

Offices / General

Кто на новенького?

Ни для кого не секрет, что доходность объектов коммерческой недвижимости в первую очередь формируется за счет арендных платежей.

Mirax Group может войти в проект стоимостью 4 млрд долларов

Mirax Group Сергея Полонского возобновила попытки войти в проект застройки производственной площадки завода «Москвич».

Hotel

«Энергогарант Капитал-Строй» инвестирует \$200 млн в проект загородного отеля «Кемпински Березки Москва»

В ожидании трех звезд

Трехзвездочных отелей в России катастрофически не хватает, жалуются туроператоры.

Regions

Скидки за имя

Чтобы привлечь в Петербург новых ритейлеров, девелоперы предлагают им пониженные арендные ставки и соглашаются делить риски.

Стальной девелопмент

По соседству с Балтийским заводом в Петербурге начнется миллиардная стройка.

Скорректировать мечту

Амбициозные планы наводнить Петербург небоскребами и подземными автостоянками разбиваются о технические возможности и неблагоприятную геологию города.

«Мега» с жильцами

ИКЕА собирается построить в Тольятти свой второй торговый центр в Самарской области.

Offices / General

КТО НА НОВЕНЬКОГО?

Ни для кого не секрет, что доходность объектов коммерческой недвижимости в первую очередь формируется за счет арендных платежей. Поэтому грамотный подбор арендаторов способен гарантировать высокую и стабильную прибыль объекта. И так как любой собственник заинтересован в том, чтобы его объект недвижимости работал эффективно и приносил максимально возможный доход, периодическая ротация арендаторов, по мнению экспертов, является необходимой мерой, способной не только «освежить» концепцию торгового центра, но и привести ее в максимальное соответствие с ожиданиями целевой аудитории.

Впрочем, на сегодняшний день даже среди профессиональных игроков рынка коммерческой недвижимости до сих пор нет четкого понимания, что же такое ротация арендаторов, как и в какие сроки она должна происходить. В сложившейся практике под ротацией обычно понимают перемещение арендаторов с одного места на другое в пределах торгового центра или полное обновление их состава. Специалисты выделяют два типа ротации: естественную (арендаторы сами принимают решение о выходе из состава арендаторов объекта) и вынужденную (в случае реконцепции торгового центра управляющая компания или собственники комплекса принимают решение не продлевать договора аренды с некоторыми арендаторами и заменить их на те компании, которые будут способствовать более успешной работе торгового центра).

Нет дыма без огня

Итак, в каких же случаях стоит проводить ротацию арендаторов и стоит ли проводить ее вообще? Как отмечают специалисты, эта мера является естественным и необходимым процессом функционирования любого ТЦ. «Поскольку ротация арендаторов является соответствующей ответной реакцией владельца торгового комплекса на изменения, которые происходят внутри и снаружи принадлежащего ему объекта коммерческой недвижимости, то и причиной ее проведения может послужить любой из «раздражающих» экономику и имидж объекта факторов», – отмечает Дмитрий Степовой.

Для собственника главным индикатором необходимости проводить ротацию обычно считается падение покупательского потока и, как следствие, падение продаж в ТЦ или у отдельных арендаторов. Среди других причин, способных подтолкнуть управляющего к реконцепции, можно выделить: обнаружение ошибок tenant mix'a, допущенных на ранних стадиях, усиление конкуренции ТЦ с другими объектами, наличие «мертвых зон» в комплексе, реконцепция ТЦ или желание привлечь новых арендаторов в проект. Впрочем, по мнению ряда специалистов, решение о проведении ротации может быть принято вне зависимости от всех этих факторов. «Необходимость ротации арендаторов может возникнуть в любой момент, вне зависимости от успешности торгового центра – даже самый успешный магазин какой-либо сети может свернуть свою деятельность из-за финансовых или юридических проблем, примером тому может послужить закрытие магазинов «Арбат Престиж», – отмечает руководитель торгово-развлекательного направления департамента консалтинга GVA Sawyer Андрей Васюткин. Подобную ситуацию, впрочем, скорее можно отнести в разряд «форс-мажора», гораздо чаще встречается «мягкий» вариант ротации – перемещение определенных магазинов в границах ТЦ. Это и есть то самое исправление ошибок tenant mix'a – неправильной оценки взаимного влияния арендаторов друг на друга в части распределения потоков внутри ТЦ.

Юрий Юдаков из компании Praedium считает, что исправление ошибок tenant mix'a займет гораздо меньше времени, если у управляющей компании изначально есть индивидуальный подход к каждому арендатору. «Управляющая компания анализирует работу каждого арендатора и при необходимости осуществляет коррекцию существующего пула. В таких случаях привлекаются специалисты отдела по работе с арендаторами, у которых в свою очередь должен иметься заполненный лист ожидания. Однако практически все ТЦ имеют «мертвые зоны», куда покупатель не доходит, и тогда уже арендаторы покидают такие места по собственному желанию. Чтобы остановить «текучку», управляющая компания должна создать наиболее благоприятные условия для арендаторов (снизить арендные ставки, предоставить арендные каникулы, проводить рекламные акции)», – уточняет он.

От перемены мест слагаемых сумма меняется

Таким образом, ротация арендаторов – процесс не простой и в разных ситуациях может происходить по-разному. Все зависит от того, что послужило причиной для этого шага. Так, если эта мера обусловлена желанием собственника объекта переориентироваться на другую целевую аудиторию и увеличить долю наиболее

перспективной целевой группы в структуре посетителей, то, как правило, УК принимает решение о приглашении в ТЦ брендовых операторов, работающих в сегменте «люкс». В этом случае собственник объекта пытается создать удобные и выгодные условия для перспективного арендатора. Это может быть как понижение арендной ставки, так и увеличение предполагаемой площади под его магазин.

«Нередко складываются такие ситуации, когда собственник приводит в функционирующий торговый центр новые известные марки по очень выгодным для них условиям – вплоть до нулевой базовой арендной платы и процентов с оборота. В данном случае делается расчет на будущие потоки, которые будет генерировать та или иная марка, и, соответственно, возможное увеличение продаж в других магазинах. При этом неизбежны изменения в расположении определенного числа магазинов и арендной ставки. Главный вопрос – насколько удачна будет та или иная замена. Если она не приводит к увеличению покупательского потока и продаж, то поднять ставку будет крайне сложно», – комментирует старший консультант отдела торговой недвижимости компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylo Сергей Зур.

Другое дело, когда ротация вызвана желанием собственника найти арендатора, который заплатит более высокую арендную ставку за определенную площадь, в этом случае УК может и увеличить ставки для своих арендаторов, и тем самым избавиться от наиболее слабых из них, чтобы на их место пригласить более сильных и значимых операторов. Обычно такая ситуация складывается в ТЦ, где практикуется заключение краткосрочных договоров аренды.

Также нередко встречается пример смены арендаторов с целью увеличения покупательского потока за счет более сильной компании, привлекающего в ТЦ большее количество посетителей. В подобных ситуациях УК обычно ограничивается сменой «якоря», в целом оставляя пул арендаторов без изменений.

«В качестве примера можно привести ТЦ «Европарк» и ситуацию замены «якорного» арендатора «Рамстор» на «Ашан». [Замена позволила привлечь большее количество посетителей в ТЦ, что, впрочем, неравномерно отразилось на всех его этажах](#)», – рассказывает директор департамента инвестиционных услуг и департамента торговой недвижимости Colliers International Максим Гасиев.

Еще один случай ротации – когда арендатор растет и ему требуется большая площадь. В такой ситуации УК может предложить ему более просторное помещение. «Немаловажную роль в удовлетворении запроса арендатора о предоставлении большего по площади помещения играет отношение между управляющей компанией и арендатором. Если договор аренды подписан на ранних стадиях работы над проектом, то у таких арендаторов больше шансов получить хорошее помещение в ТЦ, так как у управляющей компании сложились с ними хорошие и доверительные отношения», – добавляет Максим Гасиев.

Проводя ротацию, не стоит забывать, что она, как и любой другой процесс, имеет и негативные последствия. Для того чтобы свести их к минимуму, УК должна тщательно продумать все параметры нового tenants-mix. При этом важнее всего не ошибиться с выбором новой марки, убедить оператора в том, что условия сотрудничества взаимовыгодны, и разместить магазин в нужном месте. В противном случае его присутствие в ТЦ может вызвать обратную реакцию – отток покупателей из комплекса в целом, либо из определенной его части. «Понятно, что перемещение крупного оператора, генерирующего значительные покупательские потоки, может вызвать негативную реакцию у других арендаторов, однако это вопрос исключительно коммерческий и решается путем переговоров», – комментирует Сергей Зур.

Впрочем, при правильной «перетасовке» рост посещаемости всего ТЦ вполне может подтянуть и посещаемость проблемных зон. «Если расчеты оптимальной схемы размещения арендаторов в ТЦ (для подобной оценки строятся специальные математические модели) произведены верно, то можно увеличить посещаемость отдельных зон объекта на треть и выше», – отмечает руководитель торгово-развлекательного направления департамента консалтинга GVA Sawyer Васюткин Андрей.

С другой стороны, при неправильно сформированном пуле арендаторов может произойти обратный эффект – торговый комплекс может потерять часть своих постоянных посетителей и не обзавестись новой целевой аудиторией. Нередко такие печальные последствия приводят к закрытию или полному переоборудованию торгового объекта.

«Неправильно подобранный пул арендаторов может затмить эффект продвижения комплекса, искусственно создать отток посетителей, отрицательный имидж среди потенциальных арендаторов. Подбором пула арендаторов должны заниматься специалисты, т.к. необходимо соблюдать пропорцию между «якорными»

арендаторами, генерирующими основной поток посетителей, средними компаниями сетевых брендов и небольшими единичными арендаторами. При соблюдении этих условий поток покупателей будет высоким», – комментирует Юрий Юдаков.

Кому не живется спокойно

И все-таки большинство УК проводят периодическую ротацию арендаторов, даже если поток посетителей в ТЦ довольно большой. В основном это происходит, когда арендодатель хочет переориентировать ТЦ на другую покупательскую аудиторию или когда УК намерена избавиться от неприбыльных арендаторов.

«Проводить периодическую ротацию арендаторов однозначно нужно. В период бурного роста рынка «застой на объекте» смерти подобен. Единственное, что пока спасает ситуацию и позволяет крупным торговым комплексам не суетиться, – это то обстоятельство, что рынок сегодня принадлежит арендодателю, а не арендатору, и очень многие просчеты и ошибки сходят ему (арендодателю) с рук», – считает Дмитрий Степовой.

С ним соглашается и Максим Гасиев. По его мнению, УК всегда должна думать об интересах посетителей, поэтому, даже если ТЦ работает хорошо, периодически нужно проводить смену арендаторов для того, чтобы поддерживать интерес покупателей.

«Ротацию арендаторов периодически обязательно нужно проводить, потому что на рынок выходят новые марки, которые могут быть интересны покупателям, и хорошо, чтобы они были представлены в ТЦ. Новый бренд – это свежее веяние для ТЦ, впрочем, «якорных» арендаторов, которые долго и хорошо работают в ТЦ, менять все же не следует», – отмечает Максим Гасиев.

Специалисты рынка торговой недвижимости также считают, что ротация арендаторов идет торговому объекту только на пользу в случае, если она не превышает определенный показатель.

«В принципе периодические обновления состава арендаторов ТЦ (через определенное количество лет эксплуатации) полезны для его здоровья – если перевести это на среднегодовой уровень, то показатель составит 3–5%», – комментирует Андрей Васюткин.

Дмитрий Степовой в свою очередь считает, что в России показатель ротации арендаторов весьма размыт. «Показатели существуют, но для нашей российской (или точнее сказать – московской) действительности они не являются теми индикаторами стабильности и доходности бизнеса, какими мы их привыкли видеть на страницах учебников или на западном рынке», – заявил он.

С другой стороны, некоторые участники рынка придерживаются мнения, что лучшее – враг хорошего. По их мнению, если ТЦ успешен, проводить ротацию арендаторов в нем не нужно.

«Если собственника устраивают показатели арендного сбора, а арендаторов – посещаемость магазинов, объем продаж, то необходимости в ротации нет», – уверен Андрей Васюткин. С ним солидарен и Евгений Оболенцев. «Если ТЦ успешный, нет необходимости в периодической ротации арендаторов. Но, если обратить внимание на стандартные сроки договоров в успешно управляемых ТЦ, можно отметить, что многие маленькие арендаторы и/или киоски подписаны на срок менее года, что дает возможность арендодателю осуществлять небольшую ротацию и таким образом со временем менять облик комплекса по своему усмотрению», – отметил он.

Впрочем, есть и более категоричные мнения о том, что ротация арендаторов может негативно сказаться на работе ТЦ в целом.

«Высокая ротация арендаторов ведет к финансовым убыткам и создает плохую репутацию торговому центру. Если она достигает уровня 5–10%, следует задуматься и пересмотреть свои отношения с арендаторами. В случае, когда ротация превышает 10% – необходимо принимать экстренные меры реагирования», – считает Юрий Юдаков.

Как бы там ни было, ротация арендаторов – это всегда риск, который на себя берет УК. И стоит ее проводить или нет, в большинстве случаев зависит от конкретных ситуаций.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

MIRAX GROUP МОЖЕТ ВОЙТИ В ПРОЕКТ СТОИМОСТЬЮ 4 МЛРД ДОЛЛАРОВ

Как стало известно РБК daily, Mirax Group Сергея Полонского возобновила попытки войти в проект застройки производственной площадки завода «Москвич». В настоящее время корпорация ведет переговоры с ГК «Метрополь» об участии в проекте «Метрополия», инвестиции в который составят более 4 млрд долл. Девелопер может приобрести около 50% проекта.

О вхождении Mirax Group в проект «Метрополия» РБК daily рассказал топ-менеджер крупной инвестиционно-девелоперской компании. Он утверждает, что девелопер уже приобрел право застройки старой площадки завода «Москвич», собственником которой в декабре 2006 года стала ГК «Метрополь». В ГК «Метрополь» подтвердили только факт переговоров с Mirax Group. Об участии в освоении площадки «Москвича» Сергей Полонский договаривался с руководителем ГК «Метрополь» Михаилом Слипенчуком еще в марте этого года, но о конкретных результатах говорить пока рано, заявил генеральный директор компании «Метрополь Девелопмент» Олег Король.

Глава Mirax Group Сергей Полонский вчера отказался от комментариев. Однако месяц назад член совета директоров Mirax Group Максим Темников говорил о том, что стороны находятся в стадии переговоров. По его словам, ситуация может проясниться в течение двух-трех месяцев. По словам члена совета директоров Mirax Group Дмитрия Луценко, сегодня конкретной информации по этому вопросу нет.

Интерес к освоению территории «Москвича» Mirax Group проявляет с конца 2006 года. Тогда были объявлены торги по продаже части имущества предприятия, победителем которых в итоге стала ГК «Метрополь», выкупившая за 5,6 млрд руб. 54 нежилых здания, занимающих около 70 га на Волгоградском проспекте. Корпорацию Сергея Полонского к торгам не допустили, а столичные власти, которые также проявляли интерес к этому активу, в последний день приема заявок отказались от участия в аукционе. Mirax Group и чиновники грозились оспорить в суде итоги торгов, однако отказались от этой затеи. В январе 2007 года правительство Москвы выкупило у ГК «Метрополь» часть недвижимого имущества (24 объекта недвижимости на 50 га).

Проект «Метрополия» предусматривает возведение на старой производственной площадке «Москвича» (21 га) около 1,5 млн кв. м офисной, гостиничной, торгово-развлекательной и жилой недвижимости. По словам Олега Короля, инвестиции в строительство составят около 4 млрд долл.

По словам Олега Короля, «Метрополь» планирует привлекать партнеров в проект, при этом рассматривается возможность сотрудничества с активными девелоперами, которые могут приобрести до 50% проекта, и портфельными инвесторами. Последние могут приобрести долю до 10–15%, инвестировав в проект от 100 млн до 300 млн долл., добавил г-н Король.

Управляющий партнер компании «Новое качество» Михаил Гец полагает, что цена сделки будет определяться из расчета 1,5 тыс. долл. за 1 кв. м. «Стоимость проекта в зависимости от стадии его реализации колеблется от 0,7 тыс. до 1,5 тыс. долл. за 1 кв. м, однако «Метрополь» уже вложил в проект внушительную сумму, поэтому цена этой сделки будет рассчитываться по верхней границе», — объясняет он.

Опрошенные РБК daily эксперты сходятся во мнении, что проект «Метрополия» интересен Mirax Group в силу его масштабности, однако освоение старой площадки «Москвича» будет сопряжено с рядом трудностей. «Эта территория имеет большой потенциал для развития, так как расположена рядом с центром столицы», — отмечает управляющий директор Jones Lang LaSalle Владимир Пинаев. Тем не менее, по его словам, успешная реализация этого проекта требует серьезного изменения имиджа осваиваемого района. Большим минусом промзоны «Москвича» эксперты называют соседство с Таганским и Микояновским мясокомбинатами. «Проектируемый бизнес-парк станет привлекательным для потенциальных арендаторов лишь в отдаленной перспективе, когда произойдет редевелопмент этих мясокомбинатов», — резюмирует руководитель отдела офисной недвижимости компании DTZ Анастасия Хоменчук.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

«ЭНЕРГОГАРАНТ КАПИТАЛ-СТРОЙ» ИНВЕСТИРУЕТ \$200 МЛН В ПРОЕКТ ЗАГОРОДНОГО ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ БЕРЕЗКИ МОСКВА»

«Березки» будут находиться в 11 км к северу от Москвы по Осташковскому шоссе на Клязьминском водохранилище

Компания «Энергогарант Капитал-Строй» инвестирует около \$200 млн в реализацию проекта загородного отеля «Кемпински Березки Москва», сообщил в среду на пресс-конференции Сергей Тимофеев, генеральный директор компании «Энергогарант Капитал-Строй».

Управлять гостиничным комплексом будет группа отелей «Кемпински», которая в мае подписала контракт на управление курортным комплексом. Строительство комплекса будет осуществлять компания «Энергогарант Капитал-Строй».

Отель и резиденция «Кемпински Березки Москва» будут находиться в 11 км к северу от Москвы по Осташковскому шоссе на Клязьминском водохранилище, вблизи от поселка Поветники, в 18 км от международного аэропорта «Шереметьево» и в 30 км от центра Москвы.

Строительство будет вестись на месте санатория в излучине Клязьминского водохранилища на участке площадью 21,6 га. Площадь загородного отеля составит 55 тыс. кв. метров и будет рассчитана на 200 пятизвездочных номеров класса «luxury».

В рамках единого комплекса под управлением «Кемпински» будут объединены отель и SPA и фитнес-центр, 50 апартаментов и 40 вилл, а также причал на 100 яхт. Комплекс будет рассчитан на круглогодичное посещение.

Здесь также планируется открыть крупный SPA и фитнес-центр с крытыми и открытыми бассейнами, ресторанной зоной, торговой зоной и бизнес-центром с конференц-залами.

По словам Сергея Тимофеева, генерального директора компании «Энергогарант Капитал-Строй», в проект планируется инвестировать 30% собственных и 70% заемных средств. На данный момент у компании есть предложения от ряда иностранных банков, пояснил С. Тимофеев.

«Это первый проект компании в загородной гостиничной недвижимости. В планах компании создать лучший загородный отель в Европе, поэтому мы сотрудничаем с «Кемпински» и ведущим архитектором Сергеем Чобаном», - заявил на пресс-конференции Сергей Тимофеев.

По его словам, отель будет предназначен для людей, любящих активный отдых на воде и уделяющих внимание здоровью и спорту.

Компания планирует выйти на строительную площадку в первом квартале 2009 года и открыть комплекс для посетителей во втором полугодии 2011 года. В 2010 году будут завершены строительные работы на объекте, дальше будет идти внутренняя отделка», - сообщил С.Тимофеев.

В комплексе будет также находиться «Марина», которая предоставит апартаменты для посетителей, откуда будет обеспечен выход на причалы к яхтам.

Как сообщил Джанни ван Даален, региональный вице-президент группы отелей «Кемпински» в Восточной Европе и России, цены на номера luxury в отеле ориентировочно составят около 500 евро за номер в сутки. Аренда апартаментов составит от 10 тыс. евро в месяц, стоимость вилл пока уточняется.

«Мы рассчитываем на заполняемость комплекса более 70%», - добавил Джанни ван Таален.

Международная гостиничная группа Kempinski является старейшим в мире объединением отелей класса «люкс».

Основана в 1897 году Бертольдом Кемпински. Отели компании есть во многих регионах мира: в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке, Южной Америке, Азии – и насчитывает в своем портфолио более 45 эксклюзивных отелей, расположенных в известных городах мира, таких как Берлин, Будапешт, Москва, Санкт-Петербург, Пекин, Стамбул, Дрезден и многих других.

Начиная с 1977 года компания стала называться Kempinski AG.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 июля, № 99

В августе 2002 года главный владелец акций (98,2 %) Kempinski AG, в соответствии с новым немецким законом, направленным на вытеснение мелких акционеров, передал резолюцию на покупку остальных 1,8% акций компании.

В марте 2007 года компания Kempinski Hotels выкупила у правительства Москвы пакет акций гостиницы «Балчуг» за 2, 8 млрд рублей.

Отель «Балчуг Кемпински Москва» открылся в октябре 1992 года. Площадь гостиницы — 23 тыс. кв. метров номерной фонд — 232. Основным владельцем отеля был город (69% акций). Остальные акции в равных долях (по 15,5%) принадлежали Kempinski Hotels и ООО «ГЦБ Хотель Балчуг Джойнт Венче Бетайлигунгсгезельшафт м.б.Х», «дочке» австрийского банка GiroCredit Bank AG der Sparkassen.

После завершения оформления документов гостиничному оператору будет принадлежать 84,5% акций «Балчуга».

Компания «Энергогарант Капитал - Строй» работает на московском рынке недвижимости с 2000 года, специализируясь в области строительства элитных объектов в самых престижных районах Москвы.

Приоритетное направление деятельности компании - возведение жилых комплексов класса «de luxe», офисных центров класса «А» и коттеджных поселков класса «премиум». Осуществляет полный цикл работ над проектами: разработка – внедрение – управление.

Работа на всех этапах проекта позволяет компании достичь высокого качества строительства и воплотить в жизнь лучшие архитектурные решения, создавая уникальные объекты, аналогов которых еще не было на рынке недвижимости. В настоящее время компанией реализовано шесть проектов. Среди них офисные центры класса «А» на улицах Мясницкая, Бахрушина, Садовнической набережной, на проспекте Академика Сахарова, а также элитные жилые дома на улице Большая Полянка и в Левшинском переулке. Объем инвестиций в эти проекты составил более \$100 млн.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В ОЖИДАНИИ ТРЕХ ЗВЕЗД

Трехзвездочных отелей в России катастрофически не хватает, жалуются туроператоры. Причина — в дорогой земле, непонятных для инвесторов прав собственности на землю, большом сроке окупаемости трехзвездочных отелей и дефиците управляющих. Однако уже в ближайшее время ситуация может измениться. Эксперты ожидают трехкратное увеличение числа отелей к 2013 году. Туроператоры бьют тревогу. Интерес у туристов к России растет, а реализовать они его не могут. Стандартный турпакет (включающий в себя перелет, бронирование места в отеле, визу и трансфер) оказывается одним из самых дорогих в мире. Из-за этого падает поток путешественников из-за рубежа. «По результатам прошлого года стоимость для туристов из Европы семидневного пребывания в Китае с учетом перелета и размещения в хорошей гостинице оказалась ниже стоимости подобного продукта в РФ, несмотря на гораздо более дальний перелет», — сообщил в интервью «Эксперту Online» президент ВАО «Интурист» [1] Александр Арутюнов.

«И это очень обидно, ведь речь идет не только о туристах, которые отправляются в экскурсионный тур, но и о бизнес-туристах, которые едут сюда налаживать партнерские отношения с российским бизнесом, инвестировать в Россию, о российских бизнесменах, которые приезжают в Москву в командировки, ведь головные офисы многих компаний находятся именно здесь, — говорит Елена Надточих, начальник корпоративного управления продаж, маркетинга и рекламы ОАО «Интурист Отель Групп», 100% дочерней компании ВАО «Интурист». — Бизнес-туристы зачастую не могут забронировать себе номер даже в дорогом сетевом отеле — настолько велик дефицит».

И это не говоря уже о том, что больше половины гостиниц не сертифицированы и потенциальный постоялец не может точно понять, с каким сервисом ему придется столкнуться. «Пару лет назад я был в командировке в Тамбове, — вспоминает вице-президент одной из московских компаний, — остановился в гостинице "Державинская". До сих пор самым ярким впечатлением остается то, как я попробовал принять в номере душ: из крана тек исключительно кипяток». По данным Colliers International, на сегодняшний день в Москве функционируют более 80 отелей категории 3*, около 35 — категории 4* и 12 пятизвездочных гостиниц. Но точной цифры количества гостиниц ни у кого нет — из-за того, что многие из них не сертифицированы. По оценке Елены Надточих, на данный момент в Москве 220 гостиниц, что составляет 35 тысяч гостиничных номеров. Для сравнения в

Лондоне 70 тысяч гостиничных номеров. Доля распределения по уровню гостиниц следующая: 44% — 3 звезды (96–97 гостиниц), 26% приходится на 4–5 звезд, остальные – несертифицированные гостиницы. При этом сетевые трехзвездочные отели в Москве вообще отсутствуют, а значит, стандарты там далеко не всегда соответствуют международным требованиям.

Сказать, сколько всего гостиниц существует в России, еще сложнее. Какое-то минимальное число гостиниц есть в городах миллионниках, на Урале, на Золотом кольце, по дороге Москва–Санкт-Петербург, в остальном же ситуация патовая.

По словам президента ВАО «Интурист» Александра Арутюнова, существуют две программы развития гостиничных комплексов в малых городах России. Первая — это программа правительства города Москвы — на пять гостиниц. Две построены и запущены в Ростове Великом и Угличе, строятся в Переславле-Залесском, Ярославле и Рыбинске. В этой программе «Интурист» выступает управляющей компанией. Программа развивается за счет бюджета города Москвы.

Вторая — программа развития гостиниц в городах Центрального федерального округа. Эта программа патронируется руководством ЦФО и развивается «Интуристом» при поддержке губернаторов областей. Например, в начале июля «Интуристом» было подписано соглашение с Тверской областью о развитии гостиниц в таких городах, как Тверь, Торжок, Торопец.

«В соответствии с планами правительства Москвы, в 2008 году должны открыться еще 28 гостиниц, однако уже сейчас очевидно, что реализуются далеко не все проекты», — отмечает Елена Риставаара, директор по консалтингу Colliers International. Хотя девелоперы осознают, что в условиях дефицита будет востребован чуть ли не любой гостиничный проект, они не слишком торопятся развивать индустрию гостеприимства на российских просторах. Реализуемые в регионах гостиничные проекты многочисленными не назовешь. Что же сдерживает развитие гостиничного бизнеса в России?

Земля и кадры

Среди основных причин слабой развитости сектора гостеприимства в столичных городах — Москве и Санкт-Петербурге — эксперты называют дефицит хороших площадок под застройку, а в регионах — увеличенные по сравнению с жилой недвижимостью сроки окупаемости гостиничного бизнеса, доходящие до 12 лет. Испытывает отрасль и дефицит кадров.

«Главное – это земельная проблема, — сообщил журналу «Эксперт» один из московских предпринимателей. — Я вот не могу объяснить своим иностранным партнерам, которые готовы вложить около ста миллионов долларов в строительство гостиниц в Москве, что такое «право выкупа аренды». Они не понимают, как это — выкупить землю, а потом за нее снова платить».

Стоимость земли в Москве — еще один предмет для обсуждения. По словам девелоперов, строить отели категории три звезды в Москве просто невыгодно. Стоимость земли не может превышать 15–20% от стоимости проекта. В Москве же стоимость земли иногда доходит до 50% от суммы совокупных инвестиций — это подрывает экономическую целесообразность проектов. По данным Надточих, средняя цена в московских гостиницах – 257 евро, ежегодный рост стоимости – 25%. В Вене за номер в трехзвездочной гостинице в центре города можно заплатить 50–75 евро.

«Существует еще и кадровая проблема, — отмечает директор Hotel Consulting & Development Group Александр Лесник. — Адекватных управляющих гостиницами в регионах найти очень трудно, а специалисты из Москвы поедут туда только за сверхвысокую зарплату».

Лучше всего в России ситуация с гостиницами в Санкт-Петербурге. Там широкое распространение получили мини-отели. «Взять разрешение на строительство в Питере сложнее, чем в Москве, из-за геологии – город находится на воде. Поэтому питерцы пошли по пути создания мини-отелей. К тому же по архитектуре многие дома в Питере подходят для этого. В Москве же таких домов немного, а весь фонд жилой, купить квартиры под мини-отель очень трудно», — говорит Елена Надточих.

Свет в конце тоннеля

Елена Надточих уверена, что ситуация с отелями в ближайшее время улучшится. По ее оценке, к 2013 году количество гостиниц в Москве увеличится с 220 до 602 (до 100 тысяч номеров). Способствовать этому будут туроператоры, которые сегодня недополучают прибыль из-за недостатка гостиничных мест. «Факторы успеха в интеграции с крупными туроператорами и в объединении гостиниц в гостиничные сети», — считает она.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 июля, № 99

Так, «Интурист» в 2003 году организовал управляющую компанию «Интурист Отель Групп», которая сегодня является одной из крупнейших в России. Под ее управлением находится 9 гостиниц в России и за рубежом с 2700 номерами.

«Интурист» и сам покупает гостиницы, и арендует их. «Наша задача – внедрить единые высокие стандарты обслуживания, закрепить за брендом «Интурист» качественный сервис. Чтобы человек, который бронирует номер в нашей гостинице, где бы она ни находилась, мог рассчитывать на высокое качество обслуживания и стандартный хороший сервис», – говорит Надточих. Но это еще не все. Надо решать проблему увеличения мест. «Правительство Москвы проводит программу по увеличению рынка гостиничных услуг, чтобы привлечь сюда большой поток туристов, ведь это доход для всего города. Сейчас в связи с ростом экономики, политической интеграцией России в мировое сообщество, растущим интересом туристов к России появилась абсолютно четкая потребность в активном развитии incoming (приеме). Спрос на Россию очень велик и не удовлетворен. И многие зарубежные сети уже заявили о намерении выйти на российский рынок и строить здесь отели. Мы же, туроператоры, в свою очередь, поддержим их тем, что гарантируем стабильную доходность и быструю окупаемость», – говорит Елена Надточих. Стандартный период окупаемости – около шести лет, но в Москве это может быть гораздо меньший срок. «Мы будем обеспечивать заполняемость гостиниц, но наше условие – под своим брендом», – говорит эксперт.

В то, что гостиниц в России станет больше, верит и Лесник. Причем именно трехзвездочных. В Европе именно они составляют 95% всего гостиничного фонда. «Дело в том, что в ряде российских городов – я разговаривал с девелоперами из Барнаула, Тюмени, Новосибирска – продажи жилья встали. Рынок жилья уже более-менее насыщен, поэтому девелоперы должны искать другие объекты для строительства. И, скорее всего, это будут именно гостиницы. Ведь экономика в городах-миллионниках растет, а значит, бизнес-туристов становится больше», – говорит Лесник.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СКИДКИ ЗА ИМЯ

Чтобы привлечь в Петербург новых ритейлеров, девелоперы предлагают им пониженные арендные ставки и соглашаются делить риски. В погоне за новыми арендаторами владельцы бизнес-центров готовы идти на риск. В практику девелоперов входит комбинированная арендная ставка, включающая фиксированную часть и процент от оборота. Первыми такую систему оплаты аренды начали использовать в Петербурге иностранные девелоперы, в частности ТРК «Мега» (проект шведской IKEA), вспоминает консультант петербургского офиса Jones Lang LaSalle Станислав Билень. Теперь ее используют практически все петербургские девелоперы, говорит директор департамента маркетинга девелоперской компании «Макромир» Илья Гамов.

Российское представительство сети гипермаркетов DIY OBI арендует у IKEA два магазина по 10 000 кв. м, за которые платит девелоперу фиксированную арендную ставку и определенный процент с оборота магазина, рассказывает менеджер российского представительства OBI. В российском представительстве IKEA отказались от комментариев.

Как правило, арендатор платит девелоперу 7-10% от оборота в зависимости от вида деятельности и площади, а для якорных арендаторов ставка может быть снижена до 2%, говорит Билень. Этот показатель обычно колеблется в пределах 7-12%, утверждает директор департамента торговых помещений «Knight Frank Санкт-Петербург» Арина Сендер.

Некоторые девелоперы устанавливают для своих арендаторов фиксированную арендную плату, а если процент от оборота ее превышает, арендатор доплачивает разницу. Такая система распространена, в частности, в ТРК «Радуга» (девелопер Vinci), говорит советник по юридическим и коммерческим вопросам Vinci Игорь Евдокимов. Размер фиксированной ставки он не раскрывает, а ставка от оборота составляет от 3% до 15% в зависимости от площади и вида деятельности арендатора.

При такой системе фиксированная ставка в 5-7 раз ниже рыночной, говорит Сендер. Подобная система оплаты аренды самая привлекательная для

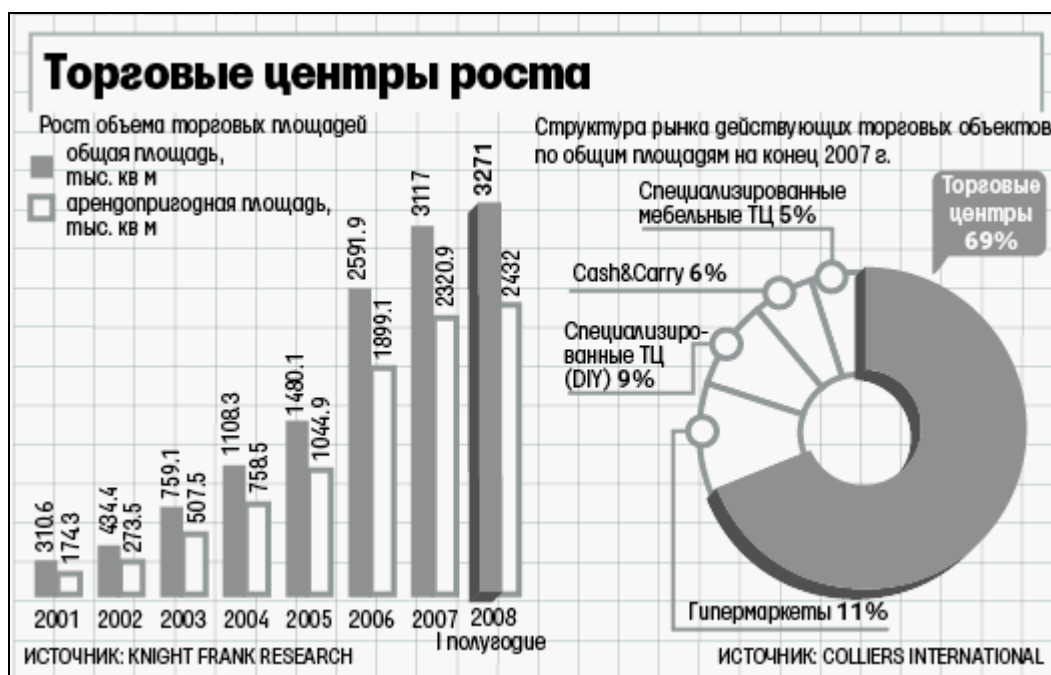
Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 июля, № 99

арендаторов, считает директор по маркетингу российского представительства Adidas Дмитрий Биневский. «Успех магазина в торговом центре сильно зависит от успешности торгового центра. При такой схеме девелоперы активнее продвигают свои торговые центры», — уверен менеджер.

Система выгодна для арендаторов, согласна Сендер. «При ней девелопер и магазин плывут в одной лодке. Они заинтересованы в успехах друг друга», — рассуждает она. Процент от оборота, который выплачивается при превышении фиксированной ставки, Гамов называет «премией девелоперу за успешность расположения и концепции ТРК».

В чистом виде оплата по проценту от оборота встречается крайне редко, рассказывает Сендер. По ее словам, такое могут себе позволить только крупные западные ритейлеры.



По данным Colliers International, арендные ставки для якорных арендаторов составляют \$100-550 за 1 кв. м в год. А для арендаторов торговой галереи — \$500-3000 за 1 кв. м в год. Скидки для арендаторов, которые впервые выходят на петербургский рынок, по словам Сендер, могут достигать 30%. С ней согласна Билень.

«У известных западных брендов, которые хотят арендовать помещения по 3000-3500 кв. м и являются ключевыми в концепции ТРК, есть возможность получить более лояльные условия. Эту практику диктует рынок», — рассуждает Гамов. С ним согласен менеджер одного из иностранных девелоперов, строящих в Петербурге ТРК. Рынок торговых площадей в Петербурге приближается к заполнению. **Петербург — лидер в России по заполненности ТРК, обеспеченность торговыми площадями в 1,5 раза превышает московскую, говорит директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский. Но по сравнению с Европой, по его словам, потенциал для развития еще есть.** Торговым комплексам не хватает новых арендаторов, констатирует Сендер.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТАЛЬНОЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

По соседству с Балтийским заводом в Петербурге начнется миллиардная стройка. В Петербурге начинается редевелопмент крупной территории на Васильевском острове. На площадях Санкт-Петербургского сталепрокатного завода, который примыкает к Балтийскому заводу, появится многофункциональный комплекс (МФК) стоимостью до 1 млрд долл. Финансировать проект будут нынешние собственники предприятия — финский фонд Lipsanen & Co. Group и шведская компания Vassili Aktiebolag. Однако заявленный проект может сразу обрести скандальность: предполагаемая высота доминанты — 50 м — не вписывается в принятый в 2004 году высотный регламент, из-за которого уже просят «укоротить» находящееся по соседству здание биржи «Санкт-Петербург», испортившее панораму стрелки Васильевского острова. талепрокатный завод основан в Петербурге в 1857 году. Предприятие приватизировано в 1993 году. В 2006 году оно прекратило производственную деятельность, а 90% акций приобрела группа финских инвестиционных фондов Lipsanen & Co. Group через аффилированную структуру ООО «Аврора». В феврале 2008 года 19% акций было продано шведской компании Vassili Aktiebolag.

Как стало известно РБК daily, основные собственники завода уже разработали проект строительства многофункционального комплекса на его территории. На днях собрание акционеров завода утвердило продажу большей части недвижимого имущества завода ООО «Аврора». Комплекс появится на участке площадью более 7 га на Косой линии Васильевского острова. Согласно концепции, разработанной архитектурной мастерской «Рейнберг & Шаров», площадь МФК составит 350—400 тыс. кв. м. Руководитель проекта Андрей Маревский рассказал РБК daily, что примерно 40% комплекса составит жилье бизнес-класса, остальное — торговые площади и офисы класса В+. Предусмотрена также двухуровневая подземная парковка на 2,2 тыс. машин. Комплекс будет представлять собой «гребень» из четырех зданий высотой 44 м, а высота доминанты составит около 50 м. Реализовать проект инвестор рассчитывает за пять лет. Объем инвестиций, по оценке г-на Маревского, составит от 0,6 до 1 млрд долл. «Средства будет вкладывать группа скандинавских инвесторов, которые являются собственниками завода», — заявил он.

На днях концепцию нового МФК рассмотрел совет по сохранению архитектурного наследия при правительстве Санкт-Петербурга. Как сообщил РБК daily член совета Александр Марголис, сомнения экспертов вызвала заявленная высота объекта. «Его доминанта на 15—20 м превышает отметку, установленную в 2004 году высотным регламентом. Здание будет торчать над островом так же, как новое здание биржи и жилой комплекс «Финансист». Мы указали на это застройщику», — заявил он. Но Андрей Маревский с претензиями эксперта не согласен. «Наш комплекс будет почти на 18 м ниже биржи. И на панораму Стрелки Васильевского острова никак не повлияет», — уверяет он. Точку в этой дискуссии поставит градостроительный совет Петербурга, который состоится уже этим летом.

Эксперты рынка считают, что новый МФК в синергии с офисной зоной Морского фасада поднимет имидж Васильевского острова как зоны деловой активности. «Пока этот район занимает предпоследнее место в городе по насыщенности качественными офисными объектами. Их доля составляет лишь 1,5% от общего объема по городу», — поясняет руководитель отдела консалтинга Astera St.Petersburg Евгения Васильева. По прогнозу руководителя отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зоси Захаровой, рентабельность нового проекта составит 17—18%, а окупаемость — приблизительно пять-семь лет.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СКОРРЕКТИРОВАТЬ МЕЧТУ

Амбициозные планы наводнить Петербург небоскребами и подземными автостоянками разбиваются о технические возможности и неблагоприятную геологию города. Характерный пример несоответствия мечты и реальности демонстрируют проблемы со строительством второй сцены Мариинского театра. Кризисная ситуация с реализацией проекта Доминика Перро была акцентирована во время недавнего визита в Петербург нового министра культуры Александра Авдеева. На Мариинке-2 поработало уже несколько проектных организаций. Каждая предлагала свою технологию строительства второй сцены – объекта, сложного и в архитектурном, и в технологическом отношении. Проекту несколько лет, но вырасти из земли ему пока не удастся.

Множество заявленных в Петербурге частных, городских и федеральных проектов тормозятся из-за технических и геологических проблем в виде слабых грунтов и обильных подземных вод. В то же время в нашем регионе отсутствует опыт применения адекватных технологий подземного и высотного строительства, а исследования грунтов на начальном этапе проекта проводятся весьма небрежно. Соответственно, технические проблемы оборачиваются в конечном итоге увеличением сроков строительства и удорожанием проекта. Налицо неумение соизмерять мечты и реалии.

Под землей...

Опыта подземного строительства в Петербурге до сих пор нет, если не считать полузаглубленных гаражей в отдельных проектах. Нет и нормативной документации. Многие технологии, которые применяются за рубежом и в Москве (нам любят ставить ее в пример по части подземных паркингов), использовать в Петербурге невозможно в силу местной геологии.

Общая беда для Петербурга, особенно центральной его части, вдоль и поперек перерезанной реками и каналами, – рыхлые грунты, пропитанные влагой. Водоупор (твердый слой почвы, который должен служить основанием для фундаментов) зачастую располагается на большой глубине – до 100 м. Чтобы возвести тяжелое сооружение, надо обязательно забить сваи в водоупор. Следуя опыту перенаселенных европейских мегаполисов, в последние годы ни один громкий проект в Петербурге не обходится без подземного строительства. Но красивый чертеж на бумаге сталкивается с суровой реальностью, после чего

планы приходится корректировать. Мариинка-2 могла бы стать счастливым исключением, если бы на стадии технической проработки проекта у заказчика – Северо-Западной дирекции по строительству, реконструкции и реставрации – не возникла идея загнать под землю парковки для автомобилей и склады декораций. В связи с этим понадобилось докопаться до водоупора. В районе строительства водоупор располагается в 20 м от поверхности земли – не слишком глубоко по местным меркам. Но предварительные изыскания на участке не предполагали подземного строительства, поэтому выполнялись не слишком тщательно. Напрасно.

Проектировщики получили ожидаемый сюрприз. Из Крюкова канала просачиваются грунтовые воды, поэтому для подземного паркинга понадобился герметичный котлован. В мире существует несколько соответствующих технологий. Разорвав договор с автором проекта, первый руководитель заказчика Андрей Кружилин предложил использовать в качестве стен котлована замороженный грунт. Это дорогостоящая технология, против которой выступил очередной генеральный проектировщик – генеральный директор ЗАО «НПО „Геореконструкция – Фундаментпроект“» Алексей Шашкин. Он настаивал на сооружении стены из шпунтов, которая бы отрезала грунтовые воды от котлована, словно занавес. Идея временно победила, а ее противника Андрея Кружилина отстранили от работы. Однако когда стали забивать шпунты, выяснилось, что почва богата валунами, которые мешают шпунтам двигаться строго перпендикулярно. То есть обеспечить герметичность котлована таким способом оказалось невозможно. Генпроектировщика также заменили.

Сейчас на объекте работает ОАО «КБ высотных и подземных сооружений», которое собирается применить новую технологию BIM (building information model – цифровая модель здания), обеспечивающую синхронную работу архитекторов, конструкторов и инженеров. А вице-президент Российской академии архитектуры и строительных наук Вячеслав Ильичев предложил метод укрепления котлована: его следует рыть слоями, укрепляя каждый специальными конструкциями. Только после укрепления можно убирать грунт и бетонировать участок. Возможно, такое решение окажется адекватным. Но даже в этом случае серьезная задержка с реализацией проекта Мариинки-2 налицо.

Следующей жертвой моды на подземное строительство может стать Новая Голландия, где задумано создать многофункциональный комплекс – разумеется, с подземной автостоянкой. По расчетам, для этого придется соорудить стену в грунте на глубину 30 м. Ожидается, что при этом понизится уровень грунтовых

вод. Вместе с тем строители обязаны сохранить некоторые старые корпуса, возведенные на деревянных сваях. Подземный паркинг спроектирован всего в полутора метрах от складов. Понижение грунтовых вод приведет к деформации и, возможно, разрушению свай. Об этом заявляли и автор проекта межевания Новой Голландии Вениамин Фабрицкий, и заместитель директора НИИ «Спецпроектреставрация» Михаил Мильчик. Видимо, придется принимать дополнительные меры, что, как и в случае с Мариинкой-2, затянет реализацию проекта и удорожит его.

Активно продвигается еще один проект подземного строительства – под площадью Восстания. ООО «Адитум» собирается организовать под землей трехуровневый многофункциональный комплекс площадью 80 тыс. кв. м.

Несколько лет назад, когда и концепция проекта, и инвестор были иными, строители шепотом называли стоимость 1 кв. м будущего паркинга под землей – 12 тыс. долларов при себестоимости наземного строительства на тот момент примерно в 1 тыс. долларов. Во что проект обойдется в действительности и на сколько лет он затянется (создав гигантские транспортные проблемы), доподлинно неизвестно.

...на земле...

Строительство в историческом центре Петербурга предполагает большую осторожность. Старейший строитель города депутат петербургского Законодательного собрания Владимир Гольман объясняет: здания в центре построены на деревянном лежневом основании. Первоначально оно располагалось ниже уровня подземных вод, но впоследствии из-за строительства канализационных коллекторов и метрополитена вода стала уходить. В результате дерево подвергается воздействию воздуха и бактерий, которые разрушают сваи. По данным заведующего кафедрой геотехники Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета профессора Рашида Мангушева, за время существования Петербурга уровень подземных вод опустился на 1,5 м. Лежни сгнили, здания получили осадку. «Чуть что – трещины идут», – озабочен Владимир Гольман. Примеров деформации соседних домов при реконструкции или застройке лакун достаточно много. Например, строительство дома на Мичуринской улице по проекту Марка Рейнберга с применением современных технологий вызвало разрушение соседнего. В результате инвестору – компании «Евросиб» – пришлось его купить и реконструировать. Аналогичная история произошла при реконструкции гостиницы «Невский Палас».

Проблемы возникали и при реконструкции бывшего кинотеатра «Балтика» на Васильевском острове. Во всех подобных случаях приходилось заниматься или реконструкцией соседних домов (просто усилить фундаменты – значит обойтись малой кровью), или их вынужденным выкупом, или сносом, если спасти объект нельзя.

Слабые местные грунты не пощадили даже Исаакиевский собор. Он дал не только осадку (0,15 мм в год), но и крен. В числе причин деформации творения Монферрана специалисты уверенно называют ремонтные работы на соседних улицах.

Регулярный мониторинг соседних зданий помогает мало – от измерения температуры больной не вылечивается. По мнению Владимира Гольмана, необходимо заняться усилением фундаментов и перекрытий зданий в исторической части города. Специалисты полагают, что необходимо ограничить новое строительство в исторической части: это просто-напросто опасно.

...в небесах...

У высотного строительства проблемы аналогичные. То же отсутствие нормативной документации и практического опыта, те же слабые грунты и не слишком доскональные предварительные исследования. Дополнительный «антибонус» – отсутствие строительной техники, предназначенной специально для сооружения небоскребов. Местные застройщики только начинают вкладывать средства в приобретение дорогой спецтехники.

Даже не слишком высокие по мировым меркам здания в Петербурге приживаются не везде. Достаточно вспомнить многострадальный дом в Шипкинском переулке, который через некоторое время после сдачи в эксплуатацию напоминал Пизанскую башню, или разрушение типовых общежитий на Двинской улице. Специалисты утверждали, что в первую очередь виноват неудачный проект. Где гарантия, что здания значительно большей высоты будут возводиться только по удачным проектам?

Технологии высотного строительства известны, и инвесторы способны их купить. Но опыт и специалисты к технологиям не прилагаются...

Для сооружения «Охта-центра» решено нанять арабскую компанию Arabtech, которая возводит высотные здания в Арабских Эмиратах. У компании есть опыт

строительства подземной части, но нет опыта работы на местных грунтах. К чему приводят подобные «ножницы», нетрудно представить, если вспомнить муки иностранных специалистов, которые устраняли аварию на Кировско-Выборгской линии Петербургского метрополитена. При громадном опыте метростроевцев работы периодически останавливались: стены не выдерживали испытания на гидроизоляцию. Чтобы устранить размыв, потребовалось восемь с половиной лет.

...и на море

Очередной городской «хит» – проект «Морской фасад» – громадный комплекс, возводить который задумано на намывных территориях. Технологии намыва и опыт их применения в Петербурге есть – часть города стоит на намывных землях. Но раньше сформированные территории сначала простаивали 20 лет – ждали, пока стабилизируются грунты. Только после этого начиналась застройка.

Нынешний проект не предусматривает столь длительного перерыва. Например, столичная Группа компаний ПИК в июне приобрела 63,4 га намывных территорий, где собирается возвести 1,3 млн кв. м жилья. Причем, по заявлению вице-президента ГК Сергея Канаева, предполагается, что первые объекты будут сданы в эксплуатацию уже через два с половиной года.

Судя по объему инвестиций (3 млрд долларов), здания будут с большим количеством этажей. Если не ждать, пока осядет грунт, а начинать строить незамедлительно, необходимо бить свайное поле на большую глубину, даже если сооружать не слишком высокие здания. Но если речь идет о высотных домах, глубина свайного поля должна быть примерно такой же, как и высота надземной части. Аналогичного опыта в Петербурге тоже нет, поэтому подсчитать заранее затраты на подобное строительство пока не получается.

Дорогого стоит

Яркий пример удорожания проекта и затягивания сроков строительства – новый стадион «Зенита» на Крестовском острове в Петербурге, на месте снесенного Кировского. Сооружение возводится на насыпной территории и предполагает использование тяжелых железобетонных конструкций. Чтобы грунт смог их выдержать, необходимо вбить 10 тыс. свай на глубину 25 м. Это соответствует высоте десятиэтажного дома.

Об удорожании проекта еще в прошлом году заявлял Виталий Мутко (на тот момент – президент Российского футбольного союза), объясняя это сложными условиями работы – слабыми грунтами. Пока проект оценивается в 6,7 млрд рублей. Генеральный директор компании «Авант» (подрядчик строительства стадиона) Григорий Фельдман до заключения Главгосэкспертизы, которое случится в августе, новую сумму не называет, однако предстоящего удорожания не отрицает. По мнению специалистов, стоимость проекта может вырасти до 13–14 млрд рублей, а срок строительства отодвинется до 2010 года.

Мариинскому проекту удорожание не грозит – по крайней мере, так утверждает вице-губернатор Петербурга Александр Вахмистров. Проект по-прежнему оценивается в 9,5 млрд рублей. Зато у специалистов есть сомнения в том, что сооружение получится таким, как его задумал Доминик Перро. Чем больше технических накладок, тем строительство дороже и тем меньше средств остается на архитектурную часть.

Цена компромисса

Современные технологии позволяют построить что угодно – любой высоты и на любой глубине. Были бы деньги. В Китае и ОАЭ (Дубай) сооружение 700–метровых зданий стало почти заурядным явлением, даже появилась идея построить здание высотой в километр. Высотное строительство уместно в маленьких и при этом густонаселенных странах, таких, например, как Япония или ОАЭ, где, кстати, небоскребы строятся на намывных островах. Но надо ли любой ценой возводить 400–метровые небоскребы в России, располагающей громадными территориями, которые не вовлечены в какой бы то ни было оборот? По словам заместителя председателя Комитета по градостроительству и архитектуре Виктора Полищука, на выставке MIPIM в Каннах российские инвесторы представляли проекты (готовые и на стадии разработки) по строительству 300–метровых зданий в таких городах, как Сургут и Ханты-Мансийск. Зачем небоскреб городу, где все население – 50 тыс. человек? Менее населенная Европа идет другим путем. Например, в Нидерландах осушены с помощью строительства дамбы (а не дноуглубительных работ и намыва) большие территории, на которых построены целые города, возделываются поля. Хотя эта земля дорогая, строят на ней только малоэтажные дома.

Кроме того, остаются не до конца проясненными вопросы технической эксплуатации высотных и подземных сооружений. Если с безопасностью и лифтовым хозяйством все более или менее ясно, то, например, проблемы

вентиляции и кондиционирования (отдельные части систем находятся на разной высоте, и на них, соответственно, действуют разные температуры) пока не поддаются решению. По мнению Виктора Полищука, уже через 10–15 лет из-за эксплуатационных проблем новые высотные дома обветшают. Ремонт такого здания – более дорогое и сложное мероприятие, чем реконструкция обычных домов. Полищук считает массовое высотное строительство тупиковым вариантом.

Директор Центра экспертиз ЭКОМ в Петербурге Александр Карпов в интервью электронному изданию *Restate* также высказал опасение по поводу высотного строительства: «Даже будучи удалены от центра на безопасное расстояние, районы высотной застройки сами по себе создают среду, полную рисков. Они полностью зависимы от энергоснабжения и цен на энергоносители. Обвал платежеспособности превращает их в районы-призраки, которые не только не приносят прибыли, но и высасывают из окружающего города средства на поддержание безопасности неработающих инженерных конструкций. Если здание „Газпром-сити“ будет по недомумию построено, мы еще увидим его с немывтыми и выбитыми стеклами».

У подземного строительства свои «изюминки». Для начала – подсчитать затраты на него невозможно, поскольку неприятные сюрпризы в процессе непредсказуемы. Нужны средства на отмывку грунта и установку конструкций, на серьезные научные обследования, возможные усиления фундаментов окружающей застройки, возможную реконструкцию соседних домов, включая расселение жильцов. По мнению экспертов, речь может идти даже не о десятках, а о сотнях миллионов, которые вряд ли стоит закапывать в землю ради сотни-другой парковочных мест.

Всегда возможны компромиссы. Проще всего потратить огромные средства, если они есть, если их не жаль и если очень хочется удовлетворить амбиции. Разумнее, хотя и сложнее, скорректировать мечту, чтобы было инвестору не обидно и городу хорошо.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МЕГА» С ЖИЛЬЦАМИ

ИКЕА собирается построить в Тольятти свой второй торговый центр в Самарской области. В компании не исключают, что в будущем вокруг тольяттинского ТЦ будет возведен жилой комплекс. Компания ИКЕА обратилась к руководству Тольятти с предложением выкупить под деловую и жилищную застройку всю свободную территорию бывшего сельскохозяйственного акционерного общества (СХАО) «Россия» в центре города в районах Южного, Хрящевского и Обводного шоссе, сообщил на заседании городской думы главный архитектор города Михаил Сярдин.

«Мы ищем около 30 га земли для своего семейного торгового центра, в том числе на месте “России”, но пока все в стадии переговоров», — рассказала руководитель службы по связям с общественностью «ИКЕА Россия и СНГ» Оксана Белайчук. По ее словам, компания начинает присматриваться к городам с населением менее 1 млн. В Тольятти планируется разместить типовой для ИКЕА ТЦ площадью около 130 000 кв. м и объемом инвестиций около 4 млрд руб. Что касается жилищной застройки, то это возможно лишь как дополнительный элемент к основному виду бизнеса — строительству и управлению ТЦ, сказала Белайчук. «Но как это будет выглядеть в Тольятти, зависит от множества факторов, и сейчас что-то определенное сказать нельзя», — добавила она.

Вся земля СХАО «Россия» (около 190 га) уже распродана юридическим и физическим лицам, говорит депутат гордумы Борислав Гринблат, и ИКЕА ведет с ними переговоры. По его оценке 1 га земли здесь стоит не менее \$1 млн. Пока ничего на этой территории не строилось, поскольку земли были в категории сельхозназначения. Но на внеочередном заседании на прошлой неделе были приняты поправки в генеральный план города, согласно которым эта территория теперь переведена в категорию земли «под жилую и общественно-деловую застройку», рассказал Гринблат.

«Я никогда не поверю, что ИКЕА строит жилье, пока не увижу строительство», — удивляется гендиректор Волжской девелоперской компании Юрий Петров. Его компания разрабатывает проект и будет в качестве подрядчика вести строительство крупнейшего в Тольятти ритейл-парка «Волга молл» на 90 000 кв. м для германской ECE Projektmanagement. Сомневается в реализации жилищного проекта ИКЕА в Тольятти и председатель совета директоров ЗАО «ТЦ «Арбуз» Владимир Осташевский: «Вряд ли им удастся выкупить необходимую землю —

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 июля, № 99

претендентов много». Осташевский удивлен, что IKEA собралась строить свой второй центр в области в такой близости в первую (менее 80 км): он может оттянуть покупателей из самарской IKEA. По мнению Осташевского, строить вторую «Мегу» нужно ближе к Сызрани (около 200 км от Самары).

Свой ТЦ «Мега» на окраине Самары IKEA построила в 2007 г., но не может ввести его в эксплуатацию из-за отсутствия разрешительной документации. По словам Белайчук, открытие намечено на осень этого года.

Аналитик ИК «Антанта пиоглобал» Андрей Верхованцев говорит, что только в Москве IKEA позволяет себе строить ТЦ недалеко друг от друга (в Москве их пять). Но в Самарской области рынок не так развит, такое размещение ТЦ рискованно, полагает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)