

## Offices / General

### Владельцы ЧТПЗ попали в лунку

Как стало известно «Ъ», владельцы Группы ЧТПЗ Андрей Комаров и Александр Федоров инвестируют более \$600 млн в строительство гольф-полей в России.

### Доходная смесь

Строительство объектов mixed-use обещает сверхприбыли и диверсификацию рисков.

## Hotel

### Новый гость Салтыковых

Как стало известно «Ведомостям», в Москве откроется отель категории de luxe сингапурской гостиничной сети Raffles Hotels & Resorts.

## Regions

### Упадок «серого» строительства

Глобальный экономический кризис провоцирует проблемы на строительном рынке России.

## Offices / General

### **ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧТПЗ ПОПАЛИ В ЛУНКУ**

Как стало известно «Ъ», владельцы Группы ЧТПЗ Андрей Комаров и Александр Федоров инвестируют более \$600 млн в строительство гольф-полей в России. Проекты партнеров появятся в Подмосковье, Ленинградской, Челябинской и Свердловской областях. И хотя очень многие российские бизнесмены являются поклонниками этого вида спорта, из-за высоких сроков окупаемости гольф-клубы строят мало - даже под Москвой их насчитывается всего три.

Сетевым строительством гольф-клубов, инвесторами которых выступят господа Комаров и Федоров, займется созданная в 2003 году УК «Процион», рассказал один из топ-менеджеров УК. По словам источника «Ъ» в администрации Челябинской области, Андрей Комаров планирует строить гольф-поля и в родном регионе: не так давно он приобрел землю в Сосновском районе в 10 км от Челябинска. Директор по связям с общественностью Arkley Capital (управляет активами группы) Анна Левитанская подтвердила, что это «частные инвестиции Федорова и Комарова». УК «Процион» уже реализовала один подобный проект в Подмосковье — гольф- и яхт-клуб «Пестово» на берегу Пестовского водохранилища (открыт в 2006 году).

Сейчас УК заканчивает строительство гольф-поля в Дмитровском районе Подмосковья (участок площадью 400 га) и гольф-клуба под Екатеринбургом (180 га). Закончено проектирование и начато строительство поля в Петергофе (89 га). О планах девелопера знает старший консультант отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle Надежда Фолина. По оценкам гендиректора УК «Процион» Олега Кустикова, объем инвестиций в каждый проект достигнет \$200 млн. Строящиеся комплексы будут включать 18-луночные гольф-поля, бутик-отели, SPA-комплексы и жилье.

Представитель Челябинской области в Совете федерации Андрей Комаров и председатель совета директоров ОАО ЧТПЗ Александр Федоров являются основными владельцами группы: Комарову принадлежит 90% ЧТПЗ через кипрский офшор Mountrise Ltd, Федорову — 10%. По итогам 2007 года группа реализовала 1,49 млн тонн труб.

Сегодня в Москве и Подмосковье действует всего три гольф-поля включая клуб «Пестово», в других российских городах ситуация еще хуже, признаются эксперты. Для сравнения: в США насчитывается более 18 тыс. гольф-полей, в Великобритании — более 2,6 тыс. полей (см. тематическое приложение к «Ъ» от 14 июня 2007 года). «Первым 19 лет назад открылся московский городской гольф-клуб с полем всего на девять лунок. В 1996 году на рынок вышел гольф-клуб в Нахабино», — вспоминает член совета управляющих Moscow Country Club Александр Добровинский. В России только на строительстве гольф-полей заработать невозможно, чем и объясняется низкий интерес к этому виду бизнеса со стороны инвесторов, объясняют девелоперы. По словам господина Добровинского, гольф-поля в приемлемые сроки — около пяти лет — окупаются только в тех странах, где туристический сезон длится почти круглый год. С ним соглашается владелец Crocus Group Арас Агаларов (строит гольф-клуб в своем поселке «Агаларов Village»). «Членов в клубе не может быть более пятисот человек, даже если каждому ежегодное членство будет стоить около \$100 тыс. (в других клубах Московской области, по его словам, — \$80-60 тыс. в год. — «Ъ»), получается совсем небольшая сумма, учитывая стоимость земли и себестоимость строительства клуба. Последняя может составлять около \$30 млн», — поясняет господин Агаларов. По этой причине инвесторы обязательно строят по соседству жилье: гольф-клуб поднимает стоимость прилегающего коттеджного поселка примерно на 30%, оценивает Арас Агаларов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ДОХОДНАЯ СМЕСЬ

Строительство объектов mixed-use обещает сверхприбыли и диверсификацию рисков. Если, конечно, девелопер найдет золотую формулу соотношения составляющих «коктейля». Девелоперы заболели новым видом недвижимости. Строить только офисы или торговые центры им уже неинтересно. Сегодня в одном здании модно смешивать все: ритейл, офисы, гостиницы, развлечения и апартаменты. Теперь каждый пятый проект в России позиционируется как многофункциональный комплекс (МФК). Формату mixed-use (в переводе с английского - «смешанное использование») эксперты дружно предрекают большое

будущее и доходность в 30%, тогда как рентабельность моноформата - 8-20%. Игроки рынка воодушевлены открывающимися перспективами. Они уверены, что сочетание нескольких функций увеличивает доходность объекта в целом. И если девелоперы действительно реализуют заявленные проекты, то, по прогнозам консалтинговой компании Jones Lang LaSalle, через два года площади комплексов смешанной концепции в Москве вырастут в 8 раз. Однако в этих радужных замыслах не учитывается одна немаловажная деталь: управление разноплановыми объектами имеет свою специфику, а у нас пока нет универсальных управляющих компаний, которые заведовали бы торговым, гостиничным, офисным и развлекательным бизнесом одновременно. И практика уже показывает, что отсутствие грамотного подхода приводит к плачевным результатам.

### **В погоне за лучшим**

На создание многофункционального комплекса девелопера часто провоцируют большие земельные участки. Легко понять, что если построить огромный ТЦ, то рынок его переварить не сможет. В итоге часть площадей - по остаточному принципу - отводится под офисы. По подсчетам генерального директора «МТ Девелопмент» Александра Тимофеева, в столице доля МФК составляет 10-15% от общего числа проектов. Достраивают «Федерацию», «Город столиц», «Баркли-Плаза», «Легенду Цветного», «Триколор», в которых предусмотрены как минимум три полноценные составляющие: офисы, торговая зона и жилье. Сейчас, по данным Jones Lang LaSalle, общая площадь комплексов формата mixed-use в Москве - порядка 500 тыс. кв. м, а к 2010 году предложение в таких объектах должно увеличиться до 4 млн. кв. м. Столь серьезный прирост объясняется перспективностью нового формата, который позволяет инвестору уменьшить риски и диверсифицировать доходную часть проекта. Однако все имеет обратную сторону: партнер компании Paul's Yard Олег Темиров напоминает, что, вопреки мнению девелоперов, последствия неверно составленного микса могут выявиться не сразу и на их исправление уйдут большие средства. А в монофункциональном объекте ошибки видны моментально и отчетливо. Основные риски сегмента mixed-use - в неправильном совмещении составляющих. Специалисты Paul's Yard считают, что лучше всего сочетать офисную и торговую части. В то время как некоторые форматы смешивать крайне нежелательно, например офисный центр и развлекательный комплекс, казино. «Если же объект включает жилые помещения, то себестоимость строительства может резко возрасти, но также резко уменьшатся сроки окупаемости», - говорит Олег Темиров.

**Без оглядки**

Доходность комплекса во многом зависит от девелопера, концепции проекта и от того, насколько грамотно объектом управляют, его продвигают и эксплуатируют. Между тем МФК в чистом виде стали появляться в нашей стране лишь в последние два-три года, и результатов их работы пока недостаточно, чтобы начать учиться на ошибках. Да и специалистов, имеющих опыт управления подобными объектами, у нас сейчас мало. Все плюсы способен перечеркнуть один недостаток, а в случае с МФК рискованных моментов довольно много. Слабым местом mixed-use сегодня является размытая концепция. Эксперты CB Richard Ellis отмечают, что принципы планирования помещений такого объекта порой нарушают сами девелоперы. Так, пятизвездочная гостиница не может быть расположена рядом с демократичными магазинами, а бутики несовместимы со стандартными дешевыми интерьерами бэк-офисов.

Директор по развитию «Магазина магазинов» Игорь Чаплинский обращает внимание на то, что площади различного назначения требуют разделения потоков посетителей. Так, при сочетании апартаментов, торговых зон и офисов для каждой из составляющих необходимо предусмотреть отдельный вход. «Следовательно, офисное лобби или холл отеля заберет часть доходных площадей торговой компоненты уже на первом этаже, а затем лифтовые шахты и коммуникации прорежут все торговые этажи и также приведут к потере полезных квадратных метров, а это уменьшит доход торговой части», - поясняет эксперт. К тому же девелоперы, увеличивая офисные площади, зачастую либо забывают о дополнительных местах для парковки, либо рассчитывают на взаимную компенсацию потребностей для торговой и офисной функций. Результат вполне предсказуем. Кроме того, нельзя ошибиться и в выборе назначения этажей. «Коммерческая эффективность торговых площадей с каждым этажом значительно снижается», - уточняет Игорь Чаплинский.

**Что было, что будет...**

Исполнительный директор компании «РДР-Холдинг» Георгий Кузин полагает, что по сравнению с моноформатом у mixed-use рисков намного меньше. «Если вы не угадаете с одним элементом, то другие наверняка будут выгодными», - утверждает эксперт. Поэтому скоро многофункциональными комплексами смогут хвастаться все девелоперы. Г-н Кузин замечает, что даже проект «ИКЕА Химки» в настоящее время обростаёт бизнес-центром. «Если компания является лидером в каком-то определенном сегменте, лучше развиваться в нем и дальше, а

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 июня, № 86

смешанные проекты рискуют оказаться не совсем удачными», - не соглашается с ним управляющий партнер компании «Новое качество» Михаил Гец. Его правоту подтверждает пример самого крупного на сегодня МФК в нашей стране - Lotte Plaza (22 этажа, 70 тыс. кв. м), возведенного у пересечения Садового кольца и Нового Арбата. Для корейского девелопера Lotte Group это был первый опыт создания крупного объекта mixed-use, который в конечном счете обойдется своим владельцам в 400 млн. долларов. Расположение поначалу сделало комплекс одним из самых привлекательных объектов Москвы. Однако странности концепции ставят под вопрос его будущее. В частности, семь этажей Lotte Plaza отданы под торговую зону. [«Это было стратегической ошибкой», - признает в беседе с корреспондентом журнала «РБК» директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская.](#) Как правило, торговые площади ограничиваются двумя-тремя этажами - многоэтажная зона ритейла, по мнению специалистов, работает плохо. Кроме того, сочетание магазинов разного статуса и ценового позиционирования не способствует улучшению продаж, и многие арендаторы уже задумываются о том, как бы разорвать договор без лишних потерь. «Ради спасения центра Lotte Group должна поменять арендаторов», - считает заместитель директора Jones Lang LaSalle Юлия Никуличева. Изначально привлечь их девелоперу удалось ставками ниже средних по рынку (например, 150 кв. м на 3-м этаже сдавались за 1, 2 тыс. долларов за 1 кв. м в год, более того, здесь до сих пор существуют смешные по московским меркам ставки от 800 долларов в год). Это, вероятно, удерживает арендаторов, но явно не приближает момент окупаемости комплекса. Еще одна проблема, с которой Lotte Group столкнулась на ранних стадиях возведения объекта и решить которую достаточно эффективно так и не смогла, - проехать к Lotte Plaza на автомобиле не так просто: прямого выезда с Нового Арбата нет. Многие связывают просчеты владельцев Lotte Plaza с масштабами проекта и утверждают, что МФК площадью до 15 тыс. кв. м имеют больше шансов на удачу. Так считают и в «Гарант-Инвесте», построившем несколько небольших ТЦ, к примеру «Галерею Аэропорт» и «Ритейл Парк». Президент ФПК «Гарант-Инвест» Алексей Панфилов рассказал журналу «РБК», что его компания этой осенью сдает торгово-деловой комплекс «Тульский» площадью 13, 5 тыс. кв. м на перекрестке Большой Тульской и улицы Даниловский Вал. Инвестиции в этот объект значительно ниже, чем в масштабный проект Lotte, порядка 30 млн. долларов, и вернуть их будет легче. Но очевидно, что в благополучии подобных комплексов есть доля везения, ведь достаточно одного успешного конкурента, чтобы скорректировать поток арендаторов. У еще не открытого «Тульского», кстати, такой конкурент уже есть - возведенный неподалеку ГК «Ташир» «Ереван Плаза».

Эксперты не сомневаются, что, несмотря на многочисленные подводные камни, в ближайшее время МФК в российских городах будут активно строиться и затормозят их развитие лишь насыщение рынка, падение доходности проектов или отсутствие интересных участков. Аналитики прогнозируют, что первые трудности у mixed-центров появятся только через пять-десять лет. К тому времени будет накоплен и достаточный опыт работы в таком формате. Пока же тем, кто ищет заветные сверхприбыли в торгово-офисной смеси, имеет смысл учесть два момента. Первый - в формате mixed-use необходимо выбрать оптимальное соотношение различных якорных зон и грамотно распределить потоки посетителей. Второй - найти верное сочетание площадей, находящихся в собственном управлении девелопера, сдаваемых в аренду или управляемых внешними компаниями. «Грамотное соотношение между ними существенно влияет на срок окупаемости бизнеса в целом», - убежден Александр Тимофеев. Несмотря на подводные камни, комплексы mixed-use в ближайшее время будут активно строиться. По сравнению с моноформатом у mixed-use рисков меньше: не угадаете с одним элементом, другие наверняка будут выгодными.

### **Не всем пример**

Если в Москве для расположения комплексов mixed-use почти нет ограничений, то в регионах дела обстоят сложнее. «Потери эффективных площадей не компенсирует более дорогая аренда, а развитие многофункциональной схемы возможно не в каждом городе», - утверждает директор отдела стратегического консалтинга и оценки CB Richard Ellis Яна Кузина. В большинстве городов строительство комплексов mixed-use имеет смысл только в центре, так как офисные и гостиничные помещения на окраине не оправдывают себя. «Никто не поедет в офис или гостиницу, расположенные на окраине Тюмени, Новосибирска, Перми», - считает г-жа Кузина. Основные риски сегмента mixed-USE - в неправильном совмещении входящих в объект элементов.

◆ [РБК](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### НОВЫЙ ГОСТЬ САЛТЫКОВЫХ

Как стало известно «Ведомостям», в Москве откроется отель категории de luxe сингапурской гостиничной сети Raffles Hotels & Resorts. Отель Raffles Moscow будет расположен в трех минутах ходьбы от Красной площади, говорится в пресс-релизе, размещенном на сайте Raffles. Гостиница откроется в здании XVII в., в усадьбе братьев Салтыковых. Здание согласно инвестиционному договору ALT Corporation и Московского правительства будет реконструировано и перестроено. В распоряжении правительства Москвы от 19 января 2005 г. уточняется, что речь идет о создании многофункционального комплекса «Чижевское подворье», где ALT Corporation является инвестором и застройщиком. «Отель, управлять которым будет Raffles, станет частью комплекса. Также туда войдут торговая галерея и апартаменты», — подтвердил сотрудник ALT Corporation. В Raffles Moscow будет 130 номеров, шесть ресторанов и баров, спа-салон. Инвестиции превысят \$200 млн собственных и заемных средств, утверждает собеседник «Ведомостей».

По версии туристического издания Conde Nast Traveler, группа Raffles Hotels & Resorts входит в десятку лучших брендов отелей класса de luxe в мире. Средняя стоимость номера — \$1000 в сутки. Компания присутствует в России с 2005 г., когда в Москве открылся Swissotel «Красные холмы». «Raffles Hotels известна в мире высокими стандартами обслуживания, эксклюзивными интерьерами и услугами», — рассуждает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels. По словам директора компании Hotel Consulting & Development Group Александра Лесника, стандартная площадь номера Raffles Hotels — 34-36 кв. м. Эксперты согласны: заявленных средств инвесторам хватит. Смирнова оценивает затраты на строительство одного номера в \$560 000.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Regions

### УПАДОК «СЕРОГО» СТРОИТЕЛЬСТВА

Глобальный экономический кризис провоцирует проблемы на строительном рынке России. По итогам года жилье в Петербурге подорожает на 50-80%, а коммерческие объекты - на 20-50% в зависимости от сегмента. Такой прогноз сделали эксперты рынка на «круглом столе», который провела РБК daily. Такие цифры, по их мнению, обусловлены в значительной степени последствиями глобального экономического кризиса: отечественные банки ужесточили условия выдачи кредитов строительным компаниям и гражданам, что привело к снижению темпов застройки и росту цен. Можно ли назвать сложившуюся ситуацию кризисом и не последует ли за ним обвал рынка? Эксперты расходятся в оценках.

Большинство опрошенных аналитиков и застройщиков считают, что говорить о кризисе на рынке недвижимости не стоит. «Рост цен обусловлен не только глобальной финансовой ситуацией, но и внутренней российской конъюнктурой. А она благоприятна: дорожает нефть, растут зарплаты, а значит, растут спрос на недвижимость и цены на нее», - говорит финансовый директор группы компаний «АТ-Альянс» Дмитрий Карелин. По словам старшего инвестиционного аналитика «Colliers International Санкт-Петербург» Владимира Сергунина, рынок недвижимости проходит определенные циклы: подъемы и спады. «Сейчас явный спад. Результат - остановка в развитии и переход на сторону потребителя. Но о кризисе речи нет», - говорит он. В свою очередь, заместитель председателя правления ОАО УК «Арсатера» Алексей Астапов считает, что в России очень узкий рынок недвижимости, который является производной от рынка энергоносителей: «Ипотечный рынок у нас в зачаточном состоянии. Нет кредитного плеча, а значит, нет «пузыря ликвидности», который может лопнуть». Такого же мнения придерживается PR-менеджер компании «Пулэкспресс Групп» Ирина Джуган. «По статистике более 60% населения страны нуждается в улучшении жилищных условий. Причин для обвала рынка нет», - уверена она.

Правда, большинство финансистов настроены более пессимистично, и некоторые из них склонны считать текущее положение кризисом, который стимулируется зависимостью строительных компаний от ипотеки. «На некоторых объектах до 80% продаж происходит по ипотечной схеме, в среднем по рынку эта цифра составляет около 25%. А ипотечный рынок накрыл кризис недоверия. Банки

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 июня, № 86

проверяют заемщиков под лупой, сокращают им лимиты кредитования, по некоторым компаниям отказы возросли в десятки раз, на 4-5% выросли ставки по кредитам для строителей», - говорит советник по связям с общественностью Городского ипотечного банка Мария Варешина. Коллегу поддерживает руководитель ипотечного управления Балтийской ипотечной корпорации Марианна Белькова. По ее словам, небольшие российские банки (на них приходится примерно 30% рынка) негласно сворачивают программы кредитования «первички» и переориентируются на краткосрочные кредиты. Это может перекрыть гарантированный сбыт строящегося жилья и снизить темпы строительства», - считает она.

Но эксперты отмечают, что кризис может стать своеобразной «прививкой» для рынка, поскольку позволит очистить его от компаний-однодневок и повысить качество девелоперского продукта. «Многие непрофильные компании отказываются от рискованных и неликвидных строительных проектов. Это должно сбалансировать спрос и предложение на рынке», - пояснил руководитель отдела развития и продвижения компании Praktis CB Сергей Федоров. Коллегу поддерживает Максим Михайлов, исполнительный директор Maris Propertis CB. По его словам, теперь банки стремятся кредитовать только тех застройщиков, которые работают в рамках действующего законодательства, в частности по 214-ФЗ. «Остальным следует подумать о будущем. Во-первых, к ним в гости будет ходить прокуратура. Во-вторых, со временем им будет все сложнее получать аккредитацию в банках под залог прав требования по ипотечному договору. Выход один - отходить от серых схем привлечения средств дольщиков и предлагать рынку понятный юридический продукт», - заключил он.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)