

Offices/General

Большая антикризисная оптимизация

Кризис заставил девелоперов пересмотреть проекты, что пойдет всем только на пользу.

TriGranit займется fee-девелопментом в России

TriGranit займется fee-девелопментом в России.

Retail

Retailer Eyes Blitz In Russia

Kingfisher, Europe's biggest home-improvement retailer, is targeting a big push into Russia.

Россия чуть хуже Индии

Привлекательность российского рынка для иностранных ритейлеров в кризис только увеличилась.

Московская "Диалог-Эксплуатация" открыла мебельный гипермаркет в Саратове за 600 млн руб

Московская компания "Диалог-Эксплуатация" открыла в Саратове первый специализированный торговый центр мебели и товаров для дома стоимостью 600 миллионов рублей.

Французская Carrefour 18 июня откроет первый гипермаркет в России

Французская компания Carrefour, второй по величине в мире оператор розничной торговли, откроет свой первый гипермаркет в России 18 июня в Москве.

Hotel

Turkmenistan Opens \$1.5Bln Resort

The president of this normally reclusive nation staged lavish ceremonies for foreign guests and media Monday to launch a new \$1.5 billion resort on the desert shore of the Caspian Sea.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Offices/General

БОЛЬШАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

Кризис заставил девелоперов пересмотреть проекты, что пойдет всем только на пользу

Девелопмент оказался сферой, едва ли не сильнее всего пострадавшей в результате кризиса. Застройщики находятся под двойным прессом. С одной стороны, банки практически прекратили финансирование строительных проектов. С другой — резко снижается спрос на недвижимость. Но кризис пошел и во благо: застройщики часто вели себя как дети в магазине игрушек, и только растущий рынок прощал глупости и безответственность. Сейчас приходит время пересмотра планов, тщательной разработки проектов и внимательного просчета рисков. Кризис пошел на пользу и городам. Значительное число девелоперских проектов ухудшило бы среду жизни. Больше стало бы пробок и меньше места для парковок, меньше зелени. Резко усилилась бы амортизация инженерных систем города, находящихся не в лучшем состоянии.

Как же девелоперы поменяли свои стратегии? Как они оптимизируют свои проекты? Как застройщики собираются выживать?

Искусство строить без денег

В этом году, по оценкам экспертов, будет реализовано не более трети заявленных проектов. Объекты, построенные менее чем на 70–80%, застройщики приостанавливают. Или, проще говоря, замораживают. Строительная активность заметна на очень немногих объектах. Тишина на большинстве площадок в районе «Москва-Сити». Остановлено, как посчитали в компании Paul`s Yard, не менее 70% проектов площадью более 500 га в Московской области. Так, на несколько лет заморожен «Остров Барвиха», владельцы «Острова Истра» — МСГ и Альфа-банк — совместно ищут покупателя на проект.

Сегодня строительные работы по преимуществу вялотекущие. Нет денег — нет рабочих, пришла в компанию какая-то сумма — снова продолжают работы. В таком режиме существует 90% строек: например, компания «Капитал Групп»

прерывалась на проекте «Легенды Цветного»; Central Properties неторопливо возводит бизнес-центр «Двинцев»: стройплощадка периодически пустует.

Компании переносят сроки сдачи объектов, в некоторых случаях более чем существенно. Так, в новом районе Красногорье, где работает компания СУ-155, по некоторым домам (корп. 7–15, мкр 2) люди ждут обещанную госкомиссию уже второй год. Как пообещали застройщики, «строительство этих корпусов будет продолжено в текущем году». ПИК вместо возведения дома на проспекте Буденного, вл. 26 строчит покупателям отписки, постоянно отодвигая сроки сдачи объекта.

Закредитованные компании с плохими долгами пытаются продать хоть что-то, чтобы заплатить кредиторам. Но на проекты сегодня нет покупателей. Те фонды, которые сформированы для приобретения недвижимости, интересуют только стрессовые активы. Как отметил Майкл Голомб, управляющий партнер Marshall Real Estate Management с объемом 500 млн долларов, компания рассматривает для покупки лишь готовые, уже сданные в аренду объекты, расположенные в хорошем месте и с высокой ставкой капитализации — 20% по офисным объектам и 27–30% по логистическим комплексам.

На неликвидные проекты дисконт сегодня доходит до 50–60%. Но реальные сделки пока единичны. По мнению экспертов, накопленный застройщиками за годы роста рынка жирок осенью растратится, и тогда появится масса объектов с еще большим дисконтом.

В настоящее время единственная работающая антикризисная мера для задолжавших девелоперов — это отдаться банкам-кредиторам. Конечно, сначала компании пытаются договориться о реструктуризации долга. Иногда это удается: банкам нужны живые деньги, а не непонятная для них недвижимость. Но все чаще договориться не получается, и банки становятся владельцами квадратных метров. Так, «Капитал Групп» передала Сбербанку в счет долга часть жилых апартаментов в составе МФК «Город столиц». АФК «Система» уступила ВТБ 51% акций ОАО «Система-Галс» за символические 60 рублей. Предполагается, что в конце 2009 — начале 2010 года оставшиеся после второй волны кризиса банки станут крупнейшими собственниками недвижимости. И уже сейчас банкиры ломают голову, что делать с этим обрушившимся на них «счастьем».

Кому — война, кому — мать родна

Многие застройщики занимаются пересмотром параметров запланированных и строящихся объектов. Самый яркий пример полной реконцепции — башня «Россия» Шалвы Чигиринского. Вместо самого высокого (600 м) здания в Европе, которое планировалось возвести в ММДЦ «Москва-Сити» к 2012 году, появится парковка на 3000 машино-мест. Как отмечал главный архитектор города Александр Кузьмин, деловой центр уже сейчас испытывает острый дефицит автостоянок, и девелоперы строящихся небоскребов сражаются за парковочные места. Новая парковка — это положительный эффект кризиса. Вообще, пожалуй, самое важное, что сделал кризис, — заставил владельцев повернуться лицом к клиентам.

В уже построенных объектах реконцепция носит очень локальный характер: уменьшают нарезку помещений. Если раньше собственник, к примеру, сдавал минимум один этаж, то сегодня речь идет о 100 квадратных метров. Появились и более мелкие лоты — 30–50 квадратных метров. Перепланировками занялись и владельцы ТЦ: пытаются оживить глухие зоны. Но, увы, подобные меры не очень эффективны — переделать уже построенное здание крайне сложно.

Владельцы недвижимости ищут новые форматы, которые привлекут аудиторию. Например, KR Properties ввела в бизнес-центре «Даниловская мануфактура» новую схему работы — coworking (совместная работа). В рамках проекта communist loft предлагается аренда оборудованных рабочих мест по цене от 350 долларов в месяц. Предложение ориентировано на людей творческих специальностей. И, по словам руководителя проекта Игоря Бевзенко, недостатка в желающих нет.

«Торговые центры, особенно в регионах, также ориентируются на совместное выживание. Пустующие секции могут быть отданы под ярмарку детских товаров местным операторам. Хотя для владельца множество мелких ритейлеров более хлопотно, чем один крупный, на это приходится идти. Потому что главное — сохранить лояльность потребителя, а заменить операторов он сможет потом, когда рынок начнет расти», — рассказывает Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International.

Некоторые девелоперы даже сейчас не суетятся, открывая новый объект. Но так могут вести себя те, кто и до кризиса ориентировался на долгосрочные вложения и понимает переходящую природу кризиса. Примером может служить

открывающаяся в конце года гостиница Renaissance Moscow Monarch Center, которая, по сути, является конгресс-центром. По словам Оксаны Леоненко, директора по продажам представительства Marriott International в Москве, для проведения мероприятий гостиница располагает помещениями площадью более 1600 кв. м, включая большой банкетный, конференционный и семь дополнительных залов. Сегмент конференц-бизнеса сильно пострадал во многих регионах мира, но большие объемы нового конгресс-центра не пугают компанию. «Гостиница Marriott Royal Aurora также открылась в условиях кризиса в начале 1999 года, но это не помешало ей стать очень сильной и успешно действующей гостиницей в последующие годы», — говорит Энтони Фардон, генеральный менеджер отеля Renaissance Moscow Monarch Center. В Москве существует дефицит конгресс-центров, и в перспективе новая гостиница будет доходным объектом. К тому же в мире привыкли, что гостиничные объекты высокого класса становятся доходными через десять лет, а в Москве пятизвездочные проекты раньше окупались всего за период от трех до пяти лет

Крупным игрокам кризис может давать дополнительные преимущества в конкурентной борьбе. «Антикризисная стратегия нашей компании — это отнюдь не заморозка проектов, а, наоборот, их активная реализация, — подчеркивает Екатерина Куканова, руководитель отдела по связям с общественностью и СМИ Группы компаний «Дон-Строй». — Если говорить о жилой недвижимости, то основная часть покупателей сегодня ориентирована на готовое и близкое к готовности жилье. Поэтому мы направляем усилия и ресурсы на завершение начатых объектов. Замораживать процесс, экономя на затратах, но и лишая себя доходной части от продаж, бессмысленно». В новых проектах компания работает над изменением концепций: так, для многофункционального комплекса «Звенигородский» рассматривается вариант сокращения офисных площадей с увеличением торговых.

Ставку на активную реализацию проектов делает и «Интеко». «Уже летом мы начнем уникальную для нашего рынка недвижимости маркетинговую кампанию. Учитывая опасения клиентов относительно долгостроев и заморозок проектов, «Интеко» возьмет на себя не имеющие аналогов обязательства перед покупателями своих квартир и предложит им беспрецедентные гарантии своевременной сдачи своих объектов, с точностью до минуты!» — говорит директор департамента внешних коммуникаций ЗАО «Интеко» Геннадий Терехов.

Еще одна связанная с кризисом тенденция: менее эффективные конкуренты освобождают место на рынке более успешным. «Торговый комплекс “Вива” в Бутове компании “Акцент Девелопмент” имел трех конкурентов, чьи объекты расположены ближе к метро, — рассказывает Татьяна Ключинская из Colliers International. — Но застройщики этих торговых центров не нашли денег на продолжение стройки, и проекты остановились. В результате более удачливый “Акцент Девелопмент” собрал всех лучших арендаторов, которые ранее планировали сесть в другие ТК».

Все поменять

«Абсолютное большинство бумажных проектов сегодня перепроектируются. В первую очередь уменьшаются объемы — в два, порой в три раза. Так, ряд девелоперов в “Большом Сити” вместо запланированных 100 тысяч квадратных метров зданий первой фазы предполагают делать 30–50 тысяч квадратных метров. Уменьшение объемов офисных проектов сейчас очень характерно для рынка», — говорит Наталья Биденко, старший консультант отдела стратегического консалтинга компании DTZ.

«Практически все неприостановленные, бумажные проекты претерпевают существенные корректировки. Так, компания “Масштаб” изначально планировала реализовать бизнес-парк на 500 тысяч квадратных метров в рамках проекта А101 по Калужскому шоссе, а сейчас планы ввода офисов существенно сокращены и сделан акцент на индустриальном парке. В Екатеринбурге серьезно изменен проект “Стражи Урала”: все запланированные в проекте офисы будут заменены гостиничными площадями», — рассказывает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood.

Собственники стараются уйти от монофункциональных проектов и разрабатывают проекты многофункциональных комплексов. Кризис остудил горячие головы, и застройщики возвращаются к разбивке проектов на фазы: например, сначала посадить якорных арендаторов, посмотреть, как будет жить ТЦ, и потом сделать галерею.

Нередким явлением стало изменение функционального назначения объекта. «В Москве один из клиентов JLL решил поменять офисный проект на гостиничный, — рассказывает Юлия Никуличева, директор отдела стратегического консалтинга по России и СНГ Jones Lang LaSalle (JLL). — Участок находится в районе Тверской

улицы, в переулках за Садовым кольцом и подходит для отеля. В ситуации снижения спроса на офисы такое переформатирование становится возможным».

«В проектах, где уже нельзя менять конструктив, мы работаем только с планировками квартир. В проектах на ранних стадиях проводим оптимизацию: убираем парковки, сокращаем общие и полезные площади, — продолжает тему директор по маркетингу УК "Пересвет-Инвест" Ирина Кирсанова. — Основная цель оптимизации — это снижение стоимости для покупателя. Это вызвано падением покупательской способности». Изменение концепций жилых проектов чаще всего проходит с понижением классности здания. «Наиболее востребованным в ближайшее время будет дешевое и качественное жилье. Возможно, быстровозводимое, — говорит заместитель генерального директора по строительству компании "Пересвет-Регион" Николай Климов. — Малоэтажные дома строятся в минимальные сроки. Инвестиции распределяются намного эффективнее, чем при многоэтажном строительстве, что важно при отсутствии длинных денег». «Концепции многих проектов от кризиса только выиграют, — уверена Юлия Никуличева. — Если бы все те огромные проекты, что были запланированы, вышли на рынок, то у них были бы очень большие риски. Дорогие проекты сегодня не нужны».

Ждать волны ярких антикризисных продуктов сегодня не стоит. «Если инвестиционно-строительная деятельность фактически парализована по внешним причинам, то новостройки автоматически становятся дефицитным товаром, — считает генеральный директор АКЦ "МИЭЛЬ" Владислав Луцков. — Быстрого оживления стройки в ответ даже на очевидное формирование спроса в отдельных сегментах, например, на жилье низкого уровня комфорта, не произойдет».

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

TRIGRANIT ЗАЙМЕТСЯ FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТОМ В РОССИИ

TriGranit займется fee-девелопментом в России, заявил в интервью "Интерфакс-Недвижимости" генеральный директор TriGranit Development Сергей Гоголев. "Мы сейчас активно развиваем направление fee-development (когда девелопер не берет на себя финансовых рисков и получает за свою работу фиксированный гонорар —

прим. "ИФ-Недвижимость") в России. На базе российского офиса создано отдельное подразделение, которое будет заниматься этим направлением", - заявил "ИФ-Недвижимости" С. Гоголев.

"В ближайшем будущем компания планирует брать в управление строительство сторонних объектов коммерческой недвижимости", - поделился планами генеральный директор TriGranit Development.

В компании прогнозируют повышения спроса на эти услуги в России. "Мы прогнозируем повышение спроса на профессиональные услуги управления строительными процессами в связи со сменой собственников девелоперских компаний и объектов строительства в условиях кризиса. Активы и проекты будут переходить непрофильным компаниям и банкам, поэтому вполне очевидно, что новым владельцам потребуются независимые профессиональные команды для управления строительным процессом", - рассказал "ИФ-Недвижимость" С. Гоголев.

TriGranit является крупнейшей венгерской девелоперской компанией. Имеет портфель реализованных проектов в 1,5 млрд евро, работает в Венгрии, Чехии, Словакии, Польше и недавно приняла решение включить в сферу своей деятельности еще ряд стран региона. Активно работает в России.

Основным владельцем компании считается Шандор Демьян. Ш.Демьяну принадлежит 34% акций TriGranit, канадский бизнесмен, основатель и глава золотодобывающей корпорации Barrick Gold Питер Мунк является держателем 19%, 25% принадлежит крупной австрийской девелоперской компании IMMOEAST Immobilien Anlagen, 12% - сопредседателю совета директоров американской инвестиционной компании Atticus Capital Натаниэлю Ротшильду, 10% - президенту венгерского сберегательного банка OTP Bank Шандор Чани.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

RETAILER EYES BLITZ IN RUSSIA

Kingfisher, Europe's biggest home-improvement retailer, is targeting a big push into Russia, a market it believes could be "absolutely massive," its chief executive said. "I think Russia could be the next Poland," Kingfisher CEO Ian Cheshire said Thursday.

He estimated that the Russian home-improvement market was worth £16 billion (\$26.3 billion) a year and said it has strong similarities to Poland, where Kingfisher has built a 46-store business, generating an annual revenue of more than £1 billion.

"There is a pretty atrocious housing stock that needs a lot of work. There is also a customer that's used to doing things with their hands ... and there is very little modern retail, it's mostly done through traditional markets," Cheshire said.

"It's a huge retail market, which is not yet tapped and one which we think is great for a home-improvement retailer, because the home is very high up on the list of things people want to do."

Kingfisher currently has seven stores in Russia, including in Moscow and St. Petersburg. Trading as Castorama, they recorded a like-for-like sales gain of 14.3 percent in the first quarter.

Cheshire said the plan was to open three or four stores this year, with openings of "at least" the same amount in following years. He was also optimistic on the health of the Russian economy.

"As the oil price recovers back over \$70 [a barrel], I can't help thinking Russia will be OK," he said.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РОССИЯ ЧУТЬ ХУЖЕ ИНДИИ

Привлекательность российского рынка для иностранных ритейлеров в кризис только увеличилась, указывает американская исследовательская компания А. Т. Kearney. По ее прогнозу, начиная с 2010 г. российский потребительский рынок в течение пяти лет будет ежегодно увеличиваться на 15%. В индексе инвестиционной привлекательности развивающихся рынков для экспансии торговых сетей А. Т. Kearney (Global Retail Development Index, GRDI) Россия поднялась с прошлого года на одну позицию и заняла 2-е место. Самой привлекательной страной для ритейлеров, по мнению экспертов А. Т. Kearney, в этом году является Индия. Третий в списке перспективнейших рынков Китай. Тройка лидеров восстановила статус-кво, нарушенный в 2008 г. Вьетнамом, вырвавшимся на 1-е место благодаря буму на рынке торговой недвижимости. В этом году Вьетнам опустился на пять позиций — из-за высокой инфляции и серьезных проблем в экспортно-ориентированной экономике, указано в отчете по GRDI.

Во время кризиса развивающиеся рынки становятся очень важными для глобальных сетей, потому что спрос на развитых рынках восстанавливается очень медленно, указывает партнер А. Т. Kearney Хана Бен-Шабат. «Ведущим глобальным игрокам необходимо так сформировать свою стратегию, чтобы сбалансировать в портфеле активы на развитых и развивающихся рынках, что позволит лучше управлять рисками», — добавляет она.

Индийские розничные компании, пишут аналитики А. Т. Kearney, вынуждены сворачивать операции и отказываться от развития из-за падения продаж. При этом ставки аренды в стране снизились до 40%, что дает хорошие возможности для экспансии в Индии глобальных игроков. Два преимущества России как площадки для развития глобальных торговых сетей — восстановление с 2010 г. высоких темпов роста потребительского спроса и низкая конкуренция: пять крупнейших ритейлеров контролируют не более 7% национального рынка. В Китае розничный рынок вырастет даже в 2009 г., но в этой стране уже высока конкуренция глобальных сетей.

В этом году в России ждут появления крупнейшего ритейлера мира — Wal-Mart. В компании согласны с тем, что российский рынок обладает большой инвестиционной привлекательностью: Wal-Mart открыла здесь свой офис, наняла

гендиректора и ищет наилучшие возможности для выхода на рынок, сообщил представитель компании Кевин Гарднер. Участники розничного рынка утверждают, что Wal-Mart ведет переговоры о покупке петербургской сети «Лента». Однако представители американского ритейлера и «Ленты» это не подтверждают. В мае свой первый российский гипермаркет открыла французская сеть Carrefour. Три или четыре магазина готова открыть в России в этом году крупнейшая европейская сеть Kingfisher (товары для дома), заявил Financial Times гендиректор компании Ян Чешайр.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСКОВСКАЯ "ДИАЛОГ-ЭКСПЛУАТАЦИЯ" ОТКРЫЛА МЕБЕЛЬНЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ В САРАТОВЕ ЗА 600 МЛН РУБ

Московская компания "Диалог-Эксплуатация" открыла в Саратове первый специализированный торговый центр мебели и товаров для дома стоимостью 600 миллионов рублей, сообщил РИА Новости в понедельник официальный представитель областного министерства инвестиционной политики.

"Реализация данного инвестиционного проекта была начата в ноябре 2008 года. Объем инвестиций составил около 600 миллионов рублей. В результате открытия гипермаркета создано 500 рабочих мест", - сказал собеседник агентства.

Гипермаркет "Мебель Сити" площадью 15 тысяч квадратных метров вместил представителей более 50 компаний - производителей мебели, из Саратовской области, регионов России и зарубежья. На территории гипермаркета создана детская площадка, ведется подготовка фуд-корта.

По данным Мининвеста, торговый центр, расположенный в центральном районе на пересечении транспортных магистралей, стал первой в городе торговой точкой нового формата - специализированным торгово-выставочным центром мебели и товаров для дома европейского уровня класса "А".

Три торговых уровня центра зонированы по товарным группам: "нулевой" этаж - офисная мебель, компьютерные столы и стулья; текстиль, матрасы, шкафы-купе, системы освещения, столовые группы, первый этаж - корпусная и мягкая мебель эконом- и бизнес-класса, мебель на заказ, предметы интерьера, подарки, второй этаж - мягкая и корпусная мебель бизнес- и премиум-класса; кухни, мебель для детских комнат.

Кроме того, в мебельном гипермаркете будут расположены информационный центр, кафе, офисы компаний, а отдельно стоящее здание будет отдано под торговлю сантехникой, различным оборудованием, отделочными материалами. В ассортименте представлены все виды мебели различных ценовых категорий.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФРАНЦУЗСКАЯ CARREFOUR 18 ИЮНЯ ОТКРОЕТ ПЕРВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ В РОССИИ

Французская компания Carrefour, второй по величине в мире оператор розничной торговли, откроет свой первый гипермаркет в России 18 июня в Москве, сообщила компания.

На церемонии открытия гипермаркета, которая состоится в торговом центре "Филион", ожидается присутствие представителей российских и московских органов власти, посла Франции и главы Европейской комиссии в РФ.

Компания Carrefour основана в 1957 году и сегодня является первым в Европе и вторым в мире оператором розничной торговли (после Wal-Mart), объединяет более 15 тысяч магазинов в Европе, Азии и Латинской Америке и более 490 тысяч сотрудников.

Группа Carrefour сочетает несколько форматов магазинов: гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, круглосуточные и мелкооптовые магазины. В 2008 году оборот группы Carrefour составил 97,6 миллиарда евро (включая НДС).

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

TURKMENISTAN OPENS \$1.5BLN RESORT

The president of this normally reclusive nation staged lavish ceremonies for foreign guests and media Monday to launch a new \$1.5 billion resort on the desert shore of the Caspian Sea in a city named after his eccentric and autocratic predecessor.

Gurbanguly Berdymukhammedov stood on the porch of one of three gleaming, white luxury hotels just completed here and told thousands of guests that the development would help his energy-rich country diversify its economy.

He also said the development represented a chance to attract investors to his Central Asian desert nation of 5 million. Last week, Berdymukhammedov said he wants to expand the country's relations to the United States and the West. "For us, there are no near or far countries, large or small companies -- there are only honest and reliable partners," he said. He said his open-door policy "has created a beneficial investment climate and all the necessary conditions for doing business."

Ahead of Monday's inaugural ceremony, thousands of students and residents from villages scattered in the nearby desert lined the road leading up to the new hotels, which were adorned with giant portraits of Berdymukhammedov.

Government officials flew in more than 100 diplomats and journalists from the capital, Ashgabat, for the morning ceremony. Among the delegations present were officials from Saudi Arabia, Russia and Iran.

The city of Turkmenbashi is about 700 kilometers west of Ashgabat.

Late former President Saparmurat Niyazov, who preferred to be called Turkmenbashi, or "Father of All Turkmens," named the city after himself as part of an elaborate personality cult that he developed over two decades of autocratic rule. Schools, streets, theaters and villages throughout Turkmenistan were named after Niyazov, and a rotating gold-plated statue of the nation's "first president," as he is now called, soars on a pedestal above the cityscape. Niyazov also renamed a city after his father and the month of April after his mother.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 июня, № 89

Former health minister Berdymukhammedov, who was elected after Niyazov's death in December 2006, has instituted quiet reforms reversing some of his predecessor's policies and has dropped some ambitious building projects -- including construction of a 2,100-square kilometer (810-square mile) lake in the middle of the country's Karakum Desert.

Huge portraits of Berdymukhamedov hang on some public buildings, and he is a fixture on news broadcasts. But he has not built a personality cult like that of Niyazov, whose image is still everywhere.

Berdymukhammedov said the huge development project, called Avaza, is meant as a rival to tourist resorts on the Red Sea in Egypt and along Turkey's Mediterranean coast. But it is opening at a time when the world tourism industry is suffering the aftershocks of the financial crisis.

Dozens of foreign businessmen attended the opening ceremony, and some of them presented ambitious proposals, including a Russian project to build a year-round ski resort with artificial slopes and snow.

Berdymukhammedov described Avaza in one government publication as Turkmenistan's Klondike Gold Rush. In the speech, he said the resort will be designated a free economic zone and granted reduced taxes and import duties. The proposal is another sign of change in the Turkmen economy, which until recent years was mostly closed to foreign corporations.

The district, a short distance from the country's largest oil refinery, will stretch for 26 kilometers and cover an area of 5,000 hectares, including a seven-kilometer, man-made river. Avaza is the latest in a string of eye-catching projects, including the construction of a luxury residential and commercial district in the capital that will feature a 220-meter skyscraper and a golf course. Turkmenistan is the second-biggest natural gas producer in the former Soviet Union after Russia, and Moscow controls the only existing export routes for Turkmen gas. Turkmenistan has shown interest in exporting gas to China and the West and could help Europe diversify its gas imports away from Russia.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL