КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТАДИОНАМ ДОБАВЯТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ/19

КОМУ ЗАПРЕТЯТ СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ/22

ЧТО НЕ НРАВИТСЯ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ/25

РАЗВЛЕЧЕНИЯ, КОТОРЫЕ ДОРОГОГО СТОЯТ/28



Вторник, 10 июля 2007 №119
(№3695 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226 07128

www.kommersant.ru



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПРИЗРАК СТАБИЛЬНОСТИ

Россия переживает настоящий инвестиционный бум. Об этом так или иначе упоминал каждый докладчик на XI Петербургском экономическом форуме.

В прошлом году, по данным Владимира Путина, впервые приток иностранного капитала в страну составил $41 млрд, а за первые четыре месяца 2007 года превысил $60 млрд и продолжает расти.

В итоге сумма накопленных иностранных инвестиций в Россию превышает сейчас $150 млрд. Удивляться не стоит: отечественная коммерческая недвижимость, в частности, на порядок рентабельнее аналогичного сектора в странах со стабильной экономикой, а также девелопмента в других развивающихся государствах. Любопытен другой факт — российские инвестиции за границей составили порядка $140 млрд. Почти столько, сколько иностранные инвесторы вложили в российские проекты.

Стоит радоваться? Наверное. Помимо прочего в России начал активно развиваться такой сектор девелопмента, как парки развлечений и отдыха (см. материал на стр. 28). А также спортивно-зрелищные комплексы (стр. 3). Это, утверждают экономисты, признак стабильной экономики и наличия свободных денег у граждан. Цифры и проекты утверждают: мы стали жить лучше.

Изучив иностранный опыт, отечественные инвесторы собираются зарабатывать на спортивных площадках. Правда, пока, проверенным способом — добавив к стадионам коммерческую недвижимость: бизнес-центры, гостиницы, торговые площади и рестораны.

Дополнительные рабочие места опять же. Тоже повод для радости. Осталось преодолеть коррупционную составляющую рынка. Таковы правила игры, и это, кажется, никого не расстраивает, поскольку наши административные запреты тем и хороши, что действуют не всегда и не для всех.

Как показывает практика, многие весьма правильные, по сути, законопроекты принимаются исключительно в популистских мерах. Гражданам напоминают, что о них заботятся чиновники. С инвесторами договариваются, делая исключения, и все стороны при своем и довольны.

Жаль только, что девиз прошлого десятилетия «бабло побеждает зло» плавно перекочевал в нынешнее и, вероятно, останется с нами надолго.

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЭЛЬВИРА НАСИБУЛЛИНА

СПОРТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

СЕГОДНЯ В МОСКВЕ СТРОИТСЯ ИЛИ РЕКОНСТРУИРУЕТСЯ ЦЕЛЫЙ РЯД СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ. ИНВЕСТОРЫ, ИЗУЧИВ ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ ПЛОЩАДОК, РЕШИЛИ РЕАЛИЗОВАТЬ ПОДОБНЫЕ ПРОЕКТЫ В МОСКВЕ. КАЖДЫЙ СПОРТИВНЫЙ ОБЪЕКТ В СТОЛИЦЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО КОММЕРЧЕСКОЙ ИЛИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НИКОЛАЙ КИРИЛЛОВ

Собственными стадионами в ближайшие несколько лет намерен обзавестись целый ряд футбольных клубов. Помимо «Спартака», который строит свою площадку на месте Тушинского аэродрома, должна появиться своя арена у ЦСКА. Готовится проект переустройства футбольного стадиона «Динамо»; в районе метро «Ботанический сад» будет возведен новый стадион, финансируемый Национальной академией футбола (работу этого фонда курирует Роман Абрамович). Обновляется спортивная недвижимость легкоатлетического назначения. Планируется в скором времени провести реконструкцию легкоатлетического стадиона на АЗЛК (метро «Текстильщики») и легкоатлетического стадиона в Измайлове. Ожидается появление новой спортивной инфраструктуры и в районе «Водного стадиона».



«ВОДНЫЙ СТАДИОН» — ЭТО НЕ ТОЛЬКО БАССЕЙН, НО И БИЗНЕС-ПАРК ПО СОСЕДСТВУ

ИСТОЧНИК ЗАРАБОТКА Большинство объектов спортивного назначения имеет «инвестиционную составляющую» — то есть в комплексе с ними появятся коммерческая и жилая недвижимость. Да и сами стадионы в теории могут приносить доход, превышающий расходы на содержание и аренду земли. Впрочем, последнее для России пока не очень актуально.

По словам главы агентства All That Football (специализация — футбольный маркетинг) Сергея Фалькова, приложив определенные усилия, стадион можно превратить в доходное заведение: «Статьи дохода тут сами матчи плюс культурно-досуговые мероприятия. К примеру, Центральная спортивная арена стадиона „Лужники“ сдана на долгое время вперед, как и искусственные поля того же стадиона. Там удобно устраивать масштабные корпоративные мероприятия. При правильном использовании доходным станет и новый Ледовый дворец на Ходынке. Сейчас, когда чемпионат мира по хоккею завершился, он простаивает, и в принципе там можно организовать, к примеру, катание на льду, керлинг, фигурное катание. Но всего этого нет, потому что руководство стадиона ждет, когда туда придут хоккейные команды. А вот сравнительно новый стадион „Локомотив“ неплохо зарабатывает на продаже лож. Компании с удовольствием раскупают там ложи для корпоративного просмотра матчей»,— рассказывает господин Фальков.

Но все-таки пока стадионов, которые бы работали бы в плюс, совсем немного. По мнению генерального директора баскетбольного клуба ЦСКА Сергея Кущенко, владельцы стадионов только-только начинают осознавать, что недвижимость такого рода может являться источником дохода: «Нам надо изучать успешный западный опыт. Дальше всех тут продвинулись Англия, Испания. Сама по себе окупаемость зависит от того, как подойдет к проблеме менеджерский состав. Предположим, если на территории стадиона мы делаем фитнес-клуб или теннисные корты, то уже получаем прибыль. Вообще же стадион должен окупаться благодаря собственной инфраструктуре. Для начала около стадиона должна быть удобная парковка. Затем нужно подтягивать брэнды под стадион. Офисные, гостиничные комплексы не так сложно встроить в структуру стадиона. Но сегодня мало кто озабочен этими проблемами. Многие стадионы собирают полные трибуны два-три раза в год, тем и ограничивают свои доходы»,— говорит господин Кущенко.

По его словам, коммерчески успешные стадионы в стране все-таки есть. «Например, в Перми работает стадион „Молот“, где проводятся как хоккейные, так и баскетбольные и футбольные матчи. Там же организуются концерты, дискотеки и даже работает салон автомобилей. В течение года там проводится огромное количество мероприятий. И такая многофункциональность предусматривалась конструктивным решением»,— отмечает господин Кущенко.

И все-таки до западной изобретательности нам далеко. К примеру, наиболее рьяные болельщики на Западе в завещании могут даже указать, чтобы после смерти их прах развеяли над полем, где играет любимая команда. За определенную плату, разумеется.

По мнению господина Кущенко, в России рынок спортивных услуг оформится в лучшем случае через три-пять лет. К этому времени появятся новые стадионы или будут перестроены старые, при которых будет работать приносящая доход инфраструктура. «У нас будут стадионы международного класса, но пока никто не знает, как сделать, чтобы туда шли люди. Это тоже серьезная проблема. В свое время в Италии, чтобы наполнить трибуны, отменили прямые трансляции матчей. Доходы клубов сразу выросли. Затем, когда все привыкли к таким порядкам, права на трансляции стали продавать, но лишь платным каналам, не федеральным. России, возможно, тоже предстоит через это пройти»,— размышляет господин Кущенко.

Однако сейчас клубы рассчитывают на доходы не от спортивной деятельности — ставка делается на строительство жилой и торговой недвижимости на принадлежащей им территории.



ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТАДИОНА ЦСКА — ГОСТИНИЦЫ И ОФИСЫ

СПАРТАК — ЧЕМПИОН Согласно расчетам руководства «Спартака», стоимость проекта стадиона составляет около €150 млн. Финансировать сооружение будет, по его собственным словам, вице-президент и акци-

СТАДИОНЫ САМИ ПО СЕБЕ МОГУТ ПРИНОСИТЬ ДОХОД, ПРЕВЫШАЮЩИЙ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ И АРЕНДУ ЗЕМЛИ

онер компании ЛУКОЙЛ, совладелец ИФД «Капитал» и владелец ФК «Спартак» Леонид Федун. Под стадион выделен участок площадью 35 га, на нем кроме спорткомплекса разместится четырехзвездная гостиница на 200 номеров общей площадью 12 500 кв. м и высотой 15 этажей (строить ее будут одновременно со стадионом, срок окончания строительства ориентировочно 2009 год), а также парковка на 5600 машиномест.

Проект предполагает строительство арены, рассчитанной на 35 тыс. зрителей, а также примыкающей к ней малой арены универсального назначения на 12 тыс. мест. Генподрядчиком стала немецкая компания Hochtief, которая имеет богатый опыт строительства стадионов в ряде европейских стран, в частности Германии, принимавшей в прошлом году чемпионат мира по футболу. Hochtief активно работает и в России, где ее усилиями возводятся «коробки» для магазинов ИКЕА, «Ашан» и др. Правда, возведением стадионов у нас компания пока не занималась. Между тем некоторые трудности есть уже сейчас, на стадии подготовки проекта и начала строительства.

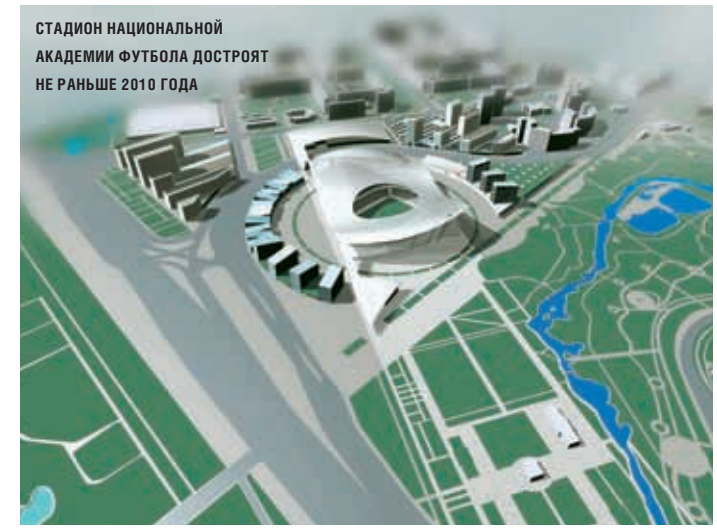
Так, у «Спартака» выросли аппетиты по части вместимости стадиона. Сейчас руководство заявляет о желании увеличить число мест с 35 тыс. до 42 тыс. Господин Федун объясняет это решение многочисленными пожеланиями болельщиков, а также международными требованиями к стадионам.

Уже этим летом предполагается утверждение первоначального плана проекта, а к концу года должна быть согласована проектная документация. Но пока стадион еще «блуждает» по выделенному под него участку. Как оказалось, прямо под местом будущего строительства находится законсервированная станция метро «Волоколамская», расположенная между «Щукинской» и «Тушинской». Выяснилось это совсем недавно, поскольку расположение подземных коммуникаций в Москве засекречено с 1935 года. «Станция метро расположится в нескольких метрах от стадиона, так что проблем с тем, чтобы добраться до него зрителям общественным транспортом, не возникнет. Финансирование строительства станции „Волоколамская“ — вопрос пока не решенный. Но мы надеемся, что Москва поможет нам в этом вопросе. Если нет, то, полагаю, сделаем это сами. В непосредственной близости находится и Москва-река. В качестве одного из вариантов доставки зрителей нами рассматривается и речной транспорт»,— рассказывает директор стадиона «Спартак» Андрей Козырев.

На этом проблемы будущего стадиона не заканчиваются. Как полагают специалисты, сдать объект в срок может помешать то, что на сегодняшний день еще нет проекта планировки всего Тушинского аэродрома: «Там запланировано создание теннисного центра со стадионом, центра водных видов спорта с большим бассейном, центра борьбы, гольф-центра, яхты, центра автоспорта с трассой. Пока ни один из планов не утвержден, но инвесторы намереваются в качестве инвестиционной составляющей других проектов, не связанных со стадионом «Спартак», возводить коммерческие объекты — жилье, офисы и торговые помещения.



ПРОЕКТ РЕКОНСТРУКЦИИ СТАДИОНА «ДИНАМО» ВКЛЮЧАЕТ ТАКЖЕ СТРОИТЕЛЬСТВО РЯДОМ С НИМ ОФИСНОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



СТАДИОН НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ ФУТБОЛА ДОСТРОЯТ НЕ РАНЬШЕ 2010 ГОДА

ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ Футбольный стадион «Динамо» уже в будущем году ожидает масштабное строительство. На территории, принадлежащей владельцам стадиона, должен быть возведен комплекс офисных и жилых зданий «Петровский парк» общей площадью около 500 тыс. кв. м. Инвестором проекта выступает ВТБ, который планирует вложить туда порядка $1 млрд в ближайшие три-четыре года. А спортивные сооружения будут реконструироваться. Проектирование спортивных объектов возложено на «Моспроект-4», а офисной и жилой частью зданий занимается ТПО «Резерв». По словам главного архитектора «Резерва» Владимира Плоткина, сейчас проект находится в эскизной стадии и до того момента, когда объект будет готов к эксплуатации, пройдет еще лет пять: «Пока даже не определено, какая часть площадей придется на жилой фонд, а какая на офисы»,— поясняет господин Плоткин.

Стадион начнет действовать несколько раньше — в 2009–2010 годах. «Фасады стадиона являются предметом охраны, их надо сохранить. Внутри произойдет изменение структуры. На общественном совете в конце прошлого года руководством города было одобрено решение о реконструкции Большой спортивной арены под футбольный стадион на 30 тыс. зрителей. В подтрибунных помещениях появится спортивный зал для других видов спорта. В ходе реконструкции футбольное поле предполагается повернуть на 90°, что, по мнению проектировщиков, повысит его комфортность для футболистов и зрителей»,— рассказывает руководитель архитектурно-проектной мастерской №6 «Моспроекта-4» Дмитрий Буш.

Сейчас комплекс состоит из Большой и Малой спортивных арен. Расположенный там же Петровский парк является памятником садово-паркового искусства. По словам господина Буша, реконструкцией он будет затронут минимально. На месте Малой спортивной арены появится спорткомплекс, включающий футбольный манеж, бассейн, ледовые площадки, гимнастические залы. Но вместимость стадиона несколько уменьшится — с нынешних 34 тыс. до 30 тыс. зрителей.

Проект реконструкции Большой спортивной арены, по предварительным оценкам, обойдется в $250 млн. «Стоимость проекта такова, потому что будет осуществляться не только строительство, но и реставрация — это всегда удорожает работы»,— говорит господин Буш.

А вот стадион ЦСКА на Песчаной улице недалеко от здания «Триумф паласа» должен быть построен уже в 2009 году. Вместимость его составит 30 тыс. зрителей. «В соответствии со стандартами ФИФА и УЕФА на проведение клубных матчей вплоть до четвертьфинала. Полуфиналы можно играть уже с трудом — нужно договариваться, согласовывать. А на финал нужно иметь стадион вместимостью порядка 55 тыс. зрителей»,— объясняет Дмитрий Буш.

Инвестиционная составляющая стадиона ЦСКА — гостиничные и офисные помещения в подтрибунном пространстве, а также башня высотой 45 этажей, где разместятся офисы. Общая площадь коммерческой недвижимости составит 70 тыс. кв. м.

Генподрядчик проекта — фирма «Ингеоком». Она принимала участие в строительстве «Локомотива», а тут получила генподряд на все строительство. Стоимость стадиона, по оценке господина Буша, вряд ли будет менее $250 млн.

В районе метро «Ботанический сад» ориентировочно в 2010–2012 годах появится стадион Национальной академии футбола. Планируется, что это будет спортивная площадка для сборной и всех клубов РФС. Площадь участка, выделенного под стадион, около 35 га. Стадион рассчитан на 55 тыс. зрителей, что позволит проводить на нем матчи любого уровня.

Земля ранее принадлежала ВДНХ, сейчас занята арендаторами — рынками, складами и прочими временными сооружениями. Процесс находится на предпроектной стадии. «Проект идет довольно медленно, „Моспроект-4“ занимается им уже два года, хотя на это в принципе достаточно и года»,— говорит господин Буш.

Инвестор — Национальная академия футбола — намеревается построить рядом со стадионом торгово-развлекательный комплекс площадью 25 тыс. кв. м, спортивно-развлекательный комплекс (25 тыс. кв. м), четырехзвездную гостиницу на 180 номеров площадью 27 тыс. кв. м и офисный комплекс (27 тыс. кв. м). Общая площадь стадиона при этом составит 28 тыс. кв. м отапливаемых помещений (то есть без учета трибун и поля).

Кроме того, в Москве строятся два легкоатлетических стадиона. Стадион «Измайлово» разместится в районе нынешнего Черкизовского рынка. Он имеет богатую историю. Начал строиться он в 1936 году и был задуман как наш ответ Адольфу Гитлеру, который провел в 1936 году в Берлине Олимпиаду. Гитлер сделал огромный легкоат- →



СТАДИОН «ИЗМАЙЛОВО» РАЗМЕСТИТСЯ НА МЕСТЕ НЫНЕШНЕГО ЧЕРКИЗОВСКОГО РЫНКА



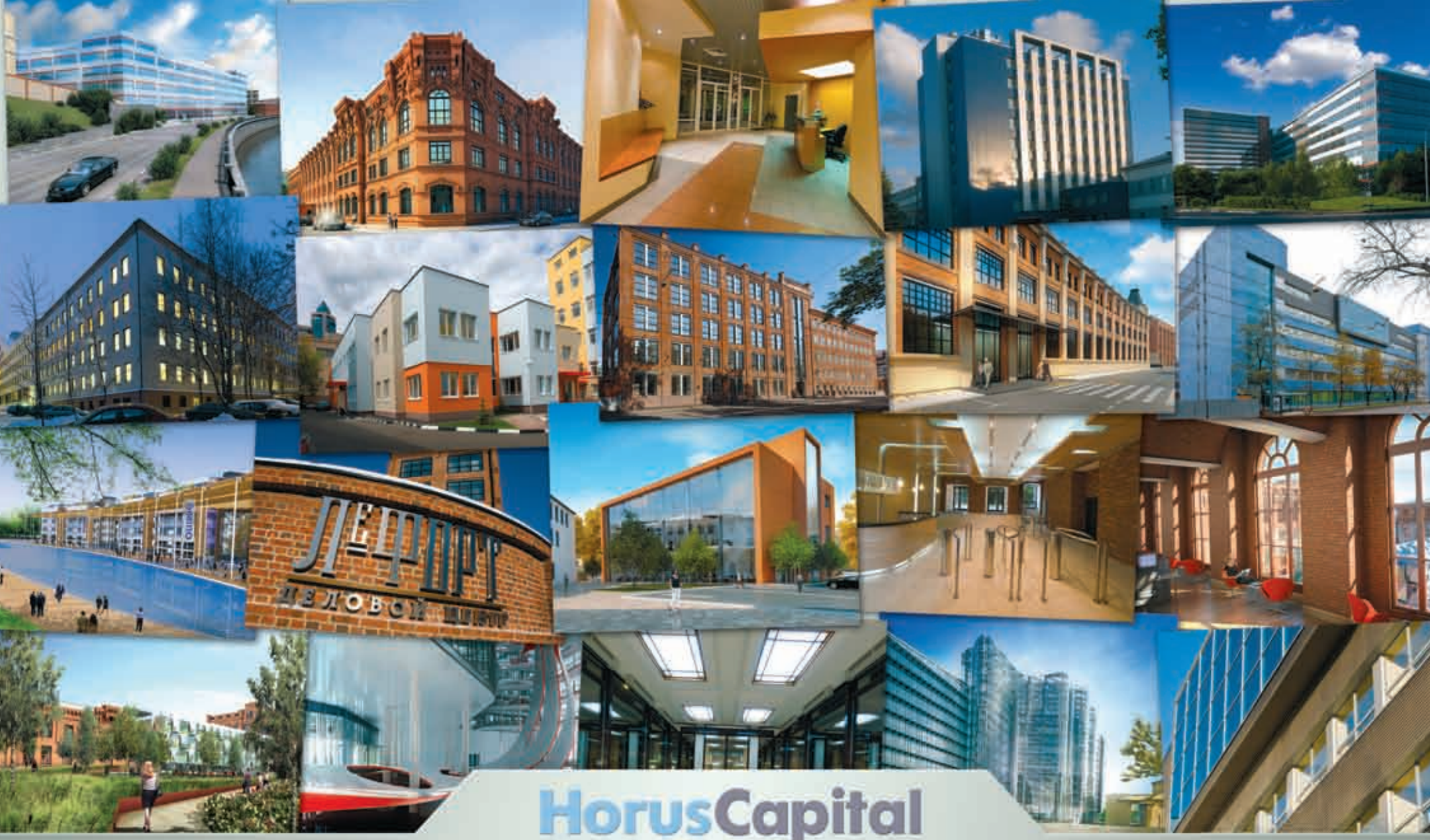
ЛЕГКОАТЛЕТИЧЕСКИЙ СТАДИОН В «ТЕКСТИЛЬЩИКАХ» РАССЧИТАН НА 15 ТЫС. ЗРИТЕЛЕЙ

УСПЕШНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ПРОЕКТ — ПЕРМСКИЙ СТАДИОН «МОЛОТ». ПОМИМО СПОРТИВНЫХ МАТЧЕЙ ТАМ ПРОХОДЯТ КОНЦЕРТЫ, КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ДАЖЕ РАБОТАЕТ САЛОН АВТОМОБИЛЕЙ. МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ПРЕДУСМОТРЕНА НА ЭТАПЕ ЧЕРТЕЖЕЙ

ТУШИНСКИЙ ГОЛ

Права долгосрочной аренды Тушинского поля принадлежат ФГУП «Национальный аэроклуб России имени Чкалова». Несколько лет назад полеты малой авиации запретили по причине близости поля к жилым массивам: «На деятельности аэроклуба запрет полетов в Тушине особо не сказывается, поскольку у нас есть другая площадка — авиационный центр „Борки“ под городом Кимры в Тверской области»,— говорит гендиректор аэроклуба Юрий Посаженников. По его словам, аэроклуб является балансодержателем аэродромного имущества. Общая площадь Тушинского аэродрома составляет около 220 га; за вычетом площадей, отданных под стадион «Спартак», остается порядка 185 га. Территория, поделена между двумя инвесторами — общественной общероссийской организацией «Российская автомобильная федерация» и всероссийским добровольным обществом «Спортивная Россия».

По словам руководитель департамента инвестиционно-строительных программ «Спортивной России» Андрея Паламарчука, планы по застройке Тушинского поля пока известны лишь в общих чертах. «Мы будем воплощать многофункциональный подход, создавая социально значимую инфраструктуру, предполагающую наличие ледовой академии, академии тенниса, центра реабилитации инвалидов. Будем строить жилье для спортсменов и комплекс для занятий экстремальными видами спорта. Озеленим берег вдоль Москвы-реки»,— рассказал господин Паламарчук.



HorusCapital

OWNER AND DEVELOPER

www.horuscapital.com







ЛЕФОРТ

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

на Преображенской набережной

- 50 000 м² арендуемых офисных площадей
- Блоки от 900 до 4100 м²
- Эксклюзивный особняк 400 м²
- Соотношение парковочных мест 1:70
- 2 ресторана самообслуживания
- Собственная кондитерская
- Ресторан на набережной
- Профессиональная управляющая компания

1-я очередь: 15 500 м² – полностью сдана в аренду

2-я и 3-я очереди: 34 500 м², готовность под отделку – II квартал 2007

Сайт проекта: **www.le-fort.ru**

+7 (495) 788-55-75

Реклама

летический стадион вместимостью 100 тыс. зрителей, на что руководство СССР решило ответить возведением арены, вмещающей 120 тыс. зрителей. По проекту стадион, который должен был называться Центральным стадионом Советского Союза, имел западную, южную и северную трибуны, а с востока открывалось поле для парадов с возможностью выхода на стадион военной техники и колонн трудящихся. Строительство его было начато, но прервалось во время финской войны. Затем началась Великая Отечественная, и о стадионе забыли. «Проект интересен тем, что под трибунами должен был быть бункер для советского правительства. Охранять руководителей партии предполагалось силами танкового полка, который размещался под землей. К стадиону предполагалось протянуть от Кремля секретную ветку метро. Это должна была быть точка сбора при эвакуации, откуда в сопровождении бронетанковых войск уже можно было двигаться в сторону Урала. Подземные сооружения были сделаны, а также началось строительство нижнего яруса трибун»,— рассказывает господин Буш. Но после войны центральным стадионом страны стали „Лужники“. Перед Олимпиадой-80



СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО СТАДИОНА «СПАРТАК» ОЦЕНИВАЕТСЯ В €150 МЛН

стадион в Измайлове слегка подремонтировали и использовали как тренировочную площадку. А недавно Москва получила право проведения чемпионата мира по легкой атлетике 2013 года — в городе должно быть сделано два стадиона; исходя из этого, решено было завершить строительство, начатое в 1930-х годах. Внешняя лента подтрибунных помещений будет вмещать многофункциональный комплекс, включающий гостиницы, спортзалы, бассейны, фитнес-клуб. Площадь инвестиционной составляющей, включая паркинг, составит 100 тыс. кв. м. В роли заказчика выступает дирекция стадиона, а инвесторы — совладельцы Черкизовского рынка. Там, где сейчас находится Черкизовский рынок, должно появиться жилье (площадь еще не определена) и большой спортивный парк.

Сравнительно небольшой по масштабам проект — реконструкция стадиона «Москвич» (АЗЛК). Его также предполагается реализовать в преддверии чемпионата мира по легкой атлетике — в 2009 году. Финансирование его будет производиться из бюджета Москвы. Стадион на 20 тыс. зрителей, при нем будут новые теннисные корты и футбольные поля.

Сравнительно небольшой проект, который имеет спортивную и коммерческую составляющую, реализует сейчас девелоперская компания «Хорус Капитал», выступившая партнером ВФСО «Динамо» по созданию спорткомплекса в районе «Водного стадиона». Помимо спортивного комплекса предполагается построить бизнес-парк общей площадью порядка 40 тыс. кв. м, площадь спортивных сооружений составит 10–12 тыс. кв. м. Спортивная составляющая определена еще не полностью, пока инвестор с уверенностью говорит только о бассейне. По словам директора по маркетингу компании «Хорус Капитал» Павла Барбашева, стройка начнется осенью этого года. Инвестиции в проект составят более $100 млн. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАК ЗАРАБОТАТЬ НА МОСКОВСКИХ СТАДИОНАХ?

Ралиф Сафин, член Совета Федерации:
— Сначала надо научиться хорошо зарабатывать на рекламе, на продаже трансляционных прав. А также рядом со стадионом необходимо иметь гостиницу и какой-нибудь деловой центр. На этом можно хорошо заработать. И конечно, надо учиться зарабатывать на билетах, а то у нас в среднем он стоит 300 рублей, а в Англии может стоить и £100. Но там, правда, и матчи зрелищнее.

Александр Гафин, член Совета директоров Альфа-Банка:
— Нужно понять, что стадионы — это не только спортивные, но и зрелищные площадки. А нам сейчас явно не хватает именно зрелищных площадок: «Россия» закрыта, а Кремль уже перегружен. Поэтому можно спокойно зарабатывать на концертах и при проектировании стадиона учитывать возможность построения сцены и обеспечение нужной яркости света.

Михаил Козелев, генеральный директор компании АПТ РОС (входит в состав «Агромашхолдинга»):
— Надо учиться зарабатывать на услугах. Мне кажется весьма успешным как бизнес-модель лондонский стадион «Стэнфорд Бридж». Там на каждой трибуне свой ресторан — в стоимость билета входит шведский стол, причем кормят очень вкусно. Уходить оттуда не хочется, а после футбола тратишь больше, чем стоил билет, хотя и он недешевый — £120 минимум. На стадион входит порядка 50 тыс. болельщиков. Ну и, конечно, серьезный источник доходов — реклама. Впрочем, залог успеха — хорошая игра команды, на которую не жалко потратиться.

Николай Гуляев, олимпийский чемпион по конькобежному спорту:
— Самый простой способ — заработать на массовом катании. Еще стадионы могут заработать на проведении различных шоу и коммерческих презентаций. Я был на презентации новой модели BMW, где устраивали ралли на льду. Было очень красиво: много прессы, спонсоров и, соответственно, зрителей.

Алимжан Тохтахунов, президент Отечественного футбольного фонда:
— Строить возле стадионов игровые центры, аттракционы, концертные площадки. То есть необходимы семейные комплексы развлечений, где каждый найдет что-то по своему вкусу и по своим потребностям. На этом можно неплохо заработать, тем более что в Москве мест, куда можно сходить всей семьей, не так много. Еще стадионы должны иметь свои собственные мини-гостиницы и конференц-залы. С отелями у нас проблема.

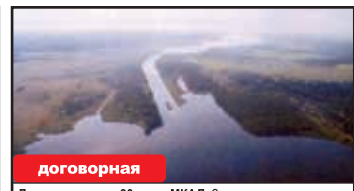
Алексей Островский, заместитель руководителя фракции ЛДПР:
— Лучше всего с умом подойти к делу. Владельцам стадионов необходим правильный подход, который позволит на проведении спортивных соревнований зарабатывать столько же, сколько на сдаваемой в аренду недвижимости. Во всем мире это успешный бизнес, а мы не ценим того, что имеем. Государство должно регулировать деятельность владельцев стадионов, потому что вопросы коммерциализации на откуп отдавать нельзя. Иначе они увлекутся этим делом и развалят нам всю спортивную отрасль.

Максим Игнатьев, генеральный директор сети фитнес-клубов Reebok и Maxisport:
— Традиционно на стадионах зарабатывают концертами и развлекательными мероприятиями, которые собирают неплохую аудиторию. И этот заработок, насколько мне известно, достаточно серьезный. Кроме того, можно проводить околоспортивные мероприятия: от корпоративных вечеринок до банкетов. Использовать большую территорию под выставки я бы не советовал, потому что в последние годы в Москве появилось много комплексов, которые не так уж сильно загружены. Можно также какую-то часть стадиона оборудовать фитнес-центром. «Олимпийский» — хороший пример того, как подобный объект может приносить существенный доход. Особенно если он заранее запланирован.

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS


ПРОДАЖА
$ 10 000/м²
Бизнес-центр класса «А». 9300 м². м. Цветной Бульвар, 2-й Волконский,10, от метро 7 мин. пешком, 1-я линия, 9 этажей, подземная парковка. Собственник.
991-51-18


ПРОДАЖА
$ 3 600/м²
м. Бауманская. Офисное здание 3500 м², 5 этажей, хорошее состояние, собственник, 1-я линия, 54 МГТС, оптиковолокно, парковка.
8-916-223-38-68, 8-915-364-29-51

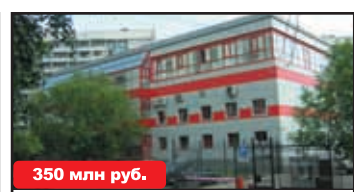

ПРОДАЖА
договорная
Дмитровское ш., 30 км от МКАД. Земля непосредственно на берегу Икшинского водохранилища. Удобный подъезд. Коммуникации. Право собственности оформлено до береговой линии.
410-60-89


ПРОДАЖА
$ 2 500 000
м. Домодедово. Продажа земельного участка в г. Домодедово под строительство офисно-складского комплекса общей площадью 2,5 га. На участке семь капитальных строений, ж/д ветка.
www.deltarealty.ru (495)790-790-5


ПРОДАЖА
от 35$ до 120$/м² в месяц
г. Екатеринбург. ТЦ «NEBO» в центре на пересечении ул. Розы Люксембург и Народной Воли. 8 этажей, формат универмага. Общая площадь 9 360 м², торговая 5 235 м². Ведутся работы по внутренней отделке.
www.naiglobal.ru(495)223-23-20, 8-926-220-85-85 Антонина

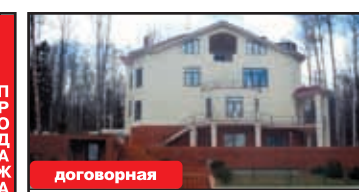

ПРОДАЖА
от $ 3 300/м²
м. Калужская. Бизнес-центр класса «В+». Профессиональное управление объектом. Продаются офисные помещения от 500 м². Под чистовую отделку. Подземная парковка. www.9akrov.ru
www.naiglobal.ru 223-2320 Евгений Бакрин


ПРОДАЖА
м. Калужская, ул. Обручева. Продажа БЦ класса «А». Год постройки 2006. 9 этажей, наземная/подземная парковка, здание полностью сдано в аренду, площадь 16460 м². Продажа арендного бизнеса.
www.deltarealty.ru (495)790-790-5


ПРОДАЖА
350 млн руб.
м. Кантемировская. Действ. офисное ОСЗ 2005 г. постройки, 3342 м², 3 этажа, Загорьевский пр. д.5, к.3, современные системы инженерии и безопасности, мощность 450 кВа, охран. парковка 50 м/м, огороженная тер-рия, 500 м от МКАД.Собственник.
8-926-814-64-68, 102-42-25



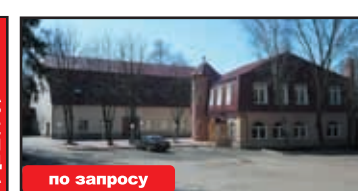
ПРОДАЖА
€ 1 500 000
м. Кантемировская. Полная продажа функционирующего бизнеса. Очень проходное место. Трехуровневый зал. 150 посадочных мест. Общая площадь 550 м².
236-80-90, 237-35-03


ПРОДАЖА
договорная
Куркинское ш.,5 км от МКАД. Коттеджный пос. «Нагорье 12». Дом 720 м² кирпичный, с бассейном. Участок 1,6 га. Смешанный лес, беседка, пруд, барбекю. Гараж на 3 машины. Все коммуникации центральные. Охрана.
410-60-91


ПРОДАЖА
$ 15 000/м²
м. Новокузнецкая. Особняк площ. 1270 м². Большая Ордынка. Не требует ремонта и вложений.
www.naiglobal.ru 223-2320 Евгений Бакрин

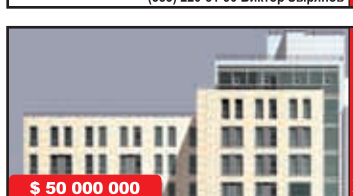

АРЕНДА
от $ 450/м² в год
Новосибирск, Пр-т Димитрова, РосЕвроПлаза – офисы класса «А». От 20 до 1500 м². Большая парковка, современная инженерия, богатая инфраструктура.
(495) 228-34-80 доб. 77-21 Руслан Малыгин, (383) 220-51-90 Виктор Зырянов

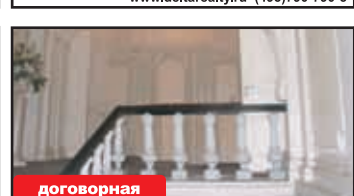

АРЕНДА
от € 300
м. Петровско-Разумовская. Аренда в БЦ класс «Б». Общ. пл. 58 000 м². Аренда офисных блоков от 2000 м². Помещения предлагаются готовыми к въезду. Развитая инфраструктура, наземная парковка.
www.deltarealty.ru (495)790-790-5


ПРОДАЖА
по запросу
Продается комплекс строений на огороженной территории 0,74 Га, земля в собственности. Площ. стр.= 8000 м². Вся дополнительная информация по запросу.
www.naiglobal.ru 223-2320 Олег Федынко

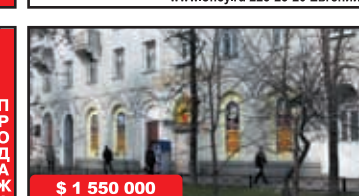

ПРОДАЖА
$ 3500/м²
м. Савеловская. Бизнес-центр «В». Продаются блоки - 1500-4500 м². Этажность – 9 эт., общая площадь- 14992,01 м², высота потолков- 3,5 м.
www.oficy.ru 223-23-20 Евгений


АРЕНДА
от $ 500
м. Семеновская. Аренда в БЦ класса «А». 33-этажный БЦ. Аренда блоков от 450 м². Трехуровневая парковка, микроклимат, кафе, ресторан, конференц-зал. Готово во 2 кв. 2007 г.
www.deltarealty.ru (495)790-790-5


ПРОДАЖА
$ 50 000 000
м. Сухаревская, Последний пер., д. 28. Новое административное здание класса «А», общ. площадь 4 803,8 м² . Вентилируемый фасад, совр. инженерия, подз. паркинг – 22 м/м. Собственник.
780-72-82, 257-43-34


ПРОДАЖА
договорная
м. Сухаревская. Продается особняк 1150 м².
108-87-87


ПРОДАЖА
$ 35 000 000
м. Цветной бульвар. Продажа особняка класса «А». Общая площадь 3200 м². Евроремонт, 3 этажа + мансарда; охраняемая территория, система контроля доступа; 30 машиномест. Готово для въезда.
www.deltarealty.ru (495)790-790-5


ПРОДАЖА
$ 1 550 000
м. Щукинская, ул. Маршала Новикова, д. 2, корп. 2. Магазин, офис, 1-й этаж и подвал 6-ти эт. кирп. дома, общ. площ. 436 м², высота потолка на 1 этаже 4,75 м. Фасад выходит на оживленную проезжую часть. Возможна аренда.
8-916-682-57-89, 767-93-13

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 651-95-99, доб. 127.
* С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефонам, указанным в рекламных объявлениях.

ЗАПРЕТИТЬ НЕЛЬЗЯ РАЗРЕШИТЬ

В ФЕВРАЛЕ 2007 ГОДА ПРЕФЕКТ ЦАО СЕРГЕЙ БАЙДАКОВ, ЗАРУЧИВШИСЬ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ЮРИЯ ЛУЖКОВА И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО СОВЕТА МОСКВЫ, ВВЕЛ МОРАТОРИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО В ОКРУГЕ НОВЫХ ОФИСНЫХ ЗДАНИЙ. НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ СПУСТЯ МЫ ОБНАРУЖИЛИ, ЧТО НА ЛУЖНЕЦКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, ВОПРЕКИ ЗАПРЕТУ, СТРОЯТ ОФИСНЫЙ ЦЕНТР. ПО ПРОСЬБЕ BG СТОРОНЫ ОБЪЯСНИЛИ СУТЬ ПРОИСХОДЯЩЕГО. ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Слухи о введении запрета на строительство офисных зданий в центре Москвы появились больше года назад. Формальным поводом для вступления ограничений в силу послужили результаты проверки строящихся в ЦАО объектов, в ходе которой стало очевидно, что пятилетний «план» по строительству коммерческой недвижимости в центре перевыполнен.

В 2006 году чиновники ЦАО, как и их коллеги в других округах Москвы, проводили работу по актуализации градостроительных планов. То есть систематизацию построенных на их территории объектов и сравнение полученных показателей с тем, что и в каких объемах должно быть построено в округах, согласно градостроительному плану развития столицы до 2020 года. Подведение промежуточных итогов происходит в Москве каждые пять лет.

«Мы проанализировали выполнение градостроительного плана развития округа за предыдущие пять лет и увидели, что по строительству офисных и больших торговых центров плановые показатели серьезно превышены,— рассказывает префект ЦАО Сергей Байдаков,— а по строительству муниципального жилья, гаражей, школ, детсадов мы заметно отстаем. При этом свободной земли в округе больше не становится. Доложив мэру Москвы ситуацию, мы подготовили предложение о том, что строительство офисных зданий в центре необходимо серьезно ограничить. И это решение Юрием Михайловичем было поддержано».

В феврале 2007 года состоялось заседание координационного совета по реконструкции центральной части Москвы, на котором было принято решение об ограничении офисных объектов. Мэр дал Москомархитектуры поручение подготовить соответствующий распорядительный документ.

Поскольку решение координационного совета само по себе является руководством к действию, префектура ЦАО начала борьбу с инвесторами, предлагающими проекты новых офисных зданий уже весной. С апреля в префектуре в еженедельном режиме собирается рабочая группа по рассмотрению и проработке возможности изменения функционального назначения административно-офисных объектов, которые предполагалось строить.

«Недавно был фактически снят с рассмотрения вопрос о реконструкции двух промышленных предприятий — „Гелиймаша“ и „Союза“ — в районе Хамовнического Вала,— рассказывает Сергей Байдаков.— На территории заводов инвестор планировал строительство почти 500 тыс. кв. м офисных площадей. По итогам рассмотрения почти вдвое был снижен объем и практически полностью изменена функция: будет строительство жилья, апартаментов и исключена офисная функция».



ЗДЕСЬ, НА ЛУЖНЕЦКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, ВОПРЕКИ ЗАПРЕТУ, СТРОИТСЯ ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «СОЮЗ»

МЕСТО ПРЕЦЕДЕНТУ Редевелопментом завода «Союз» занимается инвестиционная группа «Абсолют». «В связи с заявлением Юрия Лужкова о необходимости пересмотра объема офисного строительства в центре в проекте „Союз“ на Лужнецкой набережной мы пересмотрели соотношение офисной и жилой недвижимости в пользу последней,— объясняет акционер ИГ „Абсолют“ Андрей Косолапов.— Вместо прежнего соотношения один к одному соотношение офисной и жилой недвижимости теперь составляет один к двум: 78 400 кв. м займут офисы, 121 600 кв. м — жилье».

НОВЫЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС МОСКВЫ РЕГЛАМЕНТИРУЕТ ОБЩИЕ ПРАВИЛА РАЗВИТИЯ ГОРОДА, А НЕ ЗАПРЕЩАЕТ СТРОИТЬ ОФИСЫ, К ПРИМЕРУ В ЦАО

Сотрудники ИГ «Абсолют» уверяют, что полностью отказаться в проекте «Союз» от строительства офисных помещений градостроительный совет, утверждавший проект, не требовал. Сергей Байдаков объяснил наличие офисов в проекте «Союз» после введения запрета на их строительство следующим образом: офисы остались в небольшом количестве, главное, изменилась основная функция проекта: преобладает жилая застройка.

«Когда речь заходит о строительстве многофункциональных комплексов,— рассказывает Сергей Байдаков,— необходимо тщательно рассматривать каждое предложение в индивидуальном порядке. Если инвестор предлагает строительство гостиницы — а для нас гостиницы очень важны — и в проекте здания в незначительных объемах заложены офисные помещения, то такой проект мы можем согласовать. Но если инвестор пытается схитрить, построить всего два-три гостиничных номера, а все остальное пустить под офисы, мы ему откажем».

По сути, как и предсказывали девелоперы коммерческой недвижимости, запрет на строительство офисов в ЦАО действует не для всех и не всегда. Что подтвердила и пресс-секретарь главного архитектора Москвы Наталья Климова:

— В июле правительство Москвы должно принять новый Градостроительный кодекс столицы. Неверно думать, что в нем записаны строгие ограничения на строительство в определенных районах Москвы некоторых видов недвижимости. Кодекс регламентирует общие правила развития города, а не запрещает строить офисы в ЦАО, к примеру.

СТРОИЛИ И БУДЕМ СТРОИТЬ «Запрет распространяется на девелоперские проекты, реализация которых еще не началась. По сути, речь идет о нулевой стадии, когда у компании еще нет разрешительной документации на строительство,— рассказывает Константин Лосюков, директор отдела по работе с корпоративными клиентами компании Knight Frank.— Остальные объекты, в том числе реконструированные, в этот список не попадают. Они будут достроены и заполнены арендаторами, как и планировалось».

Действительно, в «Промсвязьнедвижимости» — компании, которая занимается реконструкцией зданий под офисную недвижимость на десятке площадок в ЦАО,— нам подтвердили, что введение запрета никак не отразилось на ее работе.

Тем не менее, если в ЦАО будет продолжаться только реконструкция зданий под офисную недвижимость и строительство многофункциональных комплексов, включающих офисы, произойдет резкое сокращение предложений.

«Реконструкция подразумевает сохранение площадей, позволив увеличить пространство не более чем на 10%,— объясняет Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood.— Приостановка офисного строительства в центре Москвы резко снизит количество предлагаемых офисных помещений класса А и В+, что на фоне высокого спроса неминуемо приведет к повышению ставок аренды и стоимости примерно на 30%. Тогда офисы в центре столицы смогут позволить себе только избранные компании».

Уже сейчас в ЦАО в некоторых проектах, находящихся в стадии реализации, стоимость аренды достигает $1,5–1,7 тыс. за 1 кв. м в год. По такой ставке, например, предлагаются офисные помещения в бизнес-центрах класса А — «Военторг» и Four Winds Plaza.

Участники рынка отмечают, что дефицит свободных площадок в Москве привел к тому, что часть девелоперов начала строительство офисных центров за МКАД. Стоимость аренды офисов в Москве заставляет и арендаторов задуматься о переезде за Кольцевую автодорогу. В то же время эксперты прогнозируют неизменно высокий спрос на аренду офисных помещений и в ЦАО — поскольку существует категория компаний, которые не могут позволить себе организовать офис вне центра города. Это крупные международные юридические компании, аудиторы, финансовые институты, к примеру.

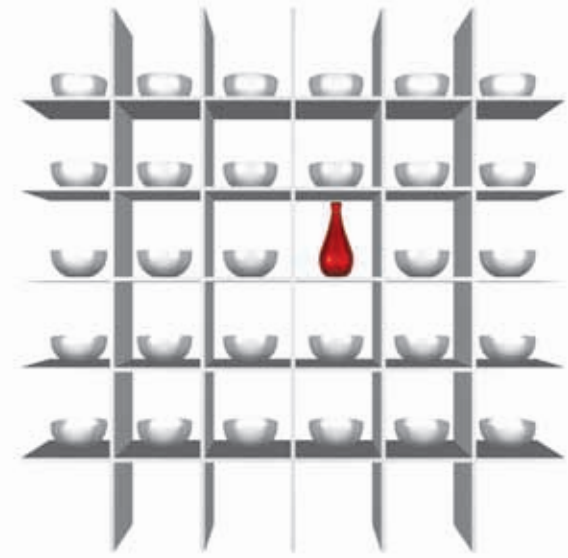
По мнению властей, приоритетными для строительства в центре города следует считать объекты социальной сферы, а также гостиницы и жилую недвижимость.

Исходя из того, что 1 кв. м жилья в ЦАО стоит $5–25 тыс., а в апартаментах его стоимость доходит до $30–80 тыс., можно сделать вывод, что для инвесторов строительство жилых домов вместо коммерческой недвижимости окажется даже более выгодно.

Что касается гостиниц, девелоперы прогнозируют, что властям не удастся добиться от инвесторов строительства в ЦАО трехзвездных отелей, несмотря на то что их в городе не хватает.

«При существующей цене на землю в центре Москвы инвесторам выгодно строить только отели „пять звезд“,— рассказывает Вера Сецкая, президент компании GVA Sawyer.— Экономика трехзвездных гостиниц очень чувствительна к стоимости земельного участка, поэтому строительство гостиниц такого класса в ЦАО. ■

Естественное неравенство



4,5 минуты от Москвы.

Точность – это то, чем мы в техно-логистическом комплексе «Томилино» особенно гордимся.
6 км от МКАД. 140 га территории. 500 000 кв.м складских, производственных и офисных помещений премиум-класса. ТЛК «Томилино» с 2004 года известен своим европейским уровнем сервиса. Это не просто логистический парк, а бизнес-трансформер. Здесь конструируют уникальное предложение для каждого арендатора.
Удачное расположение между Рязанским и Новорязанским шоссе. Плюс профессиональная служба эксплуатации.
Плюс весь комплекс необходимых услуг.
Аренда склада на территории ТЛК «Томилино» — верное решение логистических задач вашего бизнеса.

Это точно.

ТОМИЛИНО
техно-логистическая компания
www.tomilino.ru +7 (495) 558-6202



РЕКЛАМА

ИНВЕСТОРЫ ПРИЕХАЛИ НА ВСЕ ГОТОВОЕ

В ИЮНЕ СЕМЬ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ ПОСЕТИЛИ ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ. ПО ИХ ПРОСЬБЕ ОРГАНИЗАТОР ТУРА КОМПАНИЯ IM EVENTS УСТРОИЛА ПОКАЗ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНОВ, ВСТРЕЧИ С ВЛАСТЯМИ. ЛЮБОПЫТНО, ЧТО ВО ВРЕМЯ ПОЕЗДКИ ГОСТЯМ НЕ БЫЛ ПРЕДЛОЖЕН НИ ОДИН ПРОЕКТ, В КОТОРОМ ОНИ МОГЛИ БЫ ВЫСТУПИТЬ СОИНВЕСТОРАМИ. ТАТЬЯНА ЛОМАКИНА

Тур Discovery Week: on Top of Russia организовывали для инвесторов, девелоперов и банкиров из Великобритании, США, Норвегии, Германии, Голландии, работающих в различных секторах рынка коммерческой недвижимости. В туре приняли участие такие компании, как RDS Development, ADM Group, Winta Investment, Libman Partnership, DTZ, AIG Lincoln, Giffels Rassia, Rodamco. Другие участники поездки названия своих компаний просили не афишировать.

Программа поездки была составлена с учетом пожеланий гостей. Инвесторы выбрали семь городов-миллионников — Челябинск, Новосибирск, Екатеринбург, Уфу, Самару, Ростов-на-Дону и Сочи. Там, опять же по просьбе гостей, были выбраны для показа объекты коммерческой недвижимости. Прежде всего торгово-развлекательные и бизнес центры.

Объединяло всех участников тура одно — желание составить собственное представление об инвестиционном потенциале российских городов, оценить плюсы и минусы наиболее интересных строящихся и готовых проектов. А также познакомиться с властями в регионах, узнать специфику юридического и технического оформления проектов.

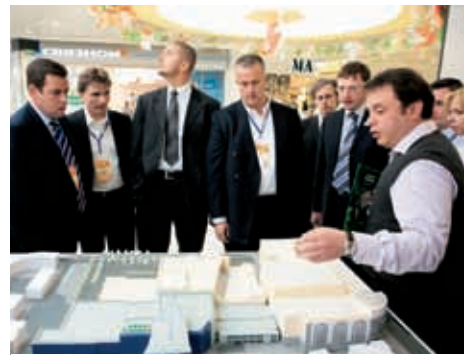
ОФИСЫ И ТОРГОВЛЯ Первая остановка — город Челябинск. Инвесторы посетили открывшийся в марте 2007 года торгово-развлекательный комплекс «Горки», реконструированный на месте бывшего завода. Общая площадь комплекса — 53 тыс. кв. м. Среди арендаторов ТРЦ — «Наш гипермаркет», магазин бытовой техники «Эксперт», сеть детских развлечений Crazy Park.

Затем гостям показали строительную площадку на пересечении улиц Труда и Чайковского. Здесь в июле начнется строительство ТРК «Родник». Арендаторами станут гипермаркет, магазин в формате DIY, 12-зальный кинотеатр и боулинг. Второй участок, который осваивает компания «Родник», находится между улицами Энгельса и Труда в Центральном районе Челябинска. Здесь будет построена гостиницы Radisson SAS на 196 номеров. Общая площадь объекта — 22,4 тыс. кв. м.

Действующий бизнес-центр «Аркаим Плаза» на улице Маркса, 38 стал следующим объектом, выбранным гостями для просмотра. Офисы в этом деловом центре класса А арендуют прежде всего финансовые компании — среди них девять банков.

После экскурсии по офисному комплексу здесь же состоялась встреча с депутатом Государственной думы Валерием Пановым. На просьбу инвесторов прояснить ситуацию с земельным вопросом в регионе Валерий Панов ответил, что участки в Челябинске можно приобрести в собственность, взять в аренду или оформить инвестиционное соглашение. Еще один вариант — перевод сельскохозяйственных земель в земли поселений. По словам депутата, на сегодняшний день в Челябинске выгодно вкладывать деньги в строительство логистических комплексов. Однако складские комплексы смотреть инвесторы не поехали — после встречи с депутатом делегация отправилась с строящийся бизнес-центр класса А «Челябинск Сити».

ВОПРЕКИ НАМЕКАМ МЭРА, ИНВЕСТОРЫ ПОЕХАЛИ СМОТРЕТЬ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ



ИЗ ВСЕГО РАЗНООБРАЗИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ ИНТЕРЕСОВАЛИ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ И БИЗНЕС ЦЕНТРЫ Новосибирская программа началась в зале заседаний мэрии города встречей с местным градоначальником Владимиром Городецким и архитектором города Валерием Арбатским. Они рассказали гостям о планах создания в Новосибирске мультимодального транспортного узла, технопарка (объем инвестиций оценивается в 20 млрд руб.). В настоящий момент, по словам мэра, в стадии строительства находятся как объекты жилой недвижимости, так и офисные, торговые центры и гостиницы. Если в 2006 году современных ТЦ в городе было 8, то в 2007-м их количество возрастет до 23. По словам мэра Новосибирска, из 50 тыс. га территории города только на 30% объектов оформлено право собственности. Администрация заинтересована в строительстве отелей класса «люкс» и уже сейчас десять площадок находятся в стадии строительства. Также ведется разработка 13 проектов офисных центров.

Валерий Арбатский рассказал, что в этом году завершится создание генплана развития города до 2030 года. Им предусмотрено комплексное освоение набережной реки Оби, вывод промышленных предприятий из центра, создание новых производственно-логистических зон. В городе начинают проводить аукционы на земельные участки.

После встречи инвесторов отвезли к строящемуся ТРК «Автоярус», 100 тыс. кв. м. Якорным арендатором здесь станет кузбасская сеть гипермаркетов «Кора» и кинотеатр. Затем состоялась экскурсия на площадки компании «Росевродевелопмент». На одной из них — около метро «Гагаринская» — будет построен многофункциональный комплекс, 78 тыс. кв. м. Он будет состоять из 14 этажей бизнес-центра класса В, трехзвездной гостиницы и четырехуровневого ТРЦ. Сейчас проект находится в стадии архитектурного проектирования. Завершение строительства намечено на второй квартал 2010 года. К этому же времени должны построить ТРК «Планета», 130 тыс. кв. м. По просьбе участников тура им показали бизнес-центр «Росевро Плаза», строительство которого подходит к концу. Бизнес-центр класса А расположен на пересечении улицы Ленина и проспекта Димитрова.

ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ

«Вкладываться на этапе строительства, безусловно, выгоднее с точки зрения доходности, но рынок вторичных коммерческих площадей менее рискованный. Именно поэтому изначально иностранные фонды инвестировали свои средства в уже готовые здания, но по мере становления российского рынка появился интерес и к девелоперским проектам,— отмечает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood.— В основном же иностранцы до сих пор участвуют в проектах высокой категории, то есть класса А и В».

Одной из главных тенденций прошлого — начала текущего года стал рост интереса девелоперов к торговой недвижимости в регионах, за ними потянулись и инвесторы, в том числе западные фонды. «Это понятный и прозрачный сегмент. Привлекательность торговой недвижимости заключается в том, что можно создать сеть торговых центров в Москве и регионах,— рассказывает Константин Ковалев.— Процесс получения площадки и само строительство в регионах намного проще, чем в Москве. Таким образом, если фонд сможет привлечь в качестве партнера российскую компанию, которая подготовит документы и площадки, а сам будет вкладывать деньги, результаты впечатляющи. В среднем доходность инвестиций в торговую недвижимость при входе в проект на начальном этапе составляет 18–20%».

Подобные проекты осуществляются в российских городах-миллионниках, но в ближайшем будущем прогнозируется рост качественных торговых площадей и в менее крупных административных образованиях.

ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ Екатеринбург и Уфу инвесторам показали за один день. Как заметил мэр Екатеринбурга Аркадий Чернецкий, в центре города свободных земельных участков не осталось, зато есть из чего выбрать за пределами окружной дороги. В городе работает 13 международных торговых операторов и около 40 федеральных брэндов. Наиболее привлекательны, по мнению мэра, торговые площади Екатеринбурга. Ежегодно в городе строится около 500–600 тыс. кв. м коммерческой недвижимости.

Задача властей города — удвоить номерной гостиничный фонд Екатеринбурга. В этом году появиться около десяти отелей. Однако они не исправят ситуацию дефицита с отелями категорий «одна-две звезды». Аркадий Чернецкий сетовал на нехватку офисной недвижимости. Дефицит офисных площадей градоначальник оценивает в 1,2 млн кв. м. Только 3% существующих площадей можно отнести к классу А, хотя в городе работают 260 интернациональных компаний, которые нуждаются в качественных офисах. С учетом прихода международных торговых сетей в Екатеринбурге не хватает 850–900 тыс. кв. м логистических площадей. Из существующих только 8% можно отнести к классу А. В первом квартале 2007 года объем иностранных инвестиций в Екатеринбурге составил 44 млрд рублей. Кроме того, в этом году начнет освоение второй площадки Metro, планы по открытию второго магазина есть и у «Ашана».

Вопреки намекам мэра, инвесторы поехали смотреть торгово-развлекательные центры. Среди них: строящийся ТРЦ «Седьмое небо», 77 тыс. кв. м, площадка по улице Радищева, 16, на которой построят новый ТРК, ТРЦ «Гринвич» и Mega Mall.

В столице Республики Башкортостан знакомство с городом также началось с визита в городскую администрацию. Заместитель главы администрации Уфы Альбина Юсупова рассказала, что компания Metro построила в городе свой комплекс. В настоящий момент ведет строительство ТЦ Mega Mall компания Ikea. Компания «Содружество» ведет строительство ТРЦ Park House, 106 тыс. кв. м, ЗАО «Группа „Кремль“» строит пятизвездную гостиницу, компания «Росевродевелопмент» строит ТРЦ с аквапарком, ОАО «Авалон» приступило к строительству технопарка.

Смотрели инвесторы опять в Уфе же торгово-развлекательные объекты: ТРК «Семья», строящееся здание ипподрома, ТЦ «Планета».

И СНОВА ТОРГОВЛЯ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ В Самаре инвесторов встречали глава департамента строительства и архитектуры Сергей Бахчев, заместитель главного архитектора города Дмитрий Войнич и начальник отдела внешнеэкономических связей Геннадий Яковлев. По словам Сергея Бахчева, скоро в городе откроются такие брэнды, как Media Markt, Holiday Inn. Идет строительство Mega Mall. Сегодня в Самаре идет утверждение нового генерального плана. Под индивидуальную застройку площадок выделяется мало — приветствуется комплексный подход.

На вопрос гостей, чего ждет город от иностранных инвестиций, Сергей Яковлев ответил, что Самара не хочет отстать в гонке среди других городов за иностранных инвесторов, поэтому вопрос о налоговых льготах власти готовы решать в индивидуальном порядке.

Затем инвесторы поехали осматривать объекты самарского девелопера Victor & Co. В настоящий момент компания строит ТРЦ «Мегапарк», 140 тыс. кв. м. В состав двухуровневого комплекса войдут гипермаркет, DIY, кинотеатр, подземный паркинг. Второй проект — ТРЦ «Мегакомплекс „Московский“». Далее вниманию инвесторов был представлен проект компании LVN Development — нерентабельный кинотеатр, который реконструируют в трехуровневый ТРЦ.

В этот же день гости улетели в Ростов-на-Дону. Здесь их ждала встреча с мэром города Михаилом Чернышевым и главным архитектором города Александром Чамухой.

По словам мэра, за последние пять лет объем инвестиций в экономику города увеличился более чем в три раза. В городе работают «Ашан», Metro (две площадки), Ikea, Ramstore. Сложность для девелоперов, по мнению мэра, в Ростове-на-Дону представляют нехватка в центре свободных участков для застройки и проблема подведения инженерных коммуникаций. Однако генпланом предусмотрены объекты под реконструкцию. Речь идет о сносе целых микрорайонов с ветхими домами. На их месте планируется построить жилую недвижимость, а также торговые и офисные объекты.

Что поехали смотреть иностранные инвесторы после встречи с властями Ростова-на-Дону? Правильно, торгово-развлекательные центры. Центр моды «А'стор Плаза» на Буденовском проспекте, ТЦ «Горизонт» на проспекте Нагибина. Им представили проект торгово-развлекательного комплекса «Калинка-Малинка», предназначенный для реализации в крупных городах России. В настоящий момент в Ростове-на-Дону уже ведется строительство ТРК, в Краснодаре начинается этап проектирования, в Волгограде, Самаре и Нижнем Новгороде для «Калинки-Малинки» ищут подходящие участки.

УЧАСТНИКИ ОЛИМПИАДЫ Миновать Сочи иностранные гости не могли: все хотели посмотреть город, который претендует на право проведения Олимпийских игр. Первый объект, представленный инвесторам Ефимом Битеневым, директором дирекции по участию Сочи в играх зимней Олимпиады 2014 года,— Нижняя и Имеретинская долина. Это проект комплексной застройки территории площадью около 700 га. Здесь расположатся гостиницы на 3 тыс. и 15 тыс. номеров. Будет построен спортивный комплекс, который можно использовать и как выставочные площади. Инвестор проекта — компания «Базель».

Затем гостям показали Красную Поляну и уже построенную канатную дорогу. Сейчас на стадии согласования ее вторая очередь. На этом инвестиционный тур закончился. Инвесторы присоединятся к участникам конференций и семинаров, организованных в рамках премии Commercial Real Estate Federal Awards. Завершением поездки стало знакомство с победителями премии Commercial Real Estate Federal Awards 2007 за лучшие объекты в сфере коммерческой недвижимости России. По удачному стечению обстоятельств награждение проходило в Сочи в тот же день. ■

ПРОТИВОРЕЧИЯ КУЛЬТУР

ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ — САМЫЕ ОСТОРОЖНЫЕ ИГРОКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ИХ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ДЕЛ, БЕЗУСЛОВНО, ЗАСЛУЖИВАЮТ ВНИМАНИЯ ТЕХ, КТО НЕ ГОТОВ РИСКОВАТЬ СОБСТВЕННЫМИ ДЕНЬГАМИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ САМАЯ БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ — МЕДЛИТЕЛЬНОСТЬ. ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ СРЫВАЕТСЯ БОЛЬШИНСТВО КОНТРАКТОВ. ЕЛЕНА ДЕГТЯРЕВА

Рынок инвестиционных проектов в России сейчас это рынок продавца. На каждый стоящий проект выстраивается очередь из западных фондов, готовых инвестировать. Тем не менее даже ажиотажный спрос не влияет на принятие западными инвестфондами решений, если хоть что-то вызывает сомнения.

Известных примеров отказов от сделок немного, тем более что западные фонды не любят говорить о несложившихся проектах. Однако по статистике Виталия Можароева, партнера фирмы «Пепеляев, Гольцблат и партнеры», занимающегося юридическим сопровождением сделок западных фондов с российскими компаниями, в его практике около 20–30% сделок с участием западных фондов в конце концов заканчиваются ничем.

Тем не менее даже немногие ставшие публичными примеры наглядно демонстрируют, что не устраивает инвесторов. На практике чаще всего не фонд отказывается от проекта (в условиях ажиотажного спроса на коммерческую недвижимость и проекты инвестору привередничать не приходится), а обе стороны не могут прийти к компромиссу. В результате в срыве сделки виновны оба партнера. Наиболее актуальна эта проблема была два-три года назад, сейчас же западные фонды и российские собственники все чаще приходят к компромиссам — изменяется только цена вопроса.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС В 2005 году неожиданно от заявленных планов строительства складского комплекса отказался американский инвестиционный фонд Prologis. Инвестор собирался построить «с нуля» складской терминал площадью более 200 тыс. кв. м в районе деревни Черная Грязь (42-й км Ленинградского шоссе). Партнером по сделке выступала компания «Бамо», которой и принадлежала земля. «Бамо» разработала первоначальную концепцию, получила документы на первую стадию строительства и готовилась продать Prologis земельный участок. Но в последний момент фонд повернул обратно: его не устроило оформление прав на землю, которая, как это заведено в России, ранее принадлежала колхозу.

Мурадбах Мурадян, генеральный директор ОАО «Бамо Флоат Гласс», сотрудничавшего с фондом, рассказывает: «Сотрудники Prologis очень долго и скрупулезно изучали документы, потратили на это шесть-семь месяцев, привлекли множество оценщиков: Deloitte & Touche, McKinsey, и в итоге предложили нам построить проект за свои деньги. Естественно, тратить собственные $200–300 млн нам не захотелось. Мы даже думали подавать на них в суд, поскольку потратили на разработку проекта очень много времени и около $1 млн».

В итоге участок отошел французской инвестиционной компании с русскими корнями MLP, которая построила на нем успешный складской комплекс. Мурадбах Мурадян полагает, что основная проблема, которая помешала оформлению сделки в данном случае,— неповоротливость и консервативность фонда, который, будучи публичным, должен очень тщательно рассматривать проекты и все согласовывать с лондонским офисом. Насколько ему известно, инвестор периодически рассматривает проекты в России, но ни один из них не реализован.

СОБСТВЕННИК ОБЪЕКТА ЗАКЛЮЧАЕТ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР С ИНВЕСТОРОМ, НО ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ МОЖЕТ ЗАНЯТЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ, НЕЖЕЛИ ДЕЙСТВИЕ КОНТРАКТА. ЕСЛИ ИНОСТРАНЦЫ МЕДЛЯТ, ОБЪЕКТ ЗАБИРАЮТ БОЛЕЕ ТОРОПЛИВЫЕ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ФОНД LONDON & REGIONAL PROPERTIES ГОТОВ БЫЛ КУПИТЬ ТЦ «СОВЕНОК», НО СЧЕЛ УСТНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ НЕДОСТАТОЧНО ВЕСОМЫМИ

Годом позже и тоже из-за земли не состоялась другая сделка — покупка фондом London & Regional Properties торгового комплекса «Совенок». Инвестор планировал купить комплекс, прошли переговоры, стороны даже проработали предварительный договор купли-продажи. Неразрешимое противоречие состояло в том, что торговый центр «Совенок» входил в комплекс «Савеловский» и земельный участок от проходной к зданию ТЦ «Совенок» оформлен не был. Собственник здания от оформления отказался — ему было достаточно устной договоренности с владельцами «Савеловского».

Инвестор же решил, что риск слишком велик. Иностранцы испугались, что после того как «Совенок» приобретет инвестора, владелец «Савеловского» запретит подвоз товара или откажется пропускать покупателей. Сделка сорвалась.

В российском представительстве фонда отказ от сделки объяснили тем, что компания нашла более привлекательный объект для инвестиций, нежели ТЦ «Совенок». Правда, отказываются назвать какой.

Вскоре между собственниками действительно начались ссоры, и в итоге весь рынок целиком купила российская инвестиционная компания «Нерль». Сейчас ведется работа над созданием архитектурной концепции комплекса, озеленение территории, расширяются пешеходные зоны, идут переговоры об открытии сетевых ресторанов. В идеале «Савеловский» должен стать «современным цивилизованным торговым комплексом для всей семьи».

Как показывает практика, западные инвестиционные фонды крайне настороженно относятся к оформлению участков под строительство. Они не будут участвовать в проектах, если земля находится в краткосрочной аренде. Более того, еще год назад иностранцы отказывались от любого предложения, если земля не была оформлена девелопером в собственность. Не заслуживают доверия инвестфондов и устные договоренности.

НЕ СТОИТ ТОРГОВАТЬСЯ Показательным примером, по мнению участников рынка, можно назвать недостоявшуюся продажу немецкому фонду небольшого бизнес-центра около метро „Улица 1905 Года“».

«Мы привели израильский фонд на $70 млн. Несмотря на то что в бизнес-центре большинство договоров аренды краткосрочные, фонд все равно начал переговоры с собственником о приобретении объекта,— рассказывает Владимир Журавлев, управляющий директор NAI Russia.— Когда собственник узнал, что инвестор готов купить здание, он поднял цену сразу до $100 млн. Затем история повторилась с другим западным фондом. Цену увеличили уже до $120 млн».

В итоге второй потенциальный покупатель тоже отказался от сделки. Дело не в том, что цена не соответствовала объекту. Резкое и необоснованное повышение цены лишило инвестиционные фонды всякого доверия к собственнику здания.

Когда цена достигла $130 млн, брокеры перестали предлагать объект иностранцам. Собственнику предложили зафиксировать стоимость, но вместо этого владелец вообще снял объект с продажи.

Возможно, продавец действительно передумал, но скорее всего, считают эксперты, хотел знать, сколько он может получить. Российские собственники не видят ничего плохого в том, чтобы планово поднимать цену, если к проекту проявили интерес несколько инвесторов. Представители иностранных фондов считают такие действия неприемлемыми.

Аналогичная история произошла с торговым центром «Триумфальный» на лице Вавилова. После встречи с каждым потенциальным инвестором собственники здания повышали цену, а затем отказались продавать объект.

ЯРДЫ И МЕТРЫ В России практически каждая компания считает финансовые показатели доходности по собственной методике, имеющей очень мало общего с общепринятыми на Западе правилами оценки объектов.

В настоящий момент владелец бизнес–центра «Эрмитаж Плаза» ведет переговоры с западными инвестиционными фондами. Собственник объекта компания Forum Properties подтвердила, что рассматривает предложения от западных фондов, но планов по продаже объекта пока нет. Однако именно от покупки объекта успел отказаться западный инвестор London & Regional Properties.

Когда представители фонда начали работу над детальными расчетами, опираясь на ставку капитализации, предоставленную продавцом, выяснили, что собственник считал ставку капитализации с учетом ставки дисконтирования по несколько не соответствующей стандартным расчетам методике. Инвестор вышел из проекта.

Илья Кутнов, директор отдела рынков капитала компании Cushman & Wakefield / Styles & Riabokobylko, отмечает, что у западных инвесторов есть определенные правила, по которым они считают ставку операционной доходности. Российские компании с методологией, как правило, просто незнакомы. Из-за этого в рамках договоренностей приходится подробно прописывать всю методику подсчета, в том числе и то, что подразумевается под чистым операционным доходом. А ставка капитализации в принципе субъективный экспертный показатель.

Что характерно, о преднамеренном обмане в данном случае речи не идет. Дело лишь в том, что собственник не считал нужным заблаговременно рассказать инвесторам о собственной методике расчетов показателей доходности. Иностранцы не верят. В результате сорвана сделка почти на $300 млн.

НЕ НАДО ЖАДНИЧАТЬ Западные фонды не готовы переплачивать, а переоцененных проектов в России много. По словам Владимира Журавлева, в настоящее время до 70% проектов-площадок, предлагаемых на рынке, в том числе и западным фондам, не соответствуют заявленной цене.

Пример тому территория Московского фурнитурного завода на Кожевнической улице. Изначально завод и права на застройку приобрела компания «Ведис-групп». Компания собиралась построить бизнес-центр класса А и гостиницу суммарной площадью около 110 тыс. кв. м, но затем выставила участок на продажу по цене около $200 млн.

От проекта отказались как российские, так и западные инвесторы, в частности немецкий фонд Evropolis. Интересовался участком фонд FF&P Russia Real Estate Development, его сотрудники успели получить разрешение на строительство отеля гостиничной сети Hilton. Изучив финансовые показатели и перспективы проекта, и этот инвестор от покупки отказался. Только после того как цена упала до $116 млн, Фурнитурный завод купила ИГ «Открытие». ■



НЕУТЕШИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАНОСЯТ ЭКОЛОГИИ МОСКВЫ БОЛЬШОЙ ВРЕД. В СТОЛИЦЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ГОРОДСКАЯ ПРОГРАММА ВЫВОДА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ЗА ЧЕРТУ ГОРОДА, ЦЕЛЬ КОТОРОЙ СНИЖЕНИЕ АНТРОПОГЕННОЙ НАГРУЗКИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ. НА ПРАКТИКЕ ЖЕ ГОРОД ПОКИДАЮТ ТОЛЬКО ТЕ ПРОМЗОНЫ, ТЕРРИТОРИЯ КОТОРЫХ ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС ДЛЯ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ. БОЛЕЕ ТОГО, ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ МОСКОВСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЧТОЖНО МАЛЫ В СРАВНЕНИИ С ВЫБРОСАМИ АВТОТРАНСПОРТА. ОЛЕГ ВАСИЛЬЕВ





В ТАКОМ ВИДЕ ФАБРИКА «КРАСНАЯ РОЗА» ДОСТАЛАСЬ ИНВЕСТОРУ ИК «НЕРЛЬ». ТАК БЫВШАЯ ПРОМЗОНА ВЫГЛЯДИТ СЕЙЧАС

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ Первая программа перепрофилирования и вывода части промышленных объектов за пределы Москвы появилась еще 1971 году. Однако последующие 20 лет план действовал только на бумаге. В 1995 году мэр Москвы утвердил новый перечень — из 84 предприятий и организаций, которые необходимо вывести из города в первую очередь. В 2004 году была принята очередная целевая программа реорганизации.

По расчетам НИИ Генплана, к концу 2005 года в городе должны были ликвидировать 16 столичных промзон. Таким образом, общая площадь промышленных территорий сократилась бы до 13,7 тыс. га. К слову, по данным департамента науки и промышленной политики города и Москомархитектуры, для устойчивого развития науки и промышленности столице достаточно располагать всего 7,5 тыс.

Сейчас, по словам первого заместителя руководителя департамента градостроительной политики, развития и реконструкции Москвы Константина Королевского, производственные территории «занимают почти 20 тыс. га московской земли, из них на долю промзон приходится 16 тыс., а остальные участки заняты предприятиями вне промзон». За последние три года реорганизовано только 460 га производственных территорий, то есть намеченный план был выполнен менее чем на 4%. На этой земле построено более 4 млн кв. м объектов различного назначения, в том числе 1,5 млн кв. м коммерческой недвижимости.

За последние семь лет ситуация почти не изменилась: масштабный план так и остается планом. Осенью прошлого года правительство Москвы продлило срок действия целевой программы реорганизации производственных территорий на 2007 год, выделив на это 258 млн рублей.

В КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ По наблюдениям участников рынка коммерческой недвижимости, процесс освоения промзон начался в конце 1990-х годов с началом массовой приватизации госсобственности, а вовсе не в ходе реализации городской программы улучшения окружающей среды. Наиболее массовым он стал к началу 2000 года, когда волна недружественных поглощений достигла пика.

К тому периоду относятся наиболее крупные проекты редевелопмента в Москве: бизнес-парк «Дербеневский», технопарк «Кожевники» (на месте бывшей кожевенной фабрики, поглощенной ИК «РОСбилдинг», девелопером «Дербеневского» ГК «Экоофис»); бизнес-парк «Яуза» (на месте завода «Мосштамп»), бизнес-центр «Станиславский» (на месте завода «Электропровод»), бизнес-центр «Гамсоновский» (на месте фабрики «Мебель Замоскворечья»), ИК «РОСбилдинг» и дружественная ей компания Horus Capital; бизнес-центр «Красная Роза» (на месте фабрики «Красная Роза», девелопер ИК «Нерль»); бизнес-парк «Аврора» (на месте Краснохолмского камвольного комбината), девелопер Forum Properties.

Среди развивающихся наиболее интересных проектов на месте промзон можно отметить бизнес-парк «Дукс» (на месте оборонного завода «Дукс», девелопер ИСК «Топ.Ри.Инвест»), бизнес-центр «Кругозор» (на месте фабрики игрушек, девелопер Horus Capital), бизнес-парк «Визави» (на месте АЗ «Арма»).

На месте промзон большинство девелоперов предпочитает строить коммерческую недвижимость, что связано с существующими санитарными нормами. По данным компании GVA Sawyer, располагающей опытом создания проектов освоения промзон частными компаниями, рентабельность редевелоперских проектов может доходить до 20–40% и зависит от условий вхождения в проект. Себестоимость строительства офисной недвижимости на территориях промзон составляет $1,4–2 тыс. за 1 кв. м. А если речь идет о реконструкции, то в зависимости от состояния помещений, года постройки, проводившегося ремонта от $600 до $1 тыс. за 1 кв. м.

Сегодня участники рынка обращают все большее внимание на промышленные территории в связи с нехваткой участков под строительство объектов коммерческой недвижимости в центре Москвы. Однако вступивший в силу запрет на строительство в Центральном округе объектов коммерческой недвижимости (см. стр. 23) может существенно затормозить и без того медленный процесс вывода промзон из столицы, поскольку площади всех реорганизованных и занимающихся самовыводом предприятий представляли интерес прежде всего для девелоперов, специализирующихся на строительстве коммерческой недвижимости.

У застройщиков возникают объективные трудности с получением разрешений на перепрофилирование производственных территорий под жилищное строительство. Строительство жилья может быть невозможно также по причине расположения вблизи пятна застройки других промышленных объектов, которые могут располагаться в той же промзоне. Однако в проект Градостроительного кодекса Москвы, возможно, будут внесены изменения, касающиеся санитарных норм, что позволит строить жилье на месте промзон, где отсутствовали вредные производства.

Тем не менее даже при строительстве коммерческой недвижимости девелоперам следует проводить рекультивацию промзоны. За время функционирования предприятия грунт загрязняется промышленными отходами — необходимо очищать, снимать и вывозить землю на глубину 1–2 м, прежде чем начать новое строительство, рассказывает Юрий Синяев, директор по маркетингу группы компаний «Конти».

После вывода промзоны и рекультивации экология района существенно улучшается за счет меньшей загрязненности почвы и воздуха.

Теоретически проектам освоения промзон оказывают поддержку местные власти: для вывода производств предоставляются территории за пределами жилых районов, город обещает компенсировать понесенные затраты. На практике же, отмечают сотрудники GVA Sawyer, специфика работы с промзонами состоит в затратности работ и необходимости в административном ресурсе на каждом этапе реализации проекта, а также в сложности консолидации активов предприятия на начальном этапе и до его реорганизации.

«В инвестиционном контракте между правительством Москвы и редевелопером прописывается компенсация городу за упущенную выгоду, возникшую вследствие вывода промышленного предприятий, даже если реально это производство было убыточным,— рассказывает Светлана Гурова, исполнительный директор департамента консалтинга компании GVA Sawyer.— При этом строго порядка определения такой компенсации на практике нет. В каждом случае подход индивидуальный».

Отдельная статья расходов редевелопера — затраты на очистку территории, утилизацию отходов, перекладку инженерных коммуникаций, подключение инженерных сетей (часто прежние лимиты не сохраняются), расчистку площадки и снос старых сооружений, особенно в случае с хладокомбинатами.

Эти препятствия приводят к значительному увеличению сроков и стоимости реализации редевелопмента. Правда, участники рынка не смогли назвать неудачные примеры вывода — лишь затянувшиеся, к примеру строительство офисного центра на месте хладокомбината №3 (ул. Дубининская, 39–41).

ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ НАМЕРЕНИЯМИ Сегодня в столице насчитывается более 6 тыс. предприятий-природопользователей, выбрасывающих в атмосферу столицы загрязняющие вещества более 500 наименований. Предприятия расположены по всей территории города, промышленные зоны находятся рядом с жилыми кварталами.

По данным НИИ Генплана Москвы, из 80 столичных промзон, расположенных на одной пятой части территории города, 24 зоны признаны крайне экологически неблагоприятными. Критерием вредности служит валовой выброс (то есть выброс в атмосферу, воду и образование отходов) определенных загрязняющих веществ. По данным Росприроднадзора по Москве, 11 промзон являются «грязными» по выбросам в атмосферу, 13 — по сбросам в водоемы. Наиболее загрязненными признаны промзоны «Ленино», «Нагатино-ЗИЛ», «Кристальный остров», «Московские Альпы», «Ростокино», «Бескудниково», «Дегунино», «Коптево», «Хорошево», «Красная Роза», «Перово».

ПОЛЬЗА С УЩЕРБОМ

В проекте Градостроительного кодекса Москвы, возможно, будут предусмотрены изменения санитарных правил и норм, которые позволят строить жилье на месте бывших промзон, где не было «слишком вредных производств». Необходимость застройки промышленных зон жилыми домами чиновники объясняют дефицитом земли в Москве. В частности, депутат Михаил Москвин-Тарханов настаивает на том, что столичным законодателям необходимо изменить санитарные нормы и правила, касающиеся использования земель бывших промзон. Эту точку зрения разделяет и главный архитектор Москвы Александр Кузьмин. По его мнению, около 29% территорий промзон, которые сейчас считаются пригодными для застройки только административно-деловыми площадями, вполне подходят для строительства жилья.

«Эти территории были заняты относительно тяжелым производством, но есть предложение после рекультивации перевести их в статус пригодных для жилищной застройки и построить жилые дома. Например, для переселения граждан из ветхого жилья и сносимых пятиэтажек,— считает Александр Кузьмин.— В ЮАО на 11% освобожденных территорий промзон можно возвести муниципальное жилье, 10% отдать под застройку наукоемкими и экологически чистыми производствами, а 12% отдать под озеленение и зоны отдыха».

Удивительно то, что еще до внесения изменений в санитарные правила и нормы в Москве началось строительство жилья на месте бывших промзон. Это два микрорайона в Печатниках. Сейчас планируется возвести 511 тыс. кв. м жилья в промзоне «Грайвороново».

По мнению первого замруководителя департамента градостроительной политики Москвы Константина Королевского, на территории промышленных зон в Южном административном округе общей площадью около 2,5 тыс. га можно построить 20 млн кв. м жилья: «На 1 тыс. га, возможно, не будет меняться функциональное назначение территорий: здесь останутся производственные мощности легкой промышленности и добавятся предприятия инновационных технологий. А на другой части можно было бы построить жилье».

Согласно программе развития ЮАО, планируется реорганизация 17 промзон, на месте которых появятся, в частности, московский городской технопарк «Нагатино-ЗИЛ», многофункциональный комплекс «Кристальный остров», общественно-деловой центр на территории АМО ЗИЛ, центр всесезонных видов спорта «Московские Альпы», многофункциональный комплекс на территории промзоны «Ленино» и другие объекты.

Многие эксперты рынка положительно оценивают идею застройки бывших промзон жилыми домами. Например, генеральный директор компании «Метрополь Девелопмент», входящей в структуру группы «Метрополь» (в частности, компания выиграла тендер по продаже завода «Москвич» и сейчас занимается редевелопментом территории этой промзоны), Олег Король уверен, что смягчение санитарных норм было бы целесообразно: «Санитарно-охранные зоны промпредприятий утверждались в советские годы, в период бурного промышленного строительства в Москве. Сейчас, я думаю, логично их пересмотреть».

Экологи не разделяют энтузиазма чиновников. Татьяна Триленкова, начальник центра сбора и обработки информации МосЦГМС, уверена в том, что строительство жилья на месте бывших промзон не может быть безопасным. Их надо «оздоровить» путем озеленения и других мер, но, конечно, не изменением санитарных правил и норм. При планировке и застройке жилых кварталов города должно быть предусмотрено создание наиболее благоприятных условий для жизни и здоровья населения. Нередко территории, на которых существовали зеленые насаждения, используются под застройку, тогда как озелененные пространства города должны расчленять застроенные территории. Сегодня в большинстве районов города зоны рекреации отсутствуют совсем.

ным Московского центра по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (МосЦГМС), наибольший вклад в загрязнение атмосферы вносят 34 предприятия. На них приходится 87, 9 тыс. тонн выбросов в год, то есть 96,4% выброса стационарных источников. К самым вредным производствам относятся 15 объектов энергетики (теплоэлектроцентралей) и 19 крупных промышленных предприятий с валовым выбросом более 300 т/год, в том числе Московский нефтеперерабатывающий завод, АМО ЗИЛ, АО-ОТ МЭЛЗ, ФГУП «ГКНЦП имени Хруничева», ММПП «Салют», ОАО «ММЗ „Серп и молот“».

Тем не менее, если сопоставить перечень предприятий, подлежащих выводу, со списком основных загрязнителей, в нем почти не найдется совпадений. Отчасти это объясняется объективными причинами, ведь ТЭЦ или нефтеперерабатывающий завод невозможно вывести из города. Тем не менее положительные примеры есть, хотя их и немного. Марина Вакула, заместитель департамента природопользования и охраны окружающей среды города Москвы, рассказала нам, что сейчас «реализуются проекты вывода экологически небезопасных производств Московского завода по обработке цветных металлов на территорию Литейно-прокатного завода в Смоленской области, Экспериментального завода качественных сплавов в Орловскую область, завода „Электролуч“ в город Гагарин, Трехгорной мануфактуры в Ярославскую и Московскую области, выведена основная часть производства завода „Серп и молот“».

КМКИ «Добрынинский» переместился из центра столицы в модернизованные цеха Восточного административного округа, Завод лопастно-гидравлических машин, фабрика «Дукат» переехали в промзону «Варшавское шоссе». «Гелиймаш», освободивший Лужнецкую набережную, переехал в современные цеха промзоны «Чертаново», фабрика «Красный Октябрь» — на территорию концерна «Бабаевский». Освобожденные территории застроят преимущественно коммерческой недвижимостью.

Пусть и с существенным отставанием от Генплана, но все же были выведены за черту города «Ортех», НИИТавтопром и ВНИИхолодмаш.

В начале прошлого года на Русаковской улице, на месте завода безалкогольных напитков и кондитерских изделий ЗАО «Мона», открылся деловой центр «Бородино».



ПЕРВАЯ МОСКОВСКАЯ СИТЦЕНАБИВНАЯ ФАБРИКА ДО И ПОСЛЕ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА

Его строительство началось еще в 2004 году, на участке были снесены все постройки, за исключением трех памятников промышленной архитектуры и котельной. Уникальность центра «Бородино» заключается в том, что вся энергия для работы здания вырабатывается за счет собственной системы обеспечения объекта, что позволит ему существовать автономно от энергоресурсов Москвы.

Под возведение крупных торгово-офисных центров были переданы площади часового завода «Слава» около Белорусского вокзала, станкостроительного завода имени Орджоникидзе недалеко от Ленинского проспекта и Первого хладокомбината на Верхней Красносельской улице. На территории ОАО «Московский подшипник» также строится офисно-торговый центр. Территорию промзоны в районе Мытной улицы группа компаний ПИК собирается преобразовать в «Английский квартал» — жилой микрорайон площадью 4 га (он обойдется застройщику в $170 млн). Завод «Искра», расположенный неподалеку от третьего транспортного кольца, в районе станции метро «Тульская», когда-то выпускал холодильное оборудование. Теперь это офисное здание класса В.

РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА Впрочем, выбросы всей столичной промышленности ничто в сравнении с выхлопами автотранспорта. Татьяна Трифиленкова, начальник центра сбора и обработки информации МосЦГМС, рассказывает: «Основным источником загрязнения воздуха в Москве являются не промышленные предприятия, а автотранспорт, количество которого за последние годы резко возросло. Автомобильные выбросы составляют 92,8% от общих антропогенных выбросов. Уровень загрязнения атмосферы в 2006 году в целом по городу оценивается как высокий. Воздух города наиболее загрязнен формальдегидом, бензпиреном, фенолом. Средние концентрации формальдегида и бензпирена превышают норму в два-три раза, а диоксида азота и фенола в среднем в полтора раза».

Выходит, что даже если за черту города вывести абсолютно все промышленные объекты, воздух в Москве и вода в Москве-реке станут чище менее чем на 8%. При этом программами озеленения города (насаждения способствует переработке выхлопных газов), сокращения парка автотранспорта, запрета на использование машин, не отвечающих экологическим нормам, столичные чиновники не занимаются. Происходит реорганизация объектов, привлекательных с коммерческой точки зрения, но отнюдь не самых вредных для окружающей среды. Заметного улучшения экологической обстановки эта реорганизация городу не принесет.

Если взглянуть на динамику концентрации примесей в столичном воздухе, то в последние годы все же наблюдается небольшое сокращение концентрации. Это объясняется некоторым уменьшением выбросов автотранспорта, поскольку современные автомобили создают меньше выхлопов, чем старые. ■



РЕКЛАМА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ГОРКИ

ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, СООТВЕТСТВУЮЩИХ МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ, В РОССИИ ПОКА НЕТ. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПАРКИ ОТДЫХА ОТЛИЧАЮТСЯ УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ ИЛИ ЯВЛЯЮТСЯ ДОПОЛНЕНИЕМ К ТОРГОВЫМ ЦЕНТРАМ. ПРИ ЭТОМ ИНТЕРЕС К РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ОБЪЕКТАМ, ГДЕ МОЖНО ОТДОХНУТЬ ВСЕЙ СЕМЬЕЙ, СФОРМИРОВАН И ДОСТАТОЧНО ВЫСОК. В ВЫИГРЫШЕ, ПО ОБЩЕМУ МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОКАЖЕТСЯ ДЕВЕЛОПЕР, КОТОРЫЙ ПЕРВЫМ СУМЕЕТ ЗАНЯТЬ ПУСТУЮЩУЮ НИШУ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЕЛЕНА ДЕГТЯРЕВА



УСПЕХ СЕМЕЙНЫХ ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, СМОЖЕТ ЛИ НАЙТИ СЕБЕ ЗАНЯТИЕ ГОСТЬ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Нет ничего удивительного в том, что сами участники российского рынка недвижимости не могут четко сформулировать, что такое парк развлечений. Единого понятия не существует, поскольку явление это для российской градостроительной практики новое. Одни относят к паркам развлечений комплексы аттракционов с сопутствующими им ресторанами, кафе и тематическими магазинами — чаще всего с сувенирами. Другие полагают, что так следует называть тематические развлекательные комплексы. В этом случае составляющие развлекательного парка определяет концепция проекта. Акцент может быть сделан на спортивных сооружениях, детских развлечениях или семейном отдыхе. От того, какие составляющие выбраны, зависит и инфраструктура проекта.

Согласно международным стандартам, развлекательные парки — это комплексы площадью в десятки, а иногда и тысячи гектаров. В их состав входят тематические аттракционы, кинотеатры, игровые автоматы, тематические павильоны, семейные досуговые центры, гостиничные комплексы, спортивная зона и многое другое, что в совокупности представляет собой целый город развлечений и отдыха. Стоимость подобных проектов не один десяток миллионов долларов.

Наибольшее распространение масштабные парки развлечений получили в Соединенных Штатах и Западной Европе. Международную известность приобрели «Диснейленд» в США и во Франции, «Порт Авентура» в Испании, «Европа-Парк» в Германии, «Мини-Европа» в Бельгии, «Гардаленд» в Италии. Это только несколько самых популярных примеров — число же парков, которые работают и продолжают развиваться, огромно. При этом на Западе продолжают открываться новые парки развлечений. Спрос на них велик, и развитие данного сегмента рынка сдерживает только нехватка земельных участков.

Конкурентоспособных российских аналогов успешным международным примерам пока нет. Причина тому, по мнению экспертов, огромная разница в «возрасте» отечественного и зарубежных рынков недвижимости. Кроме того, как показывает практика, объекты развлечений начинают активно развиваться в период экономической стабильности и роста благосостояния населения. Так что теперь они, по-видимому, появятся и в России.

НЕ МЕСТО ОТДЫХУ Сектор развлечений в нашей стране переживает интенсивный рост. Появляются объекты нового формата, в том числе парки развлечений. Эти объекты еще не прошли проверку российским рынком, отмечает руководитель отдела консалтинга компании Praedium Елизавета Эстрина, в Подмосковье нет пока ни одного проекта, который представлял бы собой развлекательный парк в чистом виде. Более или менее заполненной можно назвать только нишу спортивно-развлекательных парков, действующих в Подмосковье. В частности, на Дмитровском шоссе расположены крупнейшие спортивно-развлекательные комплексы «Яхрома», «Сорочаны», «Волен». Их можно смело отнести и к числу семейных парков, поскольку организованы они таким образом, чтобы найти себе там занятие мог гость практически любого возраста.

БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ ЗАПОЛНЕННОЙ МОЖНО НАЗВАТЬ ТОЛЬКО НИШУ СПОРТИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПАРКОВ, КОТОРЫЕ НЕПЛОХО ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ПОДМОСКОВЬЕ

Однако в России пока нет аналогов таким семейным развлекательным паркам, как «Диснейленд» или «Порт приключений», ориентированным преимущественно на детей. Развлечения для детей в Москве и Московской области можно найти только в торговых центрах, например «Стар Гэлакси», «Крэйзи парк», но они являются лишь дополнением к торговому центру, а не самостоятельными единицами, приносящими прибыль. Ближе всего к классическому мировому стандарту развлекательных парков оказались ЦПКиО имени Горького, «Диво-остров» в Санкт-Петербурге и калининградский парк «Юность» (там помимо традиционных аттракционов работает автогородок, где детей обучают правилам дорожного движения, и другие познавательные павильоны, а также предусмотрены развлечения для взрослых).

Неудивительно, что пустующая ниша привлекает инвесторов, но большинство из них отказываются от реализации проекта еще на стадии предварительных исследований. Основная сложность в реализации развлекательных проектов — это то, что для них требуются большие участки земли, которая в Москве и ближайшем Подмосковье очень дорога. Поэтому парки, как правило, появляются довольно далеко от Москвы, где земля существенно дешевле. А девелоперам приходится решать проблему транспортной доступности, что тоже требует немалых средств.

На преодоление расстояния в 50 км и более от МКАД до объекта, учитывая загруженность трасс, уйдет не меньше часа. Поскольку развлекательные центры рассчитаны на массового посетителя, транспортная доступность — одна из основных составляющих успеха. Инвесторы «Сафари-Парка», к примеру, планируют за свой счет пустить автобус от ближайшей железнодорожной станции до парка. И рассчитывают на высокую посещаемость — около 2 млн человек в год.

Большое число посетителей — одно из главных слагаемых успеха развлекательного парка. В отличие от развлекательных зон в торговых центрах, где можно рассчитывать на гарантированную аудиторию — покупателей ТЦ, самостоятельным паркам приходится серьезно подходить к вопросу привлечения гостей.

СЕМЬ ЛЕТ ЖДУТ Проекты парков развлечений относят к рискованным инвестициям, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям и изменениям в благосостоянии населения. Кроме

САМЫЕ-САМЫЕ

Самый известный из российских неосуществленных проектов — **«Парк чудес»** Зураба Церетели. Центральной частью комплекса должны были стать детские аттракционы, значительная часть отводилась под познавательные павильоны. Помимо этого на территории парка было запланировано устройство теннисных кортов, бассейнов, конноспортивного комплекса, зоопарка, гольф-поля, гостиничного комплекса с киноконцертным залом и ресторанами. Предполагалось запустить на территории парка монорельсовую и подвесную канатные дороги, автокары и электромобили.

Помешали грандиозным планам нерешенные проблемы с землей. Предполагалось, что развлекательный парк построят в Нижних Мневниках на территории более 300 га. Начало строительства неоднократно откладывалось по причине отсутствия инвестора. Выделенная городом земля на протяжении многих лет не использовалась, что привлекло внимание Росприроднадзора и правоохранительных органов. В результате было принято решение пересмотреть проект и изъять участок, расположенный в природоохранной зоне. Против Зураба Церетели возбудили три уголовных дела: по подозрению в уклонении от уплаты налогов, незаконном предпринимательстве и нарушении режима особо охраняемых природных территорий. Однако дорогая московская земля не пропадет: сейчас на конфискованном участке собираются открывать гольф-комплекс международного класса, а зимой использовать эту территорию для катания на лыжах. Проект разработала корейская компания Lotte Group.

Самый большой в мире парк развлечений **Ferrari Theme Park** строится в Арабских Эмиратах. В 30 минутах езды от Абу-Даби на острове Яас разместятся 24 автоаттракциона, в числе которых «американские горки-близнецы», позво-





НОВЫЙ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ОТКРОЕТСЯ В ОМСКЕ В 2009 ГОДУ



ПРЕИМУЩЕСТВО ПАРКА «ФРИСТАЙЛ» В ЕГО РАСПОЛОЖЕНИИ — ВСЕГО В ПОЛУТОРА КИЛОМЕТРАХ ОТ МОСКВЫ ПО КИЕВСКОМУ ШОССЕ

того, инвесторов ожидают большие затраты на этапах проектирования и строительства. Девелоперы, реализующие проекты развлекательных парков, отмечают, что их инвестиционная емкость ниже, чем проектов в других сегментах рынка. Практически в каждом развлекательном проекте есть дорогостоящие элементы, например техника для парков аттракционов. В проекте «Сафари-Парк», рассказывают его представители, больших затрат потребовало изменение рельефа местности.

Строить развлекательные парки менее доходно, чем торговые центры или жилье, и сроки окупаемости таких проектов почти вдвое больше. Эксперты рынка называют срок восемь-десять лет, но девелоперы более оптимистичны в оценке перспектив собственных проектов. Евгений Квасов, представитель «Сафари-Парк», рассказывает, что для них восемь лет — срок окупаемости по пессимистичному прогнозу, но на деле, скорее всего, ждать придется не более семи лет, а затем рентабельность проекта составит 12–16% годовых.

По предварительным расчетам, срок окупаемости торгово-развлекательного объекта «Торговый квартал» в Омске составит шесть-восемь лет, рассказывает Дмитрий Зотов, генеральный директор «Торгового квартала» — управляющей компании проекта.

Александр Тимофеев, генеральный директор компании «МТ-Девелопмент», рассказывает, что для их проекта «Фристайл парк» операторы подбирались таким образом, чтобы инвесторы могли вернуть вложенные средства не более чем за шесть-семь лет. А представители уже работающего парка «Яхрома» рассказали, что расходы на его создание предполагается окупить за семь лет. Сейчас «Яхроме» три года, и если дела будут идти так же, как сейчас, говорят руководители проекта, то это сделать удастся.

Что касается сроков окупаемости парков развлечений в регионах, то там они больше, нежели в Московской области, и составляют 10–13 лет, говорит Ирина Сергеева, председатель совета директоров «Парк-Девелопмент», застройщика и управляющей компании парка «Юность» в Калининграде. Сейчас компания занимается предпроектной подготовкой проекта «Парк 300 лет Омска» в городе Омске. «Что касается рентабельности, у нас есть пока только расчетная цифра, и она не очень высока — 12% годовых»,— замечает Ирина Сергеева. Правда, речь идет о развлекательных парках в чистом виде, когда в проект не входят торговые площади.

Строители парков считают, что для снижения срока окупаемости крайне важно учитывать климатические особенности России, создать возможность круглогодичной работы объектов. Например, горнолыжный курорт «Волен» летом, чтобы привлечь посетителей, предлагает открытый бассейн, бани, рыбалку, катания на парапланах и вертолетах и другие развлечения, в основном характерные для домов отдыха. Во «Фристайл парке» будут два основных сегмента развлечений — полноформатная всесезонная зона снежных развлечений и крытый аквапарк, которые имеют противоположные сезонные пики посещаемости.

«Мы понимаем, что строим парк развлечений в регионе, где 200 дней в году минусовая температура, поэтому в Парке 300 лет Омска запланировано много крытых павильонов»,— рассказывает Ирина Сергеева. Аналогичным образом поступают девелоперы проекта «Торговый квартал»: каток, киноплекс, боулинг, детские аттракционы находятся под крышей, что также позволит ему действовать вне зависимости от сезона. Тем не менее инвестор собирается совместить развлечения с торговыми площадями, что сейчас у нас очень типично.

НЕОПЫТНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКОВ Отпугивает потенциальных инвесторов парков развлечений и отсутствие у российских девелоперов практического опыта строительства развлекательных объектов. Поэтому застройщики все чаще следуют западным стандартам. Так, создатели «Сафари-Парка» рассчитывают достичь успеха, взяв за образец комплекс в немецком Ганновере, а «Торговый квартал» поручил разработку проекта американскому архитектурному бюро Laguarda.Low, на счету которого проекты 30 торгово-развлекательных центров по всему миру.

Компания «МТ-Девелопмент» полагается на собственный опыт создания и эксплуатации многофункциональных развлекательных комплексов под торговой маркой «Киноплекс». Именно накопленные опыт и знания в этой области явились для компании определяющими в выборе направления следующего объекта коммерческой недвижимости.

Инвесторы, готовые рискнуть и вложить средства в парки развлечений, могут рассчитывать на помощь властей. Как показывает практика, власти на местах обычно с радостью поддерживают такие проекты. Например, строительство «Паркленда», по словам губернатора Бориса Громова, опекает правительство Московской области: руководителем рабочей группы назначен первый заместитель председателя правительства региона Игорь Пархоменко.

Омский парк создается по инициативе губернатора. По его же инициативе в черте города рядом с парком будет построена гостиница. Два этих объекта, надеется губернатор, станут центром притяжения туризма.

Правда, финансовой помощи на этапе строительства от властей ожидать не стоит — по словам Евгения Квасова, поддержка может быть оказана исключительно «моральная» или уже после завершения строительства могут быть применены налоговые льготы или помощь в получении грантов.

Правда, и «моральная» поддержка вещь вполне весомая, когда речь идет о выделении земли, согласовании проекта с местными властями или разрешениях на строительство.

Чиновники объясняют собственную заинтересованность в открытии новых парков тем, что крупные комплексы создают дополнительные рабочие места. Кроме того, и подмосковные власти рассчитывают, что создание подобных проектов положит начало формированию и развитию туризма в Московской области. «Появление подобного объекта социальной инфраструктуры и, кроме того, крупного налогоплательщика привлекательно для любого территориального образования»,— отмечает Александр Тимофеев.

ГОТОВЫ РИСКНУТЬ Самый крупный из строящихся развлекательных проектов Подмосковья «Паркленд» появится в Раменском районе Московской области на территории более 5 тыс. га, принадлежащей компании «Белая дача». В него войдут детский развлекательный центр с аттракционами и тематическими павильонами, сафари-парк, горнолыжный спуск, два гольф-поля, автодром, на котором могут проводиться гонки класса «Формула-1», казино, четырех-пятизвездные отели, многофункциональная спортивная арена. Проектом предусмотрено создание искусственного озера для водного спорта, а для строительства планировалось привлечь мощности и опыт южноафриканской компании Sun International Ltd, построившей несколько аналогичных объектов в Южной Африке. Центральной частью «Паркленда» должно было стать казино, однако из-за изменений в законодательстве от него пришлось отказаться.

Второй крупный проект — «Сафари-Парк» — появится рядом с поселком Подосинки Дмитровского района Московской области. Площадь участка составляет 750 га, из них 450 будет отведено собственно под сафари-парк. Его территорию поделят на пять зон, соответствующих пяти континентам земного шара. На оставшихся землях разместится развлекательная зона. Она включает в себя тематический парк аттракционов, ресторанный комплекс, гольф-клуб, биопарк, бассейн, футбольные поля, гостиничный комплекс и коттеджный поселок.

Введение первой очереди парка в эксплуатацию запланировано на лето 2008 года, сейчас ведется прокладка коммуникаций и обеспечение будущего парка развлечений электроэнергией. Инициатор проекта, как и в случае с «Парклендом», правительство Московской области. Но, похоже, инвесторов этот проект привлекает гораздо меньше, чем Громова.

Первоначально «Сафари-Парк» планировали открыть уже в этом году. Но инвесторы — китайские компании — долго медлили, а затем и вовсе отказались от проекта. Затем вложить в сафари-парк $150 млн собирался Газпромбанк и тоже передумал. Сейчас «Сафари-Парк» снова ищет инвестора.

Собственный проект парка развлечений есть и у СУ-155. Компания строит горнолыжный комплекс в районе Павшинской поймы, рядом с ею же строящимся жилым кварталом. В состав развлекательного комплекса войдут крытая горнолыжная трасса, гостиница, рестораны и магазины.

Объект начнет действовать предположительно в конце этого года. По словам застройщика, в данном случае развлекательный центр строится скорее с целью повысить престижность района и увеличить спрос на жилую недвижимость, чем приносить прибыль самостоятельно. Тем не менее, по экспертным оценкам, проект должен окупиться за семь-девять лет.

Весной 2007 года началось строительство крытого развлекательного комплекса «Фристайл парк». Это проект компании «МТ-Девелопмент». Он довольно выгодно расположен — всего в 1,5 км от МКАД по Киевскому шоссе. Создатели парка собираются привлекать посетителей большим количеством разнообразных развлечений: там будут горнолыжная трасса, аквапарк, многозальный кинотеатр, рестораны и магазины, гостиница. Инвестиции в проект составят около $150 млн, откроется парк в 2010 году. ■

ляющие соревноваться друг с другом в скорости езды по «петлям», картинг, ралли и поездки в кабриолете по дюнам на территории парка. В Ferrari Theme Park будут кинотеатр с 18 залами, бары и рестораны, а также музей Ferrari, посвященный истории легендарной марки. На острове построят гоночный трек, который будет использоваться при подготовке профессиональных гонщиков и для тест-драйвов Ferrari.

Дополнят развлечения парка бутики, роскошные отели, аквапарк, гольф-поля и поля для игры в поло. Шейхи не скупятся и уже вложили $6,8 млн в расширение ближайшего аэропорта Абу-Даби. Стоимость парка развлечений оценивается в $40 млн.

Самый успешный парк развлечений Скандинавии **Astrid Lindgrens Varld** находится в Швеции. «Мир Астрид Линдгрен» площадью 120 га ежегодно посещает около 500 тыс. гостей, что для страны с населением 9 млн человек рекордный показатель. В этом детском парке нет традиционных механических аттракционов. Скорее это театр под открытым небом, в котором живут герои книг знаменитой писательницы. Каждая из шести зон парка посвящена одной из книг. В лесу выстроены улицы — уменьшенные под детский рост копии книжных городов и деревень. Дети могут поиграть в доме Карлсона, Пепи Длинныйчулок, на ферме с живыми животными Эмиля из Леннеберги. Каждый час актеры разыгрывают сцены из книг. Консультантом парка была сама Астрид Линдгрен, и ни одна деталь, даже занавеска на окне и цветы на миниатюрной ратушной площади, не могла появиться в парке без ее ведома и одобрения.



ВЯЧЕСЛАВ ПОЗДНЯКОВ

РОССИЙСКИЕ ПАРКИ РАЗВЛЕЧНИЙ ОТЛИЧАЮТСЯ УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ ИЛИ ЯВЛЯЮТСЯ ДОПОЛНЕНИЕМ К ТОРГОВЫМ ЦЕНТРАМ

ПОСТОРОННИМ ВХОД РАЗРЕШЕН

КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ — ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, К ПРИМЕРУ,— МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ПО ПРЯМОМУ НАЗНАЧЕНИЮ. ЦЕХА — ИДЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА. УДИВИТЕЛЬНО, ЧТО В РОССИИ ЗАВОДЫ, НА КОТОРЫЕ ПУСКАЮТ ЭКСКУРСАНТОВ, МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ, ВЕДЬ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ — НАИБОЛЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫЙ СПОСОБ РЕКЛАМЫ: ЗАТРАТЫ МИНИМАЛЬНЫ, А ВПЕЧАТЛЕНИЯ У ГОСТЕЙ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ. ОЛЕГ ВАСИЛЬЕВ



ЗАВОД BMW В ЛЕЙПЦИГЕ

AFP



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ЗДАНИЕ ФАБРИКИ «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ» — ПРЕКРАСНЫЙ ОБРАЗЕЦ РУССКОГО МОДЕРНА РУБЕЖА XIX–XX ВЕКОВ

Отечественных предприятий, готовых распахнуть двери собственных заводов и фабрик перед любопытными потребителями, все еще крайне мало. Тому есть множество причин. Во-первых, многие отечественные компании попросту не готовы «себя показать». Их производство устроено таким образом, что пускать сюда посторонних опасно либо для самих посторонних, либо для имиджа компании. Поэтому большая часть пищевых производств закрыта для экскурсантов: попасть на мясной или молочный комбинат почти невозможно.

Во-вторых, на многих производствах до сих пор стоят открытые линии, к которым запрещено подпускать посторонних. Это касается не только пищевиков, но и многих отечественных производителей лекарств. В-третьих, зачастую эти аттракционы не вызывают интереса у публики. Например, компания «Еврookна 21 век» попыталась организовать еженедельный день открытых дверей: каждую пятницу от московского офиса компании отправлялся автобус в город Щербинки, где расположено производство. Однако то ли Щербинки оказались слишком далеко, то ли помещение завода интереса не представляет, но экскурсии временно прекратились.

Впрочем, некоторым компаниям удается организовать постоянное посещение своих заводов. Причем не только в рекламных целях. Продвижение товара — далеко не единственная польза, которую можно извлечь из этих туров. Татьяна Лукьянова, руководитель пресс-службы группы предприятий «Ост»: К нам часто приезжают делегации по обмену опытом, журналисты, студенты профильных вузов. Кроме того, мы проводим большую социальную работу — недавно к нам приезжала большая группа ветеранов. Если приезжают инвесторы, для них это способ увидеть, куда были вложены деньги. Например, сейчас мы потратили около $10 млн на установку оборудования для розлива воды в пластмассовые бутылки. Экскурсии — это не столько реклама, сколько способ показать, что мы открыты и готовы честно продемонстрировать всю свою работу».

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ — НАИБОЛЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫЙ СПОСОБ РЕКЛАМЫ: ЗАТРАТЫ МИНИМАЛЬНЫ, А ВПЕЧАТЛЕНИЯ У ГОСТЕЙ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ

АНТИКВАРНЫЙ ЦЕХ Само здание может быть привлекательным с точки зрения промышленного туризма в двух случаях: если оно построено более ста лет назад и представляет архитектурно-историческую ценность или если это ультрасовременное здание с футуристическим дизайном. С последними в России пока не густо, зато многие заводы по-прежнему обитают в зданиях старинных фабрик и мануфактур. Это, в частности, производства «Объединенных кондитеров»: «Красный Октябрь», «Рот Фронт» и «Бабаевский».



ЗАВОД «ОСТ-АЛКО» — ПРИМЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА, ВЫСТРОЕННОГО ПО НОВЕЙШИМ ТЕХНОЛОГИЯМ В ЧИСТОМ ПОЛЕ. ТЕМ И ИНТЕРЕСЕН ТУРИСТАМ

Особенно интересен для туристов «Красный Октябрь». Здание «Товарищества „Эйнем“» (старое название фабрики) было построено на рубеже XIX–XX веков, его проектированием занимались мастера русского модерна. В административном корпусе практически полностью сохранился интерьер конторы начала XX века — это единственная контора, дошедшая без изменений до наших дней. Во время экскурсии посетители знакомятся с историей предприятия, осматривают цеха фабрики, а затем пьют чай со сладостями в Белом зале музея. По словам сотрудников музея, фабрику каждый месяц посещает 25 тыс. человек.

Визит особенно актуален сейчас, поскольку до конца года «Красный Октябрь» вместе с музеем переезжает в новое здание, которое уже не будет обладать такой исторической и архитектурной ценностью.

Два других столичных кондитерских завода также были построены в эпоху русского модерна рубежа веков, поэтому представляют интерес не только как промышленные, но и как архитектурные объекты. Здание «Товарищества Абрикосовых Сыновей» (ныне «Бабаевский») представляет собой сложную, асимметричную композицию с коваными витыми ограждениями парадной лестницы, лепниной на потолке и витражными окнами.

В отличие от «Красного Октября» и «Бабаевского», экскурсии на фабрику «Рот Фронт» проводятся только для школьников. Запись на экскурсии производится по старинному советскому рецепту — один раз в год, в середине августа. В считанные дни график экскурсий заполняется на год вперед, после чего запись закрывается и организовать экскурсию можно лишь с позволения высшего руководства. Средняя стоимость экскурсии по кондитерской фабрике — от 250 до 300 руб. с человека.

ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ
Книга экономистов Джозефа Пейна и Джеймса Гилмора «Экономика впечатлений» — практическое руководство для компаний, собирающихся извлекать из собственной коммерческой недвижимости дополнительную выгоду. Промышленный туризм, убедительно доказывают авторы,— превосходный способ использования производственного объекта в качестве рекламы брэнда и продвижения продукции фирмы. Поскольку яркие впечатления, а отнюдь не банальная реклама служат сегодня двигателем торговли.
Впервые на производство стали водить туристов еще в первой половине прошлого века автомобилисты. Тогда для всех желающих компания Peugeot открыла двери своего завода в Coxo, а Kronenbourg — своих пивоварен в Страсбурге. Сегодня на Западе можно прийти на экскурсию практически на любой завод, если только он не относится к оборонной промышленности. Особой популярностью пользуются высокотехнологичные производства. Западные компании, в отличие от отечественных, уже не ограничиваются дежурными экскурсиями. Сами здания заводов выстраиваются таким образом, чтобы привлечь к себе внимание потенциальных покупателей. Например, все заводы Audi стилизуют свои заводы под производство самолетов. Новый футуристический завод BMW в Лейпциге призван поражать посетителей с порога: конвейерная линия проложена над стойкой ресепшн, в заводском офисе и даже в столовой. В цехах трехметровые антропоморфные роботы собирают будущие автомобили.
Здание завода Volkswagen «Стеклянная мануфактура», в котором производится автомобиль Phaeton, стоило компании почти €200 млн. Оно того стоило, признаются сотрудники компании, ведь просто конвейером по сборке автомобилей уже никого не удивишь. Внутренние и внешние стены завода сделаны из стекла, а конвейеры обшиты деревом ценных пород. Автомобили здесь собираются на заказ с учетом пожеланий покупателя, который может понаблюдать за производственным процессом, а потом забрать свое приобретение с конвейера.
В Ford Rouge Centre в Детройте экскурсия на производство является лишь финальным этапом долгого экскурса в историю компании. До этого посетителей провозят по памятным местам, связанным с отцом-основателем компании Генри Фордом, затем с возвышения демонстрируют всю территорию, и только после этого гостей проводят в сборочный цех.



КОМПАНИЯ «БАЛТИКА» СЧИТАЕТ ЭКСКУРСИИ НА СВОЙ ЗАВОД ЛУЧШИМ СПОСОБОМ РЕКЛАМЫ ПРОДУКЦИИ

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

НА ЗАВОДЕ «БАЛТИКА» СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ТУРИСТОВ ВЫСТРОИЛИ ПРОЗРАЧНЫЙ КОРИДОР

НОВОДЕЛ Эффектно и привлекательно выглядят производства, которые принято называть «гринфилд», то есть отстроенные в чистом поле, что называется, «с нуля». Если у завода «Микоян» это только новый корпус, то все производственные помещения холдинга «Ост» построены меньше десяти лет назад.

Главный ингредиент для продукции компании — артезианская вода, поэтому заводы «Ост» возводили в Черноголовке, на Касимовском водоносном горизонте, из которого берет начало святой источник преподобного Сергия Радонежского. Здесь пробурили три скважины — две по 105 и одна 170 метров глубиной — для добычи артезианской воды и построены два завода: «Ост-алко» для производства алкогольной продукции и «Ост-аква» для производства газировки. Современные производственные помещения, оказалось, привлекают гостей ничуть не меньше, нежели цеха дореволюционных кондитерских фабрик.

Специально для экскурсий помещения не готовятся, гости лишь надевают белые халаты, бахилы и проходят в производственные помещения. Есть, однако, категория цехов, куда посетителей не пускают, например лаборатории, где соблюдается стерильный режим, и линия, где идет работа с живыми ягодами.

Самое увлекательное зрелище на ликероводочном заводе — полностью автоматизированная линия. Здесь можно понаблюдать весь процесс от начала и до конца: бутылки ставятся на линию, проходят аппарат мойки, затем в них разливается напиток, наклеивается этикетка и акциз. Затем готовый продукт попадает в упаковочный цех, где бутылки фасуются в коробки, коробки упаковываются в большие короба, которые затем опечатываются и вывозятся грузовыми карами на склад. Затем гостей проводят в хранилища, где в специальных емкостях настаиваются коньяки. Фотографироваться гостям нравится на фоне огромной ректификационной колонны для дополнительного очищения спирта, а также около водоносных башен с артезианской водой.

После экскурсии гостей ведут на дегустацию, затем по желанию можно поехать на экскурсию в ногинский музей «Русское застолье». Там представлена большая коллекция старинных бутылок и других экспонатов, имеющих отношение к истории водки.

ЗА СТЕКЛОМ Как и в любой рекламе, в первую очередь важен не сам материал, а то, как его преподнести. Если сами здания интереса не представляют, экскурсии дополняются разными фирменными развлечениями.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ОБЪЕКТОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА В ДВУХ СЛУЧАЯХ: ЕСЛИ ЗДАНИЕ ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ СТА ЛЕТ НАЗАД ИЛИ ЭТО УЛЬТРАСОВРЕМЕННАЯ ПОСТРОЙКА

Неизменной популярностью пользуются визиты на пивные заводы. В Москве это «Очаково», в Санкт-Петербурге — «Балтика». Экскурсии на обоих предприятиях начинаются с осмотра полимерного цеха, где из заготовок размером с палец выдуваются пластиковые бутылки для напитков. Затем гостей проводят в отделение, где варят сусло, в бродильно-лагерное отделение, где установлены большие цилиндроконические танки для брожения пива или кваса. Затем на линию розлива напитков и склады.

Разница заключается в организации процесса. На заводе «Очаково» никакой специальной подготовки к приему гостей не проводится — их одевают в халаты и бахилы. Здание завода «Балтика» подготовлено к приему туристов куда основательнее: через все производственное помещение протянут прозрачный отапливаемый и вентилируемый коридор, по которому перемещаются гости. Его строительство и обустройство обошлось заводу в несколько сотен тысяч долларов. Окупать напрямую эти инвестиции завод не намерен: экскурсии проводятся бесплатно, записаться на них может любой желающий и группой, и в частном порядке на интернет-сайте компании. Идея с коридором не нова — в Европе первым подобным образом оснастил свой завод амстердамский Heineken.

После посещения производства в «Очаково» гостей приглашают в Музей пива, экспозиция которого насчитывает более 700 экспонатов, связанных с историей пивоварения. Здесь же проходит дегустация напитков, на которой гостей учат, как правильно оценивать качество пива и кваса. На «Балтике» музея нет и пивом угощают не всегда, зато гостей проводят на корпоративную конюшню. Лошади эти не имеют никакого прикладного значения, а лишь развлекают публику на пивных праздниках.

В свою очередь, очаковский музей отнюдь не единственная алкогольная экспозиция и не самая большая. Например, на заводе «Кристалл» в прошлом году открылся Музей истории русской водки. Здесь стоит аппаратура для очистки спирта, бочки, в которых хранится спирт, а также старинные мерники и прочие антикварные аппараты, предметы обстановки завода прошлого века и даже чугунная лестница, построенная более 100 лет назад. Музей располагает 45 тыс. экспонатов, собранных его хранителем Александром Никишиным по всей России.

Обойти за один раз все 15 цехов, открытых для посещения, невозможно, поэтому гостям предлагается самим выбрать маршрут. Чаще всего особое внимание уделяют очистительному и разливочному этапам. Стоимость билетов в музей зависит от размаха дегустации, которая ждет гостей где-то посередине музейной экскурсии, когда речь заходит о сухом законе 1914 года. В среднем билет стоит около 200 руб.

Стеклянный коридор есть также на мясоперерабатывающем заводе «Микоян». В построенном три года назад новом корпусе «Евро М» коридор тянется вдоль цехов, где готовятся колбасы, сосиски и пельмени, упаковывается готовая продукция. По словам экскурсоводов, на комбинате стоит самое современное оборудование в Европе, которое раньше можно было увидеть только в профессиональных журналах.

В разделочный цех, к которому не подведен коридор, гостей приводят отдельно. Санитарные требования здесь не так высоки, как в упаковочном, поэтому изумленные зрители могут непосредственно, без стекла понаблюдать за разделкой полутуш.

ЛЕЧЕБНЫЙ ТУРИЗМ В целом фармацевтическая промышленность закрыта для посторонних. Посторонних людей пускают лишь на те производства, которые полностью автоматизированы и удовлетворяют международным стандартам производства (GMP), а таких у нас наберется немного. Это, в частности, «Отечественные лекарства», «Верофарм», завод «Красногорск лексредства», ЗиО «Здоровье», «Полисан», «Фармсинтез», «Акрихин» и «Фармстандарт». Правда, большинство из них показывают только отдельные цеха и только по индивидуальной договоренности с руководством.

На поток экскурсии поставлены разве что на заводе «Красногорск лексредства». Несколько раз в месяц у станции метро «Тушино» специальный автобус встречает всех, кто интересуется фитотерапией. На экскурсии демонстрируется весь процесс создания лекарственных трав и сборов. Производство по стандартам GMP действительно зрелище увлекательное. Участие людей в процессе сведено к минимуму, редкие рабочие в белых халатах и масках лишь следят за работой автоматов и компьютеров. ■



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE