

Offices / General

Свободный доступ

Девелоперам коммерческой недвижимости, покупающим на аукционах участки в Москве, больше не придется «очищать» землю самостоятельно: сносить строения, договариваться с их собственниками, жителями или арендаторами.

Зонирование территорий

Шесть лет назад столичное правительство приступило к реализации программы вывода из Москвы промзон и провалило проект.

Retail

Торговые коридоры Подмосковья

За несколько лет в Московском регионе полностью поменялись представления о том, что, где и как стоит покупать.

Warehouse / land

Складские игры

Все мировые столицы являются по совместительству и крупными логистическими центрами.

Regions

Город отказал Сопромадзе

Девелоперу Василию Сопромадзе не удалось договориться о совместной с городом продаже здания на Невском, 19.

Деньги в воду

Крупный российский производитель спортивной экипировки Red Fox построит в Петербурге сеть бассейнов.

Чистое пятно Усть-Луги

Власти Ленобласти нашли беспроблемный участок для начала строительства портового города.

Investment

Девелоперы получают в иенах

Японская группа Aruji заинтересовалась российской недвижимостью.

Offices / General

СВОБОДНЫЙ ДОСТУП

Девелоперам коммерческой недвижимости, покупающим на аукционах участки в Москве, больше не придется «очищать» землю самостоятельно: сносить строения, договариваться с их собственниками, жителями или арендаторами. Обременения возьмут на себя чиновники. Оплата «доли города» (40% и более от стоимости проекта) также упразднена — ее включают в стартовую цену участка на аукционе.

Как в первый раз

Первые аукционы по новой схеме, в которой не предусмотрены ни доля города, ни другие обременения, должны пройти уже в августе 2008 года, рассказали в тендерном комитете Москвы (занимается организацией и проведением городских аукционов). На торги будут выставлены участки под строительство пяти объектов гаражного строительства. Таким образом, начнет действовать новая схема предоставления участков под застройку в столице, прописанная в постановлении правительства Москвы (ППМ) №417 от 20 мая 2008 года «О дальнейшем развитии системы подготовки и проведения торгов при реализации инвестиционных проектов в сфере капитального строительства на территории города Москвы».

В первую очередь на торги без обременений будут выставляться участки, на которых находится только имущество самого города Москвы. Поскольку договориться с собственниками, не подчиняющимися напрямую столичному начальству, чиновникам значительно сложнее. Не исключено, что «договариваться» сторонам придется в судах.

До сих пор на аукционах застройщики вместе с правом реализации инвестконтракта получали также многочисленные обременения, которые должны были разрешить в ходе строительства объекта. Девелоперу часто приходилось в обязательном порядке улаживать вопросы с третьими лицами (собственниками зданий), сносить располагающиеся на участке строения. Помимо этого застройщик выплачивал долю городу, которая могла достигать более 40% от стоимости проекта.

Как объяснил глава департамента экономического развития Москвы Юрий Росляк, теперь город «будет сам заниматься освобождением участка и подготовкой всей необходимой градостроительной документации, чтобы покупателю осталось только строить объект». По его словам, цену участка будет определять независимая экспертиза, исходя из кадастровой стоимости земли, с учетом всех затрат, понесенных городом на подготовку площадки к торгам. К примеру, средняя кадастровая цена 1 га в Западном административном округе Москвы составляет \$7,5 млн.

По словам пожелавшего остаться неназванным работника столичного стройкомплекса, изменения в работе с девелоперами связаны с необходимостью привести московские законы в соответствие с новым федеральным законодательством — Градостроительным и Земельным кодексами (последние поправки вступили в силу в начале 2007 года.— ВГ). «Московские власти обычно выставляли на аукционы участки, на которые не были урегулированы права третьих лиц, что вызывало нарекания со стороны федералов»,— вспоминает один из столичных чиновников. В соответствии с новым Земельным кодексом участки должны продаваться на земельных аукционах, а чтобы выставить их на торги, земля должна быть свободна от прав третьих лиц, пояснил он (иначе участок не поставят на государственный земельный кадастровый учет в Роснедвижимости и, соответственно, не выставят на аукцион.— ВГ).

Новый порядок для московского рынка недвижимости — привычная практика для большинства российских городов, отмечают девелоперы. Владелец петербургской компании «Лемешко и партнеры» Дмитрий Лемешко говорит, что в Санкт-Петербурге власти выставляют на аукцион только свободные от обременения участки.

Для игроков строительного рынка нововведение облегчит работу: обременения могли обернуться непредсказуемыми денежными и временными затратами, а новая схема проведения аукционов позволит легче просчитывать экономику проекта.

«Хотя в цену аренды и будут включены все затраты, которые понесет город, чтобы упаковать участок, застройщику уже не придется брать на себя риски, связанные со сносом строений, переговорами с собственниками»,— радуется гендиректор московской ГК «Оргстройинвест» Светлана Третьякова. Зачастую размер затрат и сроки разрешения этих вопросов сложно прогнозировать, что негативно сказывается на рентабельности проекта, добавляет она.

По словам вице-президента ГК «Ташир» Виталия Ефимкина, на решение всех вопросов с обременениями может уходить до года и более. «Каждый лишний год за счет роста стоимости стройматериалов и процентов по кредиту может прибавлять к себестоимости строительства 1 кв. м до \$1 тыс.»,— говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЗОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ

Шесть лет назад столичное правительство приступило к реализации программы вывода из Москвы промзон и провалило проект. Власти не сумели или не захотели решить проблемы с множеством собственников на заводах, не помогли девелоперам в решении инфраструктурных вопросов. Если бы не дефицит ликвидных площадок под строительство, вряд ли удалось вывести из города хотя бы одну промзону, признают участники рынка.

Программа на все времена

Идея переместить промзоны из центра Москвы возникла еще в 1980-х годах. В 1930-х годах облик города формировался без какого-либо генерального плана. Более того, площадь Москвы была значительно меньше, и по мере ее разрастания вширь внутри жилых анклавов и престижных районов оказывались заводы и фабрики. После перехода к рыночной экономике деятельность этих предприятий при высоких ценах на землю стала абсолютно неэффективной. Это привело к тому, что предприятия стали выводить стихийно их новые собственники. При этом производство никуда не переносилось, а просто закрывалось. По данным правительства Москвы, в 1993-2003 годах без всяких программ в столице было реорганизовано около 200 га промышленных территорий. В 2002 году столичные власти решили ограничить этот процесс и приняли постановление N1065-ПП от 24 декабря 2002 года «О первоочередных мероприятиях по совершенствованию

механизма реорганизации производственных территорий г. Москвы». Оно стало результатом масштабного исследования, которое было проведено совместно с префектурами административных округов и городскими комитетами. В итоге было выявлено 14 производственных территорий общей площадью более 1200 га. Эти площадки было решено выставить на конкурс.

Более подробно детали новой программы по выводу промзон столичные чиновники решили изложить в постановлении правительства Москвы N107-ПП «О целевой программе реорганизации производственных территорий города Москвы на период 2004-2006 гг.». Этот документ определил механизм, по которому промзоны можно было выводить из центра столицы. Согласно ему, перебазирование действующих производственных предприятий осуществлялось исключительно после строительства нового здания на другой территории. В противном случае владелец должен был предоставить предприятию новые помещения для работы. В результате на высвобождаемых таким образом территориях ежегодно должно было строиться не менее 600 тыс. кв. м жилья, а также в совокупности до 736 тыс. кв. м офисных помещений для малого бизнеса. При этом Москомархитектуре предписали обеспечить подбор земельных участков для размещения перебазированных предприятий преимущественно в пределах того же административного округа. Все эти пункты должны были служить одной цели — привлечению ежегодных частных инвестиций в размере 14 млрд руб. на реорганизацию промзон. То есть за три года сумма должна была составить примерно \$1,5 млрд.

Итоги реализации программы были подведены в постановлении правительства Москвы от 29 мая 2007 года N409-ПП. Как следует из документа, за три года столичным властям при помощи частных инвесторов удалось реорганизовать 460 га производственных территорий, на которых было возведено более 2,15 млн кв. м жилья, 500 тыс. кв. м объектов социально-культурного назначения, 303 тыс. кв. м офисных и торговых площадей, а также 751 тыс. кв. м нежилых помещений для размещения субъектов малого предпринимательства. То есть получается, что декларированные в программе показатели были достигнуты. Однако в целом в обширной программе упомянуто гораздо большее число предприятий, чем фигурирует в итоговом документе. Предполагалось, что она даст толчок частному бизнесу для активного освоения промзон, да и список территорий промзон был шире, чем в постановлении N409-ПП. Программа распространялась на 44 производственные территории общей площадью 8,6 тыс. га. Как оказалось, у частных инвесторов возникли трудности.

Тормоз развития

Во-первых, столичные власти не стали решать корпоративные конфликты на территории промзон, в результате многие предприятия оказались мишенью для рейдерских захватов или по-прежнему принадлежат нескольким собственникам. Более того, из-за многочисленных пробелов в законодательстве у городских властей, по словам экспертов, практически нет возможности применения санкций за неэффективное использование земельных участков или их изъятия. С другой стороны, задачей городской администрации в процессе реорганизации промзон является развитие транспортной и инженерной инфраструктур, а также энергоресурсов, однако соответствующие решения могут не приниматься годами. «Как правило, участки в промзонах принадлежат нескольким собственникам.

Программа реформирования промышленных зон, принятая городскими властями, становится нереальной, если между этими собственниками нет договоренностей о едином комплексном порядке реформирования промзоны, а также о порядке инвестирования и участия в прибыли», — добавляет генеральный директор «МИАН-Девелопмент» Олег Рубин. По его словам, городские власти обычно не помогают решать эту проблему. В частности, проект реконструкции завода «Красный богатырь» был представлен на общественном совете в 2004 году, а инвестор — «Монтаж-инвест» нашелся пока только для одного участка; строительство планируется завершить во втором квартале 2009 года. Всего же на территории промзоны расположено около 50 промышленных предприятий, а следовательно, столько же участков.

Другим примером того, как труднорешаемые инфраструктурные проблемы, накладываясь на отсутствие общих договоренностей, привели к большой задержке реализации проекта, эксперты называют случай с так называемым «Золотым островом». Территории на этом участке напротив Кремля принадлежат различным компаниям, а замена всей инженерной инфраструктуры, по данным одного из застройщиков острова, потребует \$400 млн. В результате проект так и не сдвинулся с мертвой точки, а городские власти решили отобрать статус управляющей проектом компании у КРТ, долгое время управлять им самостоятельно, а затем передать эти функции «Гута-Девелопмент».

Отчаявшись добиться какого-то результата, из проекта по строительству подземного торгового комплекса под Болотной площадью вышла компания «Ингеоком-Инвест», уступив свою долю Mirax Group. Вывод фабрики «Красный Октябрь» на территорию концерна «Бабаевский» занял у «Гута-Девелопмент»

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 июля, № 94

около трех лет. В 2008 году компания заявила, что также выведет из центра города фабрику «Рот Фронт». Расходы оценены в 3,5 млрд руб. Закончить перебазирование фабрики девелоперы планируют только к 2012 году. То есть на этот раз для вывода промзоны компании может понадобиться четыре года.

По словам Олега Рубина, в ближайшее время процесс застройки промзон станет еще сложнее. Всею виной — постановление правительства Москвы от 30 октября 2007 года N962-ПП «О мерах по упорядочению градостроительной деятельности и осуществлению комплексной застройки на территориях Москвы, освобождаемых от использования в производственных целях». Согласно этому документу, заказчиком, разрабатывающим документацию по планировке производственных территорий, становится Москомархитектура. Пока это ведомство не разработает всех нужных документов по кварталу, а правительство Москвы их не утвердит, девелопер не сможет приступить к разработке акта разрешенного использования и проектированию нового объекта. Хотя, согласно Градостроительному кодексу, инициатором такой документации могут быть и «прочие заинтересованные лица», к которым, безусловно, относятся собственники недвижимости в промзонах. «В связи с инертностью местных властей и нежеланием других собственников выводимого предприятия менять привычный расклад, как правило, процесс вывода промзоны растягивается на четыре-семь лет в зависимости от масштабы проекта. Более того, на первом этапе девелоперам приходится полагаться только на собственные средства, на финансирование со стороны банков можно рассчитывать только после получения полного пакета необходимых документов», — утверждает директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев. По его словам, практически всем участкам земли в промышленных зонах необходима рекультивация, так как за время функционирования предприятий грунт был загрязнен различными промышленными отходами. Необходимо вывозить землю на глубину порядка 1-2 метров, прежде чем начать новое строительство, а затраты на подготовку участка могут составить около \$5 тыс. за сотку. «Поиском площадки для вывода промзоны, как правило, занимается сам девелопер. Выводимое предприятие называет приоритетные места, где ему хотелось бы находиться, после чего ведутся переговоры с продавцами участков, по результатам которых стороны приходят к консенсусу», — добавляет член совета директоров корпорации Mirax Group Максим Темников. Процесс вывода промзоны идет быстрее, только если собственники предприятий сами становятся девелоперами своих участков. Например, на территории завода «Рубин» его владельцем был построен торговый центр «Горбушкин двор». Другим примером может стать бизнес-центр «Красная роза», который возвела на месте одноименной фабрики компания «Нерль».

Важен результат

Сложности при выводе промзон привели к тому, что большинство самых привлекательных участков, расположенных под предприятиями в центре столицы, так и не было вовлечено в оборот рынка недвижимости. Помимо упомянутого выше «Золотого острова» долгострояем участника рынка называют и проект строительства элитной недвижимости на месте РТИ «Каучук» в районе станции метро «Фрунзенская». УК «Уникор» получила контроль над этой площадкой четыре года назад, однако строительство планируется начать только во второй половине 2008 года (нынешнее название проекта — «Садовые кварталы»).

В самой компании опровергают обвинения в том, что задержка якобы связана с недостатком финансовых ресурсов, и утверждают, что несколько лет потребовалось на перенос производства и разработку архитектурного проекта. «Отчасти превращение привлекательных промзон в долгострой связано с тем, что московское законодательство о перебазировании предприятий чрезмерно усложнено. Также определенные проблемы возникают в нагрузку от предыдущих собственников: это и налоговые претензии, и финансовые обязательства перед третьими лицами, и наличие на территории объекта других собственников, а также сданные в долгосрочную аренду помещения. Кроме того, модернизация коммуникаций требует таких средств, что зачастую делает экономику проектов отрицательной», — говорит Юрий Синяев.

Все эти факторы замедляют реализацию программы столичного правительства. «На мой взгляд, за время существования программы было реорганизовано не более 10% от заявленного количества промзон. Самое быстрое освоение промышленных участков происходит в ЦАО и ЗАО — это дорогие, но наиболее эффективные с точки зрения девелопмента округа», — считает Максим Темников. По словам Олега Рубина, один из таких проектов реализуется на месте промзоны «Фили» и «Западного порта», где будет построено 200 тыс. кв. м жилья. В настоящее время уже ведется планировка последней части территории. Кроме того, примерно 1 тыс. га вокруг делового центра «Москва-Сити» планируется застроить жилыми домами и социальными объектами.

Сейчас большая часть этой территории занята производственными и коммунальными объектами, входящими в три производственные зоны: «Фили», «Магистральная улица» и «Силикатная улица». «Знаковым является освоение бывших промзон заводов ЗИЛ и АЗЛК, а также бывший насосный завод на Большой Татарской улице — практически в двух шагах от Кремля», — говорит

заместитель директора по инвестициям компании «Сити-XXI век» Владлен Писарев. Кроме того, по его словам, в ближайшее время будет выводиться промзона в районе улицы Плеханова, а также промзона в районе Дубровки и 1-го Дубровского переулка.

В большинстве зарубежных мегаполисов предприятия также выводились за черту города, а промышленные зоны преобразовывались в деловые районы, например, в английском Манчестере, который благодаря комплексной перестройке старых кварталов и промышленных зон из угледобывающего городка превратился в современный мегаполис. При этом во всех таких проектах государство старалось помогать девелоперам. В частности, в Лондоне на создание общественно-деловой зоны Docklands на месте полуразрушенных речных доков государство выделило £2 млрд для выкупа земли у собственников, рекультивации земель и создания обновленной инфраструктуры. Только после этого в проект удалось привлечь £6 млрд частных инвестиций. Примерно так же поступили власти на территории «Москва-Сити», подготовив участки для девелоперов. Однако на «Целевую программу реорганизации производственных территорий города Москвы» выделялось из городского бюджета только от 90 млн до 150 млн руб. в год. По мнению экспертов, в ситуации, когда органы власти настаивают на перебазировании предприятий промзон, не выделяя на это средства из бюджета, проекты по реорганизации некоторых промзон становятся нерентабельными и их реализация откладывается. И пока нет оснований считать, что с выводом предприятий за черту города что-то изменится.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ТОРГОВЫЕ КОРИДОРЫ ПОДМОСКОВЬЯ

За несколько лет в Московском регионе полностью поменялись представления о том, что, где и как стоит покупать. Предпочтение отдается крупным торговым площадкам, совмещающим функции развлекательных и торговых центров, большинство из которых возводится на окраинах мегаполиса. Но высокая конкуренция за потребителя почему-то до сих пор не заставила компании устремиться в область.

Вон из Москвы

В Москве существование крупных торгово-развлекательных центров ограничено высокими ценами на землю. Естественно, многие девелоперы с недавнего времени обратили внимание на ближнее Подмосковье. «Конечно, уровень арендных ставок в Подмосковье ниже соответствующих показателей ТЦ в столице,— говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская.— Однако, если принимать во внимание более низкую стоимость земли, можно говорить о соизмеримых уровнях доходности проектов в Москве и ближайшем Подмосковье». Первым прибежищем для формирования новых торговых коридоров стала Московская кольцевая автодорога. В 1998 году на 24-м километре МКАД появился торговый центр «Твой дом», а на 2-м километре Можайского шоссе обосновались «Три кита». Спустя два года кольцевую дорогу начала осваивать компания Crocus International, открывшая свой первый проект под названием «Крокус Сити — Твой дом», вслед за ним в 2002 году последовал «Крокус Сити Молл». Однако самыми успешными проектами на МКАД эксперты единодушно признают торгово-развлекательные центры «Мега» (девелопер — шведская компания IKEA). В первом из них — «Мега Теплый Стан», построенном на пересечении МКАД с Калужским шоссе, по данным компании Paul`s Yard, был установлен своеобразный рекорд посещаемости — 35 тыс. человек в день. Вторая «Мега» появилась в подмосковном городе Химки. Оба проекта, закрывающие северное и южное направление на подступах к Москве, стали очень успешными. Третий торгово-развлекательный комплекс был открыт лишь в 2007 году, но, по мнению директора департамента маркетинга и развития компании CMI Development Йохана Хульзмана, он стал одним из самых успешных проектов минувшего года. Сейчас «Мега — Белая дача», расположенная в подмосковном

городе Котельники, является крупнейшим торговым центром России и одной из самых крупных торговых площадок в Восточной Европе, ее общая площадь составила порядка 300 тыс. кв. м, а объем инвестиций — более \$400 млн.

Круг разомкнулся

Сейчас в Подмосковье существует три основных типа формирования торговых коридоров. Во-первых, в эту зону входят точки пересечения МКАД и транзитных трасс, пересекающих столицу и уходящих в область. Во-вторых, стоит отметить трассы, проходящие через крупные города Подмосковья, так как ритейлеру очень важно обеспечить поток продаж. Пример тому — город Балашиха, где в 2005-2006 годах открылись ТЦ «Идея», «Светофор», «Галион» и «Вертикаль», в стадии строительства находится вторая очередь ТЦ «Вертикаль». Многие ритейлеры предпочитают продвигаться именно в города-спутники и не уходят далеко за пределы МКАД. Специалисты «Финам Менеджмент» объясняют это тем, что компаниям, основной бизнес которых сосредоточен в Москве, не составляет труда наладить логистику на область, а выход в более отдаленные регионы осложнен необходимостью дополнительных инвестиций в логистику.

Тем не менее некоторые компании уже представляют проекты, которые предполагается построить в отдалении от Московской кольцевой автодороги. Один из них заявлен фондом Meini, строительство будет идти в подмосковном Пушкино. Еще одним перспективным направлением, по мнению Йохана Хультмана, является Новорижское шоссе, где уже существует большое количество проектов по строительству крупных коттеджных поселков, Калужское шоссе, где есть проект А 101, предусматривающий строительство 13 млн кв. м жилой недвижимости и 3 млн кв. м коммерческой недвижимости и объектов инфраструктуры, а также Каширское шоссе с проектом «Большое Домодедово», где предполагается строительство более 10 млн кв. м жилой недвижимости. Интерес представляет также Минское шоссе — здесь ведется активное строительство коттеджных поселков. «У арендаторов и девелоперов вызывают интерес направления, которые связывают город и аэропорты, — рассказывает директор департамента консалтинга и исследований компании «Миэль — Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев. — На Киевском направлении в свое время структуры группы «Абсолют» приобрели участки земли и пару лет назад их активно распродавали. В настоящее время целый ряд инвесторов, которые приобрели эти участки вдоль шоссе, заявили о соответствующих проектах. По другим направлениям такого «выброса» участков не было, поэтому и проектов меньше».

Строим с размахом

Конечно, подобные проекты должны быть масштабными и иметь уникальные достоинства, для того чтобы привлечь потоки посетителей. Наиболее доходным, по мнению экспертов, на рынке является формат региональных торговых комплексов, площадь которых в зависимости от города достигает порядка 50-70 тыс. кв. м. При этом крупные игроки розничного рынка следуют стратегии диверсификации форматов торговых объектов. Активнее всего осваивается формат гипермаркетов, который считается одним из наиболее перспективных вариантов развития. В связи с этим даже на фоне масштабного строительства (по данным «Финам Менеджмент», ежегодное новое предложение торговых площадей прогнозируется на уровне 700-800 тыс. кв. м) спрос на качественные торговые площади в Подмосковье, как и в столице, остается высоким.

«Успехом сегодня пользуются торговые центры с грамотной концепцией,— говорит директор по развитию московского филиала компании «Эльдорадо» Ольга Герц.— Во-первых, они должны быть достаточно крупными, располагаться в удобном для подъезда районе». Для успеха ТЦ необходимы два-три сильных якорных арендатора: продовольственный магазин, гипермаркет электроники, магазин мебели и товаров для дома либо магазин детских товаров и т. д. Также ТРК нуждается в зоне развлечений (кинотеатр, детский центр), фуд-корте и парковке, большой площади, которая обеспечивает свободный подъезд крупногабаритного транспорта с товаром, мощной энергосистеме. Он также должен соответствовать нормам безопасности. Стоит учитывать специфику каждого региона. Если в Москве ТЦ можно расположить почти где угодно, и он с большой долей вероятности будет прибыльным, то в Подмосковье в небольшом городе нужно учитывать уровень доходов целевой аудитории, выбирать места с наибольшей проходимостью — на железнодорожной станции или в центре спального района. В итоге доходность выше на том направлении, где учтены все факторы.

Роза ветров

Сектор ритейла в Московской области развивается довольно активно, хотя и неравномерно по различным направлениям. Так, северное и южное направления традиционно считались наиболее развитыми и успешными в отличие от восточного. По мнению Йенса Потена, директора по развитию ООО «Реал-Гипермаркет», на участке между Раменским, Ногинском и Пушкино существует

очень высокая конкуренция среди ТЦ. Также плотно застроены Варшавское и Новорязанское шоссе. В то время как к западу от Москвы располагаются более престижные районы для проживания, районы коттеджной застройки — этот район развивался как престижный, хотя и характеризовался относительно небольшим количеством жителей. «Сейчас мы ожидаем активного развития восточного направления,— говорит Татьяна Ключинская.— Это связано с тем, что на этом направлении была расположена промзона, объекты которой сейчас выводятся, освобождая землю под строительство различных объектов коммерческой недвижимости, в том числе и ритейла». Коридоры, которые только формируются, расположены также на внешней стороне МКАД, относящейся к Московской области, и в начале Рублево-Успенского шоссе на отрезке до Барвихи и Жуковки.

Последнее направление характеризуется высоким ценовым уровнем арендаторов. Здесь функционируют такие объекты, как Barvina Luxury Village, Dreamhouse, «Базар», «Азбука вкуса», «Наш», «Новый». С другой стороны, некоторые эксперты рассматривают Рублево-Успенское направление в качестве вполне самостоятельного, давно сформированного торгового коридора. Наряду с ним, по мнению Ольги Широковой, существует еще один торговый коридор на Новорижском шоссе.

«Если на Новорижском направлении активное развитие торговой недвижимости происходит за счет создания крупных инфраструктурных комплексов при одном или нескольких поселках, то рынок торговых площадей на Рублево-Успенской трассе прирастает в основном за счет строительства независимых торговых объектов»,— поясняет она. Второе направление, конечно, не может похвастаться звездными лейблами. Здесь пока существует только один современный торговый центр — «Княжий двор» в рамках поселка «Княжье озеро», а в существующих и планируемых к строительству объектах преобладают арендаторы среднего и выше среднего ценовых сегментов. Среди крупнейших строящихся ТЦ данного направления представители инвестиционно-строительной компании «Комстрин» отмечают ТЦ «Павлово Подворье» (ОПИН), Nova Riga («Инком») и «Амстердам».

Тенденции и перспективы

Некоторое время назад в подмосковных торговых комплексах присутствовали в основном торговые операторы, работающие по франшизе, и российские операторы, которые представляют отечественные бренды. «Сейчас на рынок Подмосковья самостоятельно выходят западные операторы,— говорит Татьяна Ключинская.— Это очень позитивная тенденция, ни для кого не секрет, что между

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 июля, № 94

магазинами, работающими по франшизе, и непосредственными владельцами брендов существует весомая разница». По ее мнению, торговые комплексы в Подмоскowie становятся более качественными. Раньше они представляли собой что-то среднее между рынком и полупрофессиональным ТЦ, а теперь местные девелоперы привлекают к работе над проектом профессиональных консультантов, дизайнеров, архитекторов, строительные компании. Немаловажную роль в этом процессе играют и потенциальные потребители, взыскательность которых растет пропорционально уровню доходов.

Ритейлеры, в свою очередь, жалуются на завышение арендных ставок. «Искусственное завышение связано с нехваткой качественных торговых площадей,— говорит Ольга Герц.— Недвижимости, которая бы удовлетворяла всем нашим требованиям, в ближайшие два-три года будет недостаточно. Со временем с насыщением рынка недвижимости ажиотаж должен утихнуть, и стоимость аренды станет более адекватной». Кроме того, эксперты отмечают, что многие из ныне действующих торговых центров уже морально устарели и нуждаются в редевелопменте. А часть еще только строящихся проектов, злословят некоторые эксперты, нуждается в существенной переделке уже сейчас — до открытия.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

СКЛАДСКИЕ ИГРЫ

Все мировые столицы являются по совместительству и крупными логистическими центрами. Россия не исключение. Формирование рынка складов в нашей стране началось с Москвы и северной столицы — Санкт-Петербурга. Однако если в Европе складские девелоперы вслед за ритейлерами быстро освоили регионы, то в России свои правила игры, и европейские стандарты здесь не работают.

Столичный переполох

Прошлый год выдался беспокойным для владельцев складских помещений, расположенных в столичном регионе. По данным компании Praedium, на начало 2007 года к вводу в эксплуатацию было заявлено около 1,5 млн кв. м. «Москва жила в ожидании: если бы все заявленные проекты вышли на рынок, то предложение превысило бы спрос, а следовательно, стоило ожидать падения арендных ставок», — объясняет заместитель директора отдела складских и промышленных помещений Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий. Однако чуда не произошло. В Москве и области в прошлом году, по данным Praedium, было введено лишь 800 тыс. кв. м складских помещений. Экспертов такая арифметика не удивила. Как правило, делится Петр Зарицкий, строится не больше 70% от заявленных проектов. Ожидаемого падения тоже не произошло. «Рынок достаточно быстро абсорбировал новые проекты, — говорит он. — В результате цены не упали, а, наоборот, выросли».

Один из основных индикаторов насыщения рынка — уровень свободных площадей. По словам руководителя отдела складской и производственной недвижимости Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Егора Дорофеева, сегодня в столице он составляет 1-2%. «Правда, пока это происходит не потому, что на какие-то площади нет спроса, а из-за различных технических, юридических тонкостей, — объясняет он. — К примеру, где-то была подписана сделка, но арендатор не предоставил гарантии в оговоренные сроки, в результате он теряет площади, и они снова выходят на рынок. Но вакантными они останутся всего на несколько дней. Для сбалансированного рынка уровень свободных площадей должен составлять 5-6%».

Склады в столице продолжают строиться, правда, более скромными темпами. Согласно прогнозам, опубликованным в начале года, вспоминает руководитель отдела складских и промышленных помещений CB Richard Ellis Роберт Обри, на столичном рынке должно было появиться 1,5 млн кв. м новых площадей. «Сейчас мы говорим, что эта цифра составит порядка 500 тыс. кв. м, но, скорее всего, построят только половину от этого объема»,— продолжает он. Если все заявленные в начале года проекты реализуются, рассуждает консультант департамента складской недвижимости DTZ Анна Верещагина, то рынок складов в Москве будет близок к насыщению. «Правда, это маловероятно»,— добавляет она. А вот рынок северной столицы, по ее мнению, уже переоценен. Сегодня в Петербурге около 6 млн кв. м, правда, по данным компании Knight Frank St. Petersburg, на качественные склады класса А и В приходится всего 600 тыс. кв. м. Еще около 90 проектов общей площадью 3 млн кв. м находится в стадии разработки или строительства. «Во всех регионах, кроме Петербурга и Москвы, ощущается острый дефицит складских помещений»,— говорит Анна Верещагина. «В абсолютном выражении склады по-прежнему в дефиците: в среднем по России на человека приходится не более 0,5 кв. м»,— делится руководитель отдела маркетинга компании «Евразия Логистик» Николай Дицман.

Централизованное государство

«На данный момент логистика в нашей стране централизована, основные грузопотоки идут через Москву и Санкт-Петербург»,— объясняет сложившуюся ситуацию партнер Knight Frank Роман Бурцев. И поскольку рентабельность автоперевозок ограничивается 3 тыс. км, продолжает он, у ритейлеров нет прямой необходимости арендовать складские площади в близлежащих районах. «Дистрибуция от 700-800 км уже неэффективна»,— не согласен с ним Николай Дицман. Правда, прогнозировать региональный спрос на складские помещения в нашей стране непросто. «На Западе существуют определенные стандарты, которые, к сожалению, неприменимы в России»,— сетует Роберт Обри.— Даже на таком рынке, как Москва, с самой продвинутой логистикой можно наблюдать отсутствие товаров в складских помещениях: на Западе такой сценарий неприемлем».

Европейские нормы, такие, как развитие ритейла или количество населения в регионе, в нашей стране не работают. «Склады — это один из элементов цепочки товародвижения»,— рассуждает Егор Дорофеев.— Поэтому понятно, что если есть потребление товара, то по логике нужно как-то обеспечить наличие этих

товаров». По словам Николая Дицмана, розничная торговля — основной драйвер спроса на склады — ежегодно прибавляет 15-20%, а предложение только в Москве растет сопоставимыми темпами, а в регионах — гораздо медленнее. «Мы рассматривали, насколько коррелирует развитие ритейла и складов, но не увидели две параллельные ситуации», — замечает Егор Дорофеев. В частности, по словам Романа Бурцева, в Казани, несмотря на огромное количество торговых площадей, наблюдается переизбыток предложения складов класса А. «Местные компании не могут позволить себе арендовать качественные складские помещения по ставкам, близким к московским, в результате помещения с высокими арендными ставками стоят незаполненные», — объясняет он. Высокая стоимость аренды в регионах, по мнению экспертов, объясняется себестоимостью строительства, которая близка к московской, а то и превышает ее. «В прошлом году цены на ряд стройматериалов выросли на 40%, выросла стоимость услуг подрядных организаций, наблюдается дефицит бетона и металлоконструкций», — говорит гендиректор ГК «Авалон» Алексей Гуца. — У многих из нас еще остается неверное представление, что в регионах строительство обходится дешевле, чем в Москве. За Уралом, например, сейчас, материалы уже дороже, в Новосибирске себестоимость строительства также превышает московскую».

Еще один немаловажный фактор для прогнозирования развития складской недвижимости в том или ином регионе — количество населения. Согласно сложившейся в Европе практике, на 1000 человек должно быть построено от 600 до 2000 кв. м складских площадей. Но Россия — централизованная страна, и здесь другие правила игры. По словам Роберта Обри, каких-то определенных критериев для выбора того или иного региона сегодня вообще не существует. «Компании вынуждены планировать каналы своих поставок, принимая во внимание существующие предложения на рынке складских помещений или с учетом реалистичного выхода на рынок новых площадей», — объясняет эксперт. По его словам, сегодня внимание фокусируется на таких логистических узлах в регионах, как Москва и Санкт-Петербург, обслуживающих европейскую часть России, Ростов и Краснодар (Южный регион), Екатеринбург (Урал) и Новосибирск (Сибирь).

По мнению Николая Дицмана, Россия по степени централизации очень похожа на Австралию. Объем складов на душу населения в этой стране достигает 3-4 кв. м, что выше европейских норм. «Хотя по уровню экономического развития мы пока отстаем от той же Австралии, потенциальных складских центров у нас больше», — рассказывает Николай Дицман, — ведь расстояния между городами большие, и крупной компании для оптимальной логистики нужно иметь кроме центрального склада в Москве или Петербурге три-четыре региональных (Самара, Ростов,

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 июля, № 94

Екатеринбург) и пять-семь локальных (Краснодар, Омск и т. д.). В той же Сибири расстояния между городами достаточно большие, а возить фурами за 800 км невыгодно». Петр Зарицкий замечает, что стоит разделить города, у которых достаточно большая собственная емкость потребления, и хабы — города, служащие в основном перевалочными пунктами. «В частности, в отличие от той же Казани в Новосибирске ритейл не сильно развит, но при этом город покрывает всю территорию Сибири», — приводит он пример. «Вопрос состоит не в том, перенасыщен ли тот или иной рынок, а в том, рассматривают ли компании этот регион с точки зрения эффективности затрат и развития своих каналов поставок в этот город», — добавляет Роберт Обри.

Основные логистические центры сосредоточатся в крупных городах, которые расположены вдоль транспортного коридора Европа—Азия, говорит Анна Верещагина. По ее мнению, стратегический интерес для складских девелоперов представляют также развивающиеся рынки Украины и Казахстана.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ГОРОД ОТКАЗАЛ СОПРОМАДЗЕ

Девелоперу Василию Сопромадзе не удалось договориться о совместной с городом продаже здания на Невском, 19. Президент «Корпорации С» Василий Сопромадзе давно хочет продать принадлежащие ему 1185 кв. м в здании на Невском, 19. В октябре 2007 г. он выставял эти помещения на торги в Фонде имущества Санкт-Петербурга, но заявок подано не было. Девелопер неоднократно заявлял, что хотел бы продать свои помещения вместе с городом, который владеет 420 кв. м на первом этаже. Эти площади до 2012 г. арендовал парфюмерный магазин «Брокер». Более 700 кв. м во дворе в безвозмездном пользовании Русского музея.

Продать здание полностью не получится. Председатель КУГИ Игорь Метельский заявил вчера «Ведомостям», что город повторно рассмотрел возможность продажи своего помещения на Невском, 19, и отказался от нее. «Мы продаем только неликвидные активы», — аргументирует чиновник. Сопромадзе отказался от комментариев, сославшись на то, что не получил официального ответа по этому вопросу. По данным КУГИ Центрального района, город получает за аренду этих помещений около 1,5 млн руб. в квартал (около \$600 за 1 кв. м в год). Это в несколько раз ниже их рыночной стоимости, отмечают эксперты. Директор департамента торговой недвижимости петербургского офиса Knight Frank Арина Сендер оценивает размер ставок в этом помещении в \$2300-2500 за 1 кв. м в год. Но город часто сдает помещения по цене в несколько раз ниже рыночной, отмечает она.

По словам директора петербургского офиса Colliers International Бориса Юшенкова, если Сопромадзе будет продавать только свои помещения, он может получить примерно на 20% меньше, чем при продаже всего здания одним лотом. Стоимость офисных помещений в таком случае, по его оценке, составит примерно \$20 000 за 1 кв. м. Магазин на первом этаже мог бы уйти и по \$56 000 за 1 кв. м, добавляет эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕНЬГИ В ВОДУ

Крупный российский производитель спортивной экипировки Red Fox построит в Петербурге сеть бассейнов. Получить земли под застройку будет гораздо проще, чем окупить проект. Всего Red Fox планирует возвести 20 плавательных бассейнов с 25-метровой чашей на 6-12 дорожек. Проект, по словам генерального директора компании Александра Глушковского, будет рассчитан на население с низкими доходами: стоимость разового посещения не превысит 150 руб. Помещений для занятий «сухими» видами спорта в комплексах не будет. «Фитнес-центры и другие спортивные комплексы — это совершенно другой формат»,— уверяет Глушковский.

Для реализации проекта Red Fox создала «дочернюю» структуру ООО «Бассейны», которая после завершения строительства займется эксплуатацией объектов. В настоящее время «Бассейны» уже получили от города восемь участков земли, а первая стройка развернется осенью. Выбор «водных процедур» объясняется просто. По словам главного инженера «дочки» Red Fox Владимира Виксне, программа строительства бассейнов получила поддержку на городском уровне. В настоящее время в Петербурге около 80 бассейнов, что, по расчетам городского комитета по физической культуре и спорту, всего лишь на четверть удовлетворяет существующую потребность. «Процедура получения участков была упрощена, но никаких специальных льгот наша компания не получала»,— замечает Виксне.

По экспертным оценкам, объем инвестиций в строительство составит \$120-150 млн, что, по словам Александра Глушковского, «очень похоже на истину». Отбить затраты в компании рассчитывают достаточно быстро. «Комплексы, расположенные в густонаселенных районах города, окупятся в течение пяти-семи лет, а в малонаселенных этот срок может вырасти до десяти»,— делится планами Глушковский.

Только вот незадача: сделав ставку на бассейны, компания оказалась вне рынка. «Не следовало им отказываться от других спортивных функций»,— рассуждает директор по развитию сети Sky Club Кирилл Маслиев.— Бассейны остались в советском прошлом, и трудно представить, как они смогут конкурировать с многофункциональными спортивными клубами».

Но главное, замечает директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский, стоимость постройки бассейна выше, чем других спортивных площадей, тогда как доход сопоставим. Многофункциональные спортивные объекты, как правило, окупаются за пять-семь лет, а срок возврата инвестиций в этот проект, по мнению заместителя директора отдела стратегического консалтинга Knight Frank Дмитрия Канунова, может увеличиться раза в два.

◆ [Секрет фирмы](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧИСТОЕ ПЯТНО УСТЬ-ЛУГИ

Власти Ленобласти нашли беспроблемный участок для начала строительства портового города. Вчера вице-губернатор правительства Ленобласти Александр Дрозденко заявил, что первые продажи земельных участков вблизи строящегося порта Усть-Луга для возведения нового населенного пункта на 34,5 тыс. жителей начнутся в течение ближайших двух-трех месяцев. В этом году планируется продать первые 8,1 га, в целом город займет 1,8 тыс. га. По оценке специалистов, от продажи земли можно выручить свыше \$16 млн. Эксперты прогнозируют проблемы с окупаемостью вложений в строительство нового города, так как заселяться постоянными жителями он начнет только лет через десять-пятнадцать.

Как сообщил вчера вице-губернатор Ленобласти Александр Дрозденко, выставяемые 8,1 га - это на сегодняшний день единственный участок из всей территории, которую займет будущий город, по которому нет проблем со статусом земли. Данный надел значитсся как «земли поселений», в то время как остальная зона предполагаемой застройки включает в себя земли сельхозназначения и лесные угодья. По словам господина Дрозденко, на смену их статуса потребуется значительное время. Сколько - он уточнить не смог. В ближайшее время планируется завершить кадастровую оценку первого продажного участка, сами торги должны состояться уже в конце нынешнего лета - в начале осени. Участки будут предоставляться в долгосрочную аренду на инвестиционных условиях.

Областные власти пообещали обеспечить эти территории инфраструктурой за счет вырученных от продажи средств. Александр Дрозденко затруднился пояснить, какие именно объекты предполагается разместить на данном участке, отметив лишь, что зонирование будет соответствовать Генеральному плану, разработанному ФГУП РосГНИИПИ урбанистики по заказу ОАО «Компания «Усть-Луга»». Специалисты Colliers International считают, что на территории 8,1 га можно возвести примерно 120-160 тыс. кв. м объектов разного функционального назначения. Согласно Генплану в городе должна быть создана полноценная социальная инфраструктура (школы, детские сады, торговые и досуговые объекты, поликлиники и т. д.). Высотной застройки не планируется, максимальная этажность - четыре-пять этажей. Часть территории займут коттеджи с приусадебными участками площадью 0,12-0,15 га. Первая очередь нового города на 12,5 тыс. человек должна быть сдана к 2010 году, вторая, на 11,5 тыс., - к 2015-му, третья, на 10,5 тыс., - к 2025 году. В целом на создание города, по оценке экспертов, потребуется около 36,7 млрд рублей.

Александр Дрозденко заверил корреспондента «Ъ», что торги будут честными, несмотря на то что «Компания «Усть-Луга»» в расчете на получение участков под застройку запаслась собственными производственными мощностями. Так, в прошлом году она ввела в эксплуатацию бетонный завод мощностью 60 куб. м в час и песчано-гравийный карьер с запасами 2 млн тонн. Также СМИ сообщали о планах компании по строительству собственного завода деревянных панелей для малоэтажных домов и о создании цементного завода.

В самой компании не скрывают своей заинтересованности в участии в проекте. Для координации строительства нового населенного пункта компания «Усть-Луга» в прошлом году учредила дочернюю структуру ОАО «Портжилстрой».

По оценке аналитиков, земли в районе Усть-Луги не назовешь самыми ликвидными на территории Ленобласти. «Однако с развитием порта здесь появится много базисных рабочих мест, которые сгенерируют приток большого количества потенциальных жителей. А это, в свою очередь, создаст спрос на жилье, а также на другие объекты коммерческой недвижимости», - говорит Николай Казанский, директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International. Эксперты считают, что стоимость земли в данном районе может составить около \$1,5-2 млн за гектар.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 июля, № 94

Алексей Лазутин, директор по коммерческой недвижимости Becar Realty Group SPb, считает, что выставляемые на торги участки могут вызвать активный интерес у девелоперов: «Вероятно, проект привлечет в первую очередь компании, связанные с основным бизнесом порта, а потом подтянутся остальные».

Однако, предупреждают специалисты, у инвесторов, которые займутся развитием данной территории, могут возникнуть проблемы с окупаемостью вложений. Прежде всего они будут связаны с тем, что Усть-Луга выйдет на свои проектные мощности не раньше чем в 2025 году, а значит, полное заселение городка постоянными жителями состоится только к этому моменту.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОЛУЧАТ В ИЕНАХ

Японская группа Aruji заинтересовалась российской недвижимостью. Вслед за европейскими инвестфондами о планах вложить средства в российский рынок недвижимости заявила японская финансовая группа Aruji, которая сейчас заканчивает формирование фонда для инвестиций в коммерческую недвижимость Дальнего Востока, Москвы и Санкт-Петербурга. В течение пяти лет Aruji рассчитывает привлечь из Японии в российскую недвижимость, крайне нуждающуюся в недорогом финансировании, свыше 1,85 млрд долл. (200 млрд иен). Среди недостатков японских инвесторов эксперты называют их крайне высокую консервативность.

Финансовая японская компания Aruji Group Inc. осуществляет деятельность по привлечению инвестиций, проектному финансированию, инвестиционному консалтингу и управлению инвестфондами. В настоящее время Aruji работает над созданием в Японии и других странах Юго-Восточной Азии частных и публичных инвестиционных фондов с целью привлечения инвестиций в Россию. В феврале 2007 года совместно с компанией «Солид» зарегистрировала дочернюю компанию Aruji Gate Securities Inc. для управления инвестиционными проектами в России.

О формировании в Японии первого фонда, который будет вкладывать в российскую недвижимость, рассказал президент компании Aruji Gate Securities Такуджи Асага. По его словам, в настоящий момент завершается регистрация Aruji Real Estate Investment Fund, и уже в июле—августе 2008 года акции либо паи этого фонда будут предложены японским инвесторам. Срок действия фонда составит пять лет, однако, как отметил г-н Асага, Aruji предусмотрела возможность продления сроков еще на 15 лет.

По расчетам Aruji Group, в период с 2008 до 2011 года японский фонд вложит в Россию около 200 млрд иен (более 1,85 млрд долл.). Такуджи Асага пояснил, что фонд заинтересован в рынке коммерческой недвижимости и подбирает готовые офисные и складские объекты в Москве, Санкт-Петербурге и на Дальнем Востоке. «Aruji Real Estate Investment Fund — это фонд фондов, который будет привлекать средства у других фондов, финансовых компаний, банков и других организаций Японии», — уточнил представитель Aruji.

В 2007 году управляющая компания «Аруджи Ассет Менеджмент», входящая в Ajuji, уже создала два паевых инвестиционных фонда и ЗПИФ недвижимости. «Планы по расширению присутствия Ajuji на российском рынке вполне объяснимы: у японцев теперь есть вся необходимая инфраструктура, в том числе управляющая компания, необходимые контакты», — говорит генеральный директор управляющей компании «Солид Менеджмент» Вадим Сачков. Эксперты замечают, что дешевые деньги из Азии сейчас очень необходимы российскому рынку недвижимости, который в последнее время страдает от нехватки финансирования. В то же время они указывают на высокую степень консервативности японских инвесторов. «Обычно они в течение года присматриваются к рынку, потом покупают готовый объект в столице и только по прошествии двух-трех лет начинают вкладывать в девелоперские проекты, причем полностью выкупают их только на стадии готовности», — поясняет руководитель управления развития инвестиционных проектов УК «Альянс Континенталь» Кирилл Прусаков.

Как рассказал РБК daily один из российских партнеров Ajuji, ЗПИФ, созданный «Аруджи Ассет Менеджмент», уже успел приобрести офисное здание в Москве. Г-н Асага пояснил РБК daily, что речь идет об объекте площадью 12,5 тыс. кв. м в ЦАО Москвы. «Раз у компании уже есть пилотный объект в России, новому фонду не понадобится период на изучение рынка», — размышляет г-н Прусаков. Он называет географию будущих инвестиций довольно предсказуемой: «Дальний Восток близок к Японии, а рынок недвижимости в том же Владивостоке совершенно пустой, но в то же время очень перспективный. Москву и Петербург они, по-видимому, выбирали по инвестиционным рейтингам как наименее рискованные города». Участники рынка напоминают, что о многомиллиардных инвестициях в недвижимость России заявляли многие компании. Так, Quinn Properties хотела потратить 5,2 млрд долл., Meinl European Land — 2,3 млрд долл., также в числе крупных инвесторов Raven Russia, Aberdeen Property Investors, Fleming Family & Partners и London & Regional Properties. Однако, как показывает практика, большинство из планов остаются нереализованными. «Только около 10% из всех заявленных сделок воплощаются в реальность», — подчеркивает региональный директор департамента инвестиционных услуг и департамента торговой недвижимости Colliers International Максим Гасиев.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)