

Offices / General

Здания, которым необходима всеядность

Многофункциональные комплексы стали одним из самых популярных форматов коммерческой недвижимости.

Warehouse / land

«Детский мир» создаст свою логистическую сеть

Группа компаний «Детский мир» до конца 2009 года создаст собственный логистический комплекс.

Regions

Малая альтернатива «Москве»

Санкт-Петербург. По соседству с ней строится гостиница на 200 номеров.

В «Азов-Сити» станут рыть землю

В поисках воды и древних цивилизаций.

Investment

«Итера» торопится на биржу

Компания продаст блокпакет в девелоперском бизнесе.

Второе слово скандинавов

Финский Evli Bank создал второй фонд для инвестирования в российскую недвижимость.

Offices / General

ЗДАНИЯ, КОТОРЫМ НЕОБХОДИМА ВСЕЯДНОСТЬ

Многофункциональные комплексы стали одним из самых популярных форматов коммерческой недвижимости. Хотя успешно реализовать проект МФК очень непросто, инвесторы и девелоперы охотно берутся за решение этой задачи, и в первую очередь потому, что рассчитывают таким образом диверсифицировать свои риски. Кроме того, используя сочетания различных форматов, они могут успешнее реагировать на меняющиеся запросы рынка. Прошлое и настоящее

Между тем современная история формата МФК едва ли насчитывает больше пяти лет. «Смоленский пассаж», «Берлин Хаус», «Дукат», «Новинский пассаж», «Ситидел», «Fusion Park» – все это уже признанные, но вместе с тем недавние проекты. Добросовестный исследователь не назовет ни одного многофункционального комплекса, который мог бы отметить десятилетний юбилей. Другой вопрос, что МФК вовсе не изобретение нашего времени. Любой российский постоялый двор, предлагавший путнику ночлег, еду, да еще и гужевой транспорт, был типичным сочетанием функций. Ни один купец не мог себе позволить, чтобы его магазин был в одном месте, а контора располагалась бы в другом, а это и есть типичное соединение торговли и офиса.

Традиции, которым уже не одна сотня лет, продолжают, притом что о них мало кто вспоминает. В самом деле, МФК строят не потому, что так завещали нам деды, а потому что этот формат представляется девелоперам наиболее рациональным. Как уверяет руководитель отдела офисной недвижимости компании Praedium Юрий Юдаков, сегодня в Москве более 70% заявленных объектов – это многофункциональные комплексы. Ретейл, офис, склад, гостиница, апартаменты – эти форматы используются во всех возможных сочетаниях в расчете на синергетический эффект, чего, справедливости ради заметим, чаще всего удается достичь.

Заметим, что на Западе многофункциональным комплексом называют проект, который получает доход от трех и более функциональных назначений, имеющих независимый спрос. Наши правила пока не так строги, у нас и двух функций достаточно, чтобы можно было с полным основанием говорить об МФК.

Почему mixed

Специалисты полагают, что активное использование МФК в российской практике связано не столько с особыми достоинствами таких проектов, сколько с возможностью таким образом снизить девелоперские риски. Заместитель директора по развитию компании «ТриГранит» Марианна Романовская утверждает, что самая существенная мотивация девелопмента объектов смешанного пользования – необходимость наиболее эффективного использования земельного участка, особенно в условиях дороговизны и количественного сокращения земельного ресурса в Москве. Этот тезис эксперт иллюстрирует рядом примеров: компания «Уникор» предложила проект застройки территории бывшего завода «Каучук», «Система Галс» собирается построить территорию НИИДАР, у «Интеко» есть проект по Ходынке, у Федерации автомобильного спорта – проект строительства спортивного комплекса на территории Тушинского аэродрома.

Юрий Юдаков обращает внимание на то, что при существующей конкуренции между объектами смешанные комплексы позволяют девелоперу расширить спектр предоставляемых услуг. Также, по его мнению, это выгодно с точки зрения доходности, поскольку «сочетание различных функций в одном комплексе позволяет получать доход на разных стадиях, так как сроки окупаемости у всех функциональных составляющих разные. В первую очередь, начинают окупаться офисы, затем торговые площади, и лишь после этого основной доход начинает приносить гостиница.

Илья Шуравин, партнер S.A. Ricci/King Sturge, полагает, что обращение к МФК вызвано тем, что в рамках разрешенного объема строительства сложно освоить площадку под одну функцию. Ни один вменяемый застройщик не будет возводить 15-этажный торговый центр – какими суперподъемниками ни оборудуй такое сооружение, а покупатель наверх не полезет. «Объекты, которые согласно проекту должны иметь площади свыше 100 тыс. кв. м, – добавляет эксперт, – заранее планируются многофункциональными, поскольку прогнозируемая ограниченность спроса на ту или иную функцию напрямую отражается на привлекательности проектов». Следовательно, МФК позволяет диверсифицировать риски.

Знать не значит уметь

Хорошо известно, что МФК – формат непростой, и реализация таких проектов редко обходится без проблем. По мнению вице-президента по консалтингу компании GVA Sawyer Эвелины Павловской, особенно важно «угадать» с архитектором, ведь специалистов, способных успешно сочетать в проекте две-три функции, немного даже на Западе, и еще меньше тех, кто имеет опыт работы в климатических условиях, хотя бы схожих с российскими.

Чрезвычайно ответственная часть работы – разделение потоков посетителей, что закладывается еще на стадии проектирования. Например, в торговле важно создать условия для максимальной проходимости покупателей, а офисные площади должны учитывать требования к потоку людей в часы пик (то есть утром и вечером) и регулировать доступ в здание. Заместитель директора по маркетингу и продажам компании «Квартал» Павел Епихин напоминает, что наличие офисных площадей в МФК может создать неудобства посетителям из-за пересечения потоков офисных сотрудников с жителями гостиничных блоков и посетителями торговых залов.

Отдельный вопрос – проблема управления таким сложным объектом, каким является МФК. Заместитель генерального директора компании Mascomig Игорь Рогулин отмечает, что специалисты управляющей компании не могут себе позволить знать какую-то функцию лучше, а какую-то хуже, а меж тем отели, торговые центры, офисы имеют свои особенности. Следовательно, за управление МФК могут браться только специалисты-универсалы.

От хорошего к лучшему

Несмотря на все сложности реализации проектов МФК, «девелоперы по-прежнему берутся за реализацию крупномасштабных проектов, – отмечает Юрий Юдаков, – и к концу 2010 года общее предложение составит около 4 млн кв. м, притом что сейчас предложение составляет 500 тыс. кв. м». Однако эксперты не дают однозначного ответа на вопрос, какой именно вид МФК можно назвать самым перспективным.

«Успех в выборе функций зависит от местоположения и состояния рынка, – замечает Марианна Романовская, – но, конечно, очень важно наиболее эффективное использование объекта». Пожалуй, самым «вечным» форматом можно назвать торгово-офисный. Он же и самый популярный, как считает Юрий

Юдаков. Такой объект может быть разбит по горизонтали, как комплекс «Метрополис», или по вертикали, как большинство объектов высотного строительства в «Москва-Сити». И основная функция может быть как торговой, так и офисной.

В случае торгово-офисного комплекса торговая часть доминирует, а офисная ее дополняет. Юрий Юдаков напоминает, что оптимальная этажность торгового комплекса – 4 этажа, однако, по словам эксперта, девелоперы предпочитают строить высокие здания, чтобы максимально использовать участок. При этом верхние этажи, как правило, отводятся под офисы. В последнее время МФК данного типа дополняются развлекательными функциями – кинотеатр, боулинг, фитнес-центр. И офисно-торговые центры, по сути, являются бизнес-центрами, на первых этажах которых располагаются магазины и рестораны.

По мнению Павла Епихина, наиболее перспективными являются комплексы, сочетающие в себе торговую и развлекательную части, поскольку в данном случае происходит функциональное дополнение друг друга и не происходит смешения интересов посетителей. Илья Шуравин подчеркивает, что многофункциональные проекты с сильной торговой составляющей возводятся преимущественно в рамках основных торговых коридоров города, как правило, в историческом центре.

Заместитель директора департамента инвестиций в недвижимость банка «Российский кредит» Аркадий Воловник считает, что наиболее эффективное объединение – это офис + гостиница + торговля. Чаще всего речь идет о нескольких связанных между собой зданиях, и обычно из одного в другое можно перейти через подземный или наземный переход. Именно так построены знаменитые комплексы Pacific Place в Гонконге и Festival City в Дубае. Сочетание офис + торговля эксперт считает менее эффективным, поскольку, как уже отмечалось, возникает задача разделять потоки людей, а кроме того, для успеха нужны большие торговые площади.

Осталось упомянуть еще об одном сочетании, которое, кстати сказать, хорошо зарекомендовало себя на Западе: гостиница + торговля. Как правило, самой распространенной формой тут является несколько находящихся рядом отелей, соединенных удобными переходами с большим торгово-развлекательным центром. Подобный формат имеет безусловные перспективы и в России, особенно в курортных зонах. Стоит заметить, что возведение таких объектов может пригодиться ко двору на территориях, где будет разрешен игорный бизнес.

Деньги к деньгам

Многофункциональные комплексы могут быть более доходны, чем другие форматы в течение длительного времени. Правда, здесь нельзя достичь всего и сразу. Как замечает ведущий аналитик компании RRG Антон Коротаев, при прочих равных условиях себестоимость и срок окупаемости проекта МФК выше, поскольку даже сам процесс строительства комплекса более сложен и длителен. Впрочем, долгосрочность проекта профессиональных девелоперов и инвесторов уже не пугает. Они понимают, что наличие креативной идеи, продуманной концепции создает перспективу формата и, в конечном счете, определяет эффективность всего проекта. «Простой арифметики тут нет, – говорит Марианна Романовская. – Порой сложность проекта, в частности его инженерной части, которая требует взаимозависимости и одновременной автономности всех компонентов застройки, определяет большие затраты на квадратный метр, чем в случае монофункциональности». Однако в любом случае овчинка стоит выделки.

◆ [Собственник](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

«ДЕТСКИЙ МИР» СОЗДАСТ СВОЮ ЛОГИСТИЧЕСКУЮ СЕТЬ

Группа компаний «Детский мир» до конца 2009 года создаст собственный логистический комплекс. Компания не планирует вести самостоятельное строительство, а рассчитывает работать на арендованных площадях. В настоящее время компания завершает стадию переговоров и подписание договоров с рядом крупных девелоперских компаний.

Региональная логистическая цепь объединит работу розничного и оптового подразделений компании.

Как рассказал РИА «Новости» заместитель генерального директора «Детского мира» Сергей Шведов, сеть будет состоять из пяти логистических комплексов — складов класса «А». Главный распределительный центр, площадью 25 тыс. кв. метров будет располагаться в Подмоскowie.

Региональные комплексы, площадью примерно по 5 тыс. кв. метров, намечается разместить в таких городах, как Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и Ростов.

По экспертным оценкам, совокупная стоимость проекта составит около \$40 млн.

◆ [Собственник](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

МАЛАЯ АЛЬТЕРНАТИВА «МОСКВЕ»

Санкт-Петербург. По соседству с ней строится гостиница на 200 номеров. Петербургская Национальная инвестиционно-строительная корпорация (НИСК) расширяет проект строительства четырехзвездочной гостиницы на ул. Александра Невского рядом с гостиницей «Москва», принадлежащей «Адаманту». Как стало известно РБК daily, НИСК запросила под изыскания еще 2 тыс. кв. м по соседству с уже имеющимся участком. На этой территории расположен аварийный дом, который застройщик обязался расселить. После окончания строительства номерная емкость гостиницы НИСК расширится до 200 против 100, планировавшихся в первоначальном проекте, а общая площадь составит порядка 20 тыс. кв. м.

Согласно документации городского комитета по градостроительству и архитектуре НИСК в два раза увеличила проект строительства гостиничного комплекса на ул. Александра Невского по соседству с трехзвездочной гостиницей «Москва» (829 номеров). Осенью 2006 года застройщику был предоставлен участок площадью 1,6 тыс. кв. м для проведения изыскательских работ в целях строительства четырехзвездочной гостиницы номерной емкостью 100 номеров. В данный момент НИСК в целях расширения проекта гостиницы запросила для проведения изысканий участок площадью 2 тыс. кв. м, на месте которого сейчас расположен жилой дом с адресом ул. Александра Невского, 10. Однако, согласно источнику в Смольном, комитет по строительству сам предложил инвестору вести разработку с учетом расселения этого жилого дома. Всего НИСК предстоит расселить 15 квартир, причем в случае если жилье будет приватизировано, это будет делаться за счет инфраструктуры города.

«Изначально строительство второй очереди гостиницы не предполагалось, хотя проект планировки, сделанный нами, уже включал в себя участок, который мы сейчас запросили для проведения изысканий, — рассказывает директор по развитию НИСК Станислав Кутехов. — Расселение жилого здания было предложено администрацией центрального района, так как дом находится в аварийном состоянии, хотя официальное постановление о признании его таковым еще и не вышло». Таким образом, вместе со второй очередью общая площадь восьмиэтажной гостиницы составит порядка 20 тыс. кв. м, а емкость — 200

номеров. «Строительство второй очереди, думаю, начнется не ранее 2011 года», — говорит Станислав Кутехов. Первую очередь гостиницы на 100 номеров планируется ввести в эксплуатацию до января 2012 года.

По оценкам гендиректора «Адвекс. Недвижимость» Владимира Гаврильчука, строительство гостиницы может стоить порядка 70 млн долл.: «Несмотря на то что это Центральный район, можно выделить ряд минусов расположения объекта. Во-первых, это близость гостиницы «Москва», во-вторых, нельзя забывать, что рядом находится промзона, где расположены завод «Пекарь», ТЭК и другие промышленные объекты». По оценкам директора департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерины Марковец, расселение дома на ул. Александра Невского НИСК может обойтись примерно в 4 млн долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В «АЗОВ-СИТИ» СТАНУТ РЫТЬ ЗЕМЛЮ

В поисках воды и древних цивилизаций. Согласно заключенным инвестиционным соглашениям, общая сумма, на которую будут реализованы проекты в «Азов-Сити», составляет 1,524 млрд руб. При этом, как сообщил «РБК daily Юг» министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области Владимир Бартеньев, ожидаемая арендная плата — примерно полтора миллиона рублей в год.

Общая сумма инвестиций будет уточняться по мере появления проектно-сметной документации, которая должна быть представлена не позднее 1 июня 2009 года. Этот же срок — крайняя дата выхода на стройплощадку.

По данным «РБК daily Юг», практически все проекты — это различные развлекательные комплексы с гостиницами. Выигравшее лот №11 ООО «Формула-1» отказалось от заключения договора, так как, взяв на аукционе самый выгодный участок (на границе игровой зоны, так что к нему надо тянуть самые короткие инженерные сети), инвестор выяснил, что для его целей — развлекательного комплекса с детскими аттракционами — эта земля не слишком подходит.

Пока инвестиционный контракт не заключила фирма Casinos Austria International Holding GmbH, но срок для этого еще не истек, с исполнительной дирекцией ведутся переговоры. С администрацией Краснодарского края эта фирма уже подписала меморандум о сотрудничестве.

Для начала стройки необходимо наличие электроэнергии и воды. Водовод к началу строительства (85 км), как пообещал г-н Бартенев, будет протянут вдоль побережья Азов-ского моря от Азова до границы «Азов-Сити». Ожидается, что в июле 2009 года вода уже будет в зоне. Если строители выйдут на площадку раньше, можно будет пробурить скважины: геологи подтвердили возможность добычи воды. Искать, впрочем, будут не только воду. Планируются шурфовые исследования возможного культурного слоя. По словам Владимира Бартенева, будет исследована балка, где замечены следы былых цивилизаций.

Министр охарактеризовал компании, подписавшие инвестконтракты с администрацией Ростовской области. Это ООО «Пак-Экспресс», оператор игорного бизнеса из Татарии, выигравшее лоты под номерами 1, 2, 5, 6. «Они заинтересованы «заземлиться» у нас, — сказал г-н Бартенев, так как в самой республике игорный бизнес запрещен в 2007 году. ООО «В.Э.В» (лоты 3, 4, 7, 8) — оператор игорного бизнеса, в Ростове известно его казино «Континенталь». Московская компания «Д.А.В» (лоты 13, 16) входит в пятерку крупнейших операторов игорного бизнеса, представляет торговую марку «Торнадо».

Пока вопрос статуса «Азов-Сити» не решен, но не планируется его рассматривать в качестве населенного пункта, то есть постоянно проживать здесь будет нельзя. Большинство резидентов, сообщил Владимир Бартенев, склоняются к вахтовому методу работы квалифицированного персонала. Хотя обслуживающий персонал, возможно, будет привлечен из близлежащих Порт-Катона и Маргаритова, а также из Молчановки Краснодарского края.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

«ИТЕРА» ТОРОПИТСЯ НА БИРЖУ

Компания продаст блокпакет в девелоперском бизнесе. Международная группа компаний «Итера» определилась с IPO своей девелоперской структуры. Весной 2009 года Itera Development Group (IDG) может продать в Лондоне 25% акционерного капитала. Сейчас капитализация компании оценивается в 3 млрд долл., однако, по данным РБК daily, к моменту выхода на биржу IDG рассчитывает вырасти до 8 млрд долл. Эксперты сомневаются в выполнимости этих задач.

Itera Development Group зарегистрирована в 2007 году на Кипре, является холдинговой компанией ОАО «Итера-Инвест-Строй». Контрольный пакет акций IDG принадлежит нефтегазовой компании «Итера», а блокпакет — ее генеральному директору Валерию Короткову. Портфель проектов компании сегодня насчитывает 6 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости в России, Белоруссии, Туркменистане и на Украине. Земельный банк IDG в Московской области — 3,3 тыс. га.

В начале 2009 года Itera Development Group планирует разместить на LSE 25% акционерного капитала компании плюс одна акция, рассказал РБК daily директор департамента по связям со СМИ компании «Итера» Виктор Черемухин. Организаторами IPO выбраны Deutsche Bank и Credit Suisse First Boston. По их прогнозам, первичное размещение IDG состоится не ранее марта 2009 года. Прежде IPO девелоперской структуры «Итеры» планировалось провести в 2008 году, однако из-за финансового кризиса сроки были пересмотрены. По оценкам экспертов Jones Lang LaSalle и [Colliers International](#), капитализация IDG на конец 2007 года составляла 3 млрд долл. Сейчас компания реализует 18 девелоперских проектов, самым крупным из которых является строительство делового центра «Минск-Сити». В его рамках до 2020 года в белорусской столице планируется по-строить около 2 млн кв. м жилья, 550 тыс. кв. м офисных и 200 тыс. кв. м торговых площадей. Инвестиции оцениваются на уровне 5 млрд долл. О проектном финансировании IDG договорилась с ВТБ и Внеш-экономбанком.

Еще один мегапроект компания готовится запустить в Екатеринбурге. На 267 га в районе ВИЗ-Правобережный планируется построить жилой комплекс общей площадью 2 млн кв. м. В Москве IDG намерена до 2014 года реализовать проекты

комплексного освоения территорий завода «Альфапластик» и ММЗ «Вперед», где должно быть возведено 655 тыс. кв. м жилья и 153 тыс. кв. м офисов класса В соответственно. Опрошенные РБК daily эксперты неоднозначно оценивают возможное IPO девелоперской структуры «Итеры». По данным старшего аналитика ИК «Тройка Диалог» Тиграна Оганесяна, IDG нацеливается на 8 млрд долл. капитализации. Таким образом, четверть в компании на бирже должна стоить порядка 2 млрд долл. По мнению г-на Оганесяна, намеченные сроки IPO корректны, так как к весне 2009 года рынок в своем падении достигнет дна и начнет расти. Однако старший аналитик «АнтантаПиоглобал» Андрей Верховланцев не разделяет этого оптимизма. По его мнению, конъюнктура рынка не улучшится настолько, чтобы проснулся интерес инвесторов к девелоперам. Г-н Верховланцев оценивает возможную капитализацию IDG в 3 млрд долл. с дисконтом 30%.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТОРОЕ СЛОВО СКАНДИНАВОВ

Финский Evli Bank создал второй фонд для инвестирования в российскую недвижимость. Финский Evli Bank учредил второй фонд — Evli Property Investments Russia-2 (EPI Russia-2) — для вложений в российскую недвижимость. Фонд с объемом средств 700—900 млн евро намерен в течение трех лет инвестировать в покупку девелоперских проектов в России во всех сегментах коммерческой недвижимости. География интересов — Москва, Санкт-Петербург, а также все крупные города страны. По мнению экспертов, западные инвесторы идут в Россию за более высокой, чем в Европе, доходностью сопоставимых проектов. Evli Bank входит в холдинг Evli Group, который обслуживает клиентов по трем направлениям — управление активами, рынки и корпоративные финансы. Акционерный капитал Evli Group составляет 71,1 млн евро. Доходы группы в 2007 году составили 79,1 млн евро. Evli Group осуществляет свою деятельность в Финляндии, Швеции, странах Балтии, Люксембурге и Северной Америке. О создании нового фонда EPI Russia-2 РБК daily сообщил директор Evli Property Investments Юсси Палму. По его словам, фонд создается минимум на три года. «Это будет стандартный фонд прямых инвестиций с объемом активов 700—900 млн евро. Из них собственные средства Evli составят 400 млн евро, остальное планируется привлечь со

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9 сентября, № 123

стороны», — сообщил он. По словам г-на Палму, EPI Russia-2 интересуют готовые объекты и девелоперские проекты с рентабельностью не менее 15% во всех секторах коммерческой недвижимости. «География инвестирования не ограничится Москвой и Петербургом, нас интересуют и другие крупные города России. Минимальный объем инвестиций составит 5 млн евро», — заявил г-н Палму, подчеркнув, что комиссия фонда за управление активами составит 1,25%. Эксперты отмечают, что появление нового фонда прямых инвестиций говорит о высокой привлекательности российского рынка коммерческой недвижимости. Как заявил генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер, «угроза кризиса раздута, а элементы нестабильности и недостаток оборотных средств в России дают иностранным инвесторам возможность укрепиться на растущем рынке, купив проекты у собственников со значительным дисконтом». «Скорее всего EPI Russia-2 заинтересуют бизнес-центры и логистические объекты с доходностью 20—25%», — предположил он. С коллегой согласен директор по развитию Praktis CB Сергей Федоров. По его мнению, за три года инвесторы могут получить рост капитализации российских проектов на уровне 30—40%. «Петербург скандинавам ближе и понятней Москвы. Хотя в столице больше доходность. Можно предположить, что реализация первых проектов нового фонда произойдет именно в Петербурге», — отметил он.

Напомним, что первый фонд — Evli Property Investments Russia-1 (EPI Russia-1) — был создан в 2006 году. Минувшей весной он приобрел у шведского фонда East Capital Amber Fund и частных акционеров 99,4% акций ЗАО «Первомайская заря» и стал владельцем бизнес-центра Kellermann Center площадью около 20 тыс. кв. м в центре Санкт-Петербурга. В данный проект согласно отчетности фонд вложит 180 млн евро. В портфеле фонда также офисный проект площадью 10 тыс. кв. м на Приморском проспекте (инвестиции — 30 млн евро) и логистический центр площадью 75 тыс. кв. м в окрестностях международного аэропорта Пулково, в пос. Горелово (инвестиции — 70 млн евро). Их реализует финский девелопер «ЮИТ Лентек». Кроме того, в конце февраля банк Evli приобрел 49,9% акций петербургской инвестиционно-консалтинговой компании «Аванко» у ее менеджмента. Эта структура намерена вместе с Evli предлагать услуги для среднего бизнеса по выводу акций на шведскую биржу OMX, где финский банк является одним из лидеров торгов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)