку. Стандартный «набор», который выбирают 90% заказчиков, — это озеро, водопад, площадка для пикников, газон и живые изгороди, чтобы зонировать участок. Такой ландшафт на территории площадью 12 соток в среднем обойдется клиенту в \$15-20 тыс. Но данная цена

предусматривает лишь саженцы, которые вырастут и зацветут через годы. Большие, плодоносящие деревья стоят в десятки раз дороже.

«Маленькие фирмы, как правило, реализуют не более пяти-десяти частных проектов в сезон, зарабатывая несколько миллионов рублей выручки, — говорит Максим Клягин. — Годовой оборот крупных ландшафтных структур может исчисляться сотнями миллионов рублей». По словам директора компании «Гринстайл» Ирины Лузгиной, ландшафтный бизнес очень доходный, но сложный и рискованный. Прибыль может составлять 50-70% от первоначальных вложений. Но нередко случаи, когда уже через несколько месяцев после посадки деревья (как правило, взрослые) погибают. Если это происходит в гарантийный период, то расходы ложатся на плечи ландшафтников. Именно гарантия на деревья «съедает» большую часть дохода данного бизнеса, оставляя всего 10-20% прибыли. Уходят средства не только на замену посадочного материала, но и на содержание питомника. Небольшие компании не могут заменить погибшие деревья, и зачастую им приходится банально прятаться от заказчиков.

В городских условиях

Зародился рынок российского ландшафтного дизайна в крупных горо-

дах. В советское время представители озеленительных контор украшали город цветочными портретами Ленина, клумбами и аллеями. «Теперь на рынке дизайна территорий лишь 20-25% заказов в денежном выражении приходится на город, — говорит Максим Клягин. — В первую очередь, они идут от застройщиков, а также из различных госзаказов».

Стоимость благоустройства городского жилого комплекса, естественно, напрямую зависит от класса дома и площади придомовой территории. Работы с таким объектом включают в себя обустройство дорог и тротуаров, установку малых архитектурных форм, посадку цветников, деревьев и т. д.

По словам вице-президента ФСК «Лидер» Николая Замыцкого, хорошее, качественное благоустройство участка площадью 10 га в микрорайоне бизнес-класса, с оснащением детских игровых площадок, размещением пешеходных дорожек из брусчатки, озеленением, цветниками и беседками стоит около 140-150 млн рублей. «В микрорайоне эконом-класса затраты на озеленение будут несколько меньше, — добавляет он. — Еще дешевле обходится застройщику благоустройство территории при точечной застройке». По словам директора по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергея Лушкина, в среднем посадка одного дерева, включая уход за ним в течение года, вынет из кармана застройщика около 40 тыс. рублей, кустарник — примерно 2 тыс. рублей, газон — 700 рублей за м², а цветник — от 3 тыс. рублей за м². «Как правило, на ландшафтные работы приходится от 1% до 3% от общей строительной себестоимости объекта», — подводит итог Сергей Лушкин. В частности, затраты компании «Квартал» на благоустройство территории муниципального дома по адресу улица Лобачевского, дом 8, составили 2,2% от строительной себестоимости объекта. Более 60% от этой суммы ушло на строительство дорог и тротуаров, 33% — на озеленение, а остальные деньги были потрачены на установку скамеек, клумб и урн. Ландшафтные работы вокруг элитного дома, расположенного по адресу Ленинский проспект, дом 104, обошлись «Кварталу» примерно в 3% от строительной себестоимости. «Проект благо-



Стандартный ландшафт на территории площадью 12 соток обойдется клиенту в \$15-20 тыс.

устройства дома, кроме всего прочего, включал также мощение тротуаров, ограждение территории, устройство декоративного освещения и строительство спортивной площадки», — объясняет Лушкин.

Чистка кризисом

И все же основная масса игроков отечественного ландшафтного рынка ориентирована на благоустройство загородной недвижимости. «До кризиса Подмосковье привлекало миллиарды долларов инвестиций, значительная доля которых приходилась на строительство и земельный рынок, — говорит управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. — В результате годовой оборот загородного рынка столицы в пиковые докризисные годы превышал \$14 млрд». Спрос и цены на загородную недвижимость активно росли. Если в 2004 году средняя цена 1 м² владений в подмосковных коттеджных поселках колебалась в районе \$1,5 тыс., то к кризису она достигла \$4 тыс. «Объем рынка ландшафтного дизайна в целом по России составлял порядка \$500-700 млн в год, — утверждает Максим Клягин. — И около половины этого объема приходилось на Москву и область. В регионах ландшафтный дизайн был не очень востребован».

Сегодня, как известно, ситуация на загородном рынке изменилась. Стоимость коттеджей, по сравнению с пиковыми значениями 2008 года, упала в среднем на 35%. Многие застройщики законсервировали начатые стройки, сократилось и количе-

ство новых проектов, ведь покупатели не спешат приобретать загородное жилье, ожидая дальнейшего снижения цен. Девелоперы, оставшиеся на рынке, и частные собственники загородного жилья сегодня стали экономить буквально на всем, и прежде всего на ландшафте. В итоге на рынке благоустройства территорий снизилось количество и средняя стоимость заказов, а значит, и число его участников. «Кризис стал действительно сложным временем для этого сектора, — говорит генеральный директор компании «Красивая Земля» Илья Сапунов. — Ведь это все-таки услуга не первой необходимости, поэтому естественный отбор здесь был особенно жестким, тем более что цены до кризиса у большинства ландшафтных компаний были неадекватные». «Существенное замедление развития рынка загородной недвижимости естественным образом привело к сокращению числа компаний, специализирующихся на ландшафтном дизайне», — подтверждает Максим Клягин. Сегодня на ландшафтном рынке столицы, по его подсчетам, осталось не больше тысячи игроков.

Впрочем, эксперты уверены, что это к лучшему: нынешний рынок дизайна территорий стал более цивилизованным, качество его услуг повысилось. Вот только надолго ли? Рано или поздно загородное строительство начнет оживать, а вслед за ним вернется к прежней активности и ландшафтный бизнес. Увы, скорее всего, со всеми своими недостатками.

ПОДПИСЧИК, БУДЬ ВНИМАТЕЛЕН!

В связи с тем, что участились случаи неоплаты заказанных журналов со стороны некоторых агентств, **НАСТОЯТЕЛЬНО РЕКОМЕНДУЕМ** оформлять подписку на журнал «СНИП»

через Отдел маркетинга
ИГ «Индустрия»

или по каталогам
следующих
агентств

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ • ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

СНИП

строительство • недвижимость • инвестиции • проекты

ПОДПИСКА-2010

6 месяцев 4920 руб.
12 месяцев 7700 руб.

В стоимость включен НДС 10%

Если Вы хотите оформить подписку, заполните, пожалуйста, бланк заказа и отправьте его по факсу (495) 933-66-94 или заявку по электронной почте e-mail: market@indpg.ru

Компания _____
Фамилия И.О. _____
Должность _____
Адрес почтовый (с индексом) _____

Адрес юридический (с индексом) _____

ИНН _____ КПП _____
Телефон (код города) _____ Факс _____
E-mail _____
Период подписки с _____ по _____ 2010 г. (включительно)
Кол-во экземпляров _____

Каталог «Газеты и Журналы»

ОАО Агентство «Роспечать»:

- Индекс 36287 (на 6 месяцев)

Объединенный каталог

«Пресса России»:

- Индекс 42125 (на 6 месяцев)
- Индекс 42126 (на 12 месяцев)

Электронный каталог

«Российская периодика»

- www.palt.ru

ООО «Интер-Почта 2003», г. Москва
• (495) 500-00-60

ООО «Дельта-Пост», г. Москва
• (495) 928-87-62

ООО «Информнаука»
• (495) 787-38-73, (499) 152-54-81
www.informnauka.com

ООО «Урал Пресс», г. Екатеринбург

• (343) 26-25-395, 26-25-768
www.ural-press.ru

ЗАО «МК-Периодика», г. Москва
• (495) 681-57-15 info@periodicals.ru

ТОО Агентство «Евразия Пресс», г. Алматы

• (727) 382-34-87, 382-35-90
evrasia_press@mail.kz



Международный форум недвижимости и градостроительства

19-20 мая 2010 года
Центр Международной Торговли (ЦМТ)
Москва, Краснопресненская наб., 12

Ключевые вопросы

- Динамика посткризисного развития инвестиционно-строительного сектора
- Государственные рычаги стимулирования рынка недвижимости
- Современные аспекты земельных отношений и градостроительства
- Долговое финансирование
- Акционерное финансирование
- Девелопмент жилой и коммерческой недвижимости
- Управление объектами недвижимости
- Переход от лицензирования к СРО

Ключевые спикеры



Михаил Уринсон
Управляющий Директор
"Алур"



Ли Тимминс
Старший вице-президент
Hines



Тим Миллард
Управляющий партнер
Cushman & Wakefield



Владимир Зубрилин
Председатель
совета директоров
ГК Forum Properties



Алексей Воронцов
Президент
Национального
Объединения
Проектировщиков
(НОП)



Борис Фролов
Президент
Ассоциации Инвесторов
Москвы

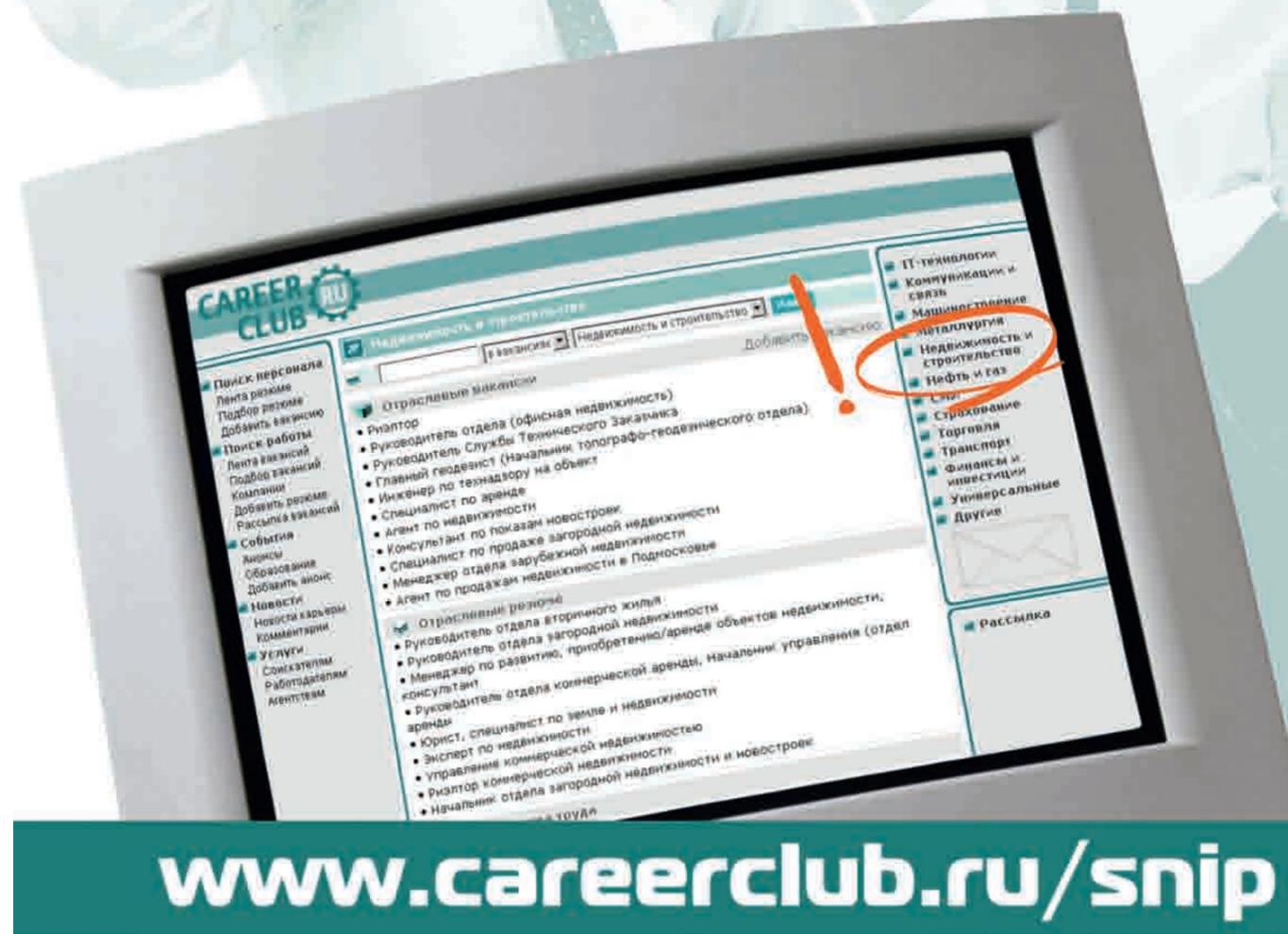
При поддержке



CAREER CLUB RU УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК В ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

**В свободном доступе
стандартный набор инструментов:**

- просто** регистрация работодателя
- удобно** механизм подбора резюме
- полезно** управление вашими вакансиями
- интересно** статистика просмотра ваших вакансий
- наглядно** страница вашей компании со списком вакансий



www.careerclub.ru/snip