КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОРАТОРИЙ НА ЗЕМЛЮ
В ДЕЙСТВИИ / 27
НАЧАЛСЯ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ
МОРСКИХ И РЕЧНЫХ ПОРТОВ / 30
КАК ЗАРАБОТАТЬ
НА АЭРОПОРТЕ / 34
ЧТО БУДЕТ НА МЕСТЕ
СТОЛИЧНЫХ КАЗИНО / 36



Вторник, 13 мая 2008 №79
(№3896 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–48
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226
08120

НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



ГОРОД СТОЛИЦ

Краснопресненская набережная ММДЦ «МОСКВА-СИТИ», участок № 9

«Город Столиц» является частью инвестиционно-строительного проекта ММДЦ «МОСКВА-СИТИ» площадью около 3 000 000 кв. м.

«Город Столиц» превосходно расположен на первой линии застройки комплекса «Москва-Сити» всего в 4 км от Кремля, на Краснопресненской набережной.

Фронтальный 18-этажный комплекс и две башни высотой 73 и 62 этажа, названные в честь двух столиц, Москвы и Санкт-Петербурга, предоставляют уникальное пространство для жизни, работы и отдыха.

- Общая площадь офисного комплекса – 80 000 кв. м
- Офисные помещения – от 400 кв. м
- Офисы расположены на 4-17 этажах
- Развитая инфраструктура – рестораны, SPA- и фитнес-клуб, торговый центр, столовая для сотрудников
- Захватывающие виды из окон на исторический центр города, излучину Москвы-реки, высотки, храм Христа Спасителя
- Подземная 6-уровневая парковка
- Парковка для посетителей
- **Завершение строительства:**
  Фаза 1 – II кв. 2008 года
  Фаза 2 – II кв. 2009 года

Разр. на строительство № 19994/1/1

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО

СБЕРБАНК РОССИИ
Основан в 1841 году

Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

АРЕНДА И ПРОДАЖА:

WWW.CAPITALCITY.RU

CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77



IMPERIAL HOUSE

- Офисное здание «премиум» класса
- Роскошное расположение в самом сердце исторического города
- Развитая инфраструктура района
- Подземная автостоянка на 147 м/мест для арендаторов
- Основные транспортные магистрали – Садовое кольцо, Большая Якиманка, Ленинский проспект
- Ближайшие станции метро «Полянка» и «Октябрьская»
- Арендуемая площадь офисных помещений – 10 000 кв. м

Аренда:

CAPITAL GROUP **771 77 77**

JONES LANG LASALLE **737 80 00**

COLLIERS INTERNATIONAL **258 51 51**

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU

CAPITAL GROUP



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПО-НОВОМУ МЕТЕТ

О том, что земли стоит отнести в разряд «рискованных» активов стало понятно после ареста Василия Бойко. Автор проекта «Рузской Швейцарии», по слухам, свои гектары отдал, но на свободу не вышел. Его опыт для остальных ленд-лордов стал сигналом к началу распродаж.

Вслух об этом не говорят даже пиарщики землевладельцев. Когда спрашиваешь об инициаторе и заинтересованном лице, многозначительно мычат и тычут указательным пальцем в небо… Им действительно не по себе. Кому хочется потерять работу, основная цель которой заключается в том, чтобы о компании писали как можно меньше, реже, а лучше вообще забыли? Обычно у пресс-служб задачи прямо противоположные.

В результате за один только апрель стало известно, что два из двадцатки крупнейших землевладельцев избавляются от хлопотных активов. ЗАО «Нерль», дескать, продают арабам и уходят в гостиничный бизнес. Что и кому продают, если быть честными, не до конца понятно. Зато из покупки сетью отелей «Азимут» (принадлежит владельцу «Нерли» Александру Клячину) европейской сети отелей тайны не делали.

Вот выдержка из официального пресс-релиза: «Приобрели европейскую гостиничную сеть, ранее принадлежавшую Austrian Hotel Company. Сеть включает 20 отелей уровня „3–4 звезды“, располагающихся в трех странах Евросоюза (Австрия, Германия и Чехия). Номерной фонд действующей сети — 1875 номеров». И далее в том же духе. А вот на пресс-конференции было произнесено, что купил «Азимут» всего 3 гостиницы и бренд сети, а остальные 17 отелей находятся в управлении. Наверное, чтобы не смущать сравнительно небольшими размерами, и сумму сделки называть не стали. По слухам, европейские отели купили прежде всего для того, чтобы повысить стоимость и привлекательность российской части сети отелей «Азимут» в глазах потенциальных инвесторов. Вероятно, поводом для такой покупки является, конечно, желание диверсифицировать риски собственника.

Вторая новость месяца — продажа Сулейманом Керимовым «города миллионеров» — проекта «Рублево-Архангельское», который уже успели записать в программу нацпроекта «Доступное жилье». Нового владельца не называют. Не удивлюсь, если им в итоге окажется Фонд перераспределения земель.

↑

НОВЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

ЗАПРЕТИВ ОПЕРАЦИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ЗЕМЛЯМИ ДО 1 ЯНВАРЯ 2009 ГОДА, ПРАВИТЕЛЬСТВО И АДМИНИСТРАЦИЯ ПРЕЗИДЕНТА ДАЛИ ПОНЯТЬ, ЧТО НАЧАЛСЯ НОВЫЙ ПЕРЕДЕЛ НА ЗЕМЕЛЬНОМ РЫНКЕ В ПОЛЬЗУ ГОСУДАРСТВА. ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА ФАКТИЧЕСКИ ЗАБЛОКИРОВАЛО СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ГОСПРОГРАММ, СВЯЗАННЫХ С ВЫВОДОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРИВАТИЗАЦИЕЙ ЗЕМЛИ ПОД НИМИ. ИЛЬЯ ТЕРЕНТЬЕВ

ПРЕДВЫБОРНЫЕ ОБЕЩАНИЯ СБЫВАЮТСЯ Хаотичное развитие земельного рынка в России, похоже, полностью перестало устраивать государство. Последней каплей стали скандалы с аукционами по распродаже за бесценок прав аренды федеральных лесов в пользующихся наибольшим спросом районах Подмосковья. Такие аукционы систематически проводились в закрытом режиме, но лишь сейчас на них обратили внимание. Связано это в первую очередь со сменой власти: Дмитрий Медведев начал заново расставлять приоритеты в решении первоочередных задач. Поскольку раньше он курировал проблему доступного жилья, нацпроект лег в основу его предвыборных обещаний и стал первоочередным делом Дмитрия Медведева на новом посту.

Первым серьезным шагом стало объявление на заседании президиума совета при президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике о создании Фонда содействия жилищному строительству. Задача фонда — вовлечение в хозяйственный оборот для жилищного строительства большого массива государственных земель. Следствием этого явилось подписание Виктором Зубковым постановления №234 «Об обеспечении жилищного и иного строительства на земельных участках, находящихся в федеральной собственности».

За этой, казалось бы, традиционной чиновничьей формулировкой скрываются серьезные перемены, масштабы которых пока трудно оценить. До 1 января 2009 года запрещены любые операции с федеральной землей и тем, что на ней расположено. Постановление касается всех министерств и ведомств, федеральных государственных учреждений, ФГУПов, Российской академии наук, отраслевых академий наук. Запрет распространяется на земли, находящиеся в пределах городской черты либо в пределах 30 км от границ населенных пунктов с населением более 1 млн человек, 15 км — от городов с населением от 100 тыс. до 1 млн человек и 5 км — от городов с населением до 100 тыс. человек. Другими словами, правительство запретило проводить какие-либо операции с наиболее лакомыми кусками земли и взяло тайм-аут.

Как отмечает председатель комитета Государственной думы РФ по строительству и земельным отношениям Мартин Шаккум, этот документ принят для того, чтобы решить вопрос о формировании земельных участков, которые будут переданы будущему Фонду содействия жилищному строительству. «Для того чтобы это сделать, надо внести массу поправок в законодательные акты, а на это нужно время»,— говорит Мартин Шаккум.

ЧЕГО ЖДАТЬ Чтобы в стране появилась возможность строить 1 млн индивидуальных домов в год, как того хочет Дмитрий Медведев, законодателям придется изрядно потрудиться. К 4 июня 2008 года Минрегион совместно с МЭРТом должны внести в правительство проекты поправок к Земельному кодексу и другие нормативные акты, где будут четко обозначены цели, в которых может использоваться федеральная земля, и порядок строительства на таких участках.

По словам Мартина Шаккума, активно участвующего в подготовке этих документов, в новых нормативных актах должны быть определены: порядок создания Фонда содействия жилищному строительству, порядок передачи неэффективно используемых федеральных земель и наделение фонда функциями продавца федеральных земель.

Для обеспечения деятельности фонда потребуется внесение изменений прежде всего в земельное законодатель- →



ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА ФАКТИЧЕСКИ ЗАБЛОКИРОВАЛО СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ГОСПРОГРАММ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО СКАЗАЛОСЬ НА МОСКВЕ И ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ

ИТАР-ТАСС

БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ

Приостановление реализации программ вывода промзон или приватизации земли, по мнению властей, назревшая необходимость. Такое волевое решение недавно избранного президента многие связывают с началом крупного передела земельного рынка в пользу государства. Главная идея здесь — сделать государство эффективным собственником, справедливо распределяющим земли и действующим в интересах граждан и бизнеса. Получается, что президент приостановил все операции с землей, чтобы осмыслить ситуацию и начать все заново. Сейчас есть шанс изменить систему и перезапустить ее с новыми, прозрачными правилами.

«Если власти разберутся с федеральными землями, проведут их инвентаризацию и создадут фонд распределения земель, то в выигрыше окажутся все регионы. Однако наиболее интересным образом ситуация сложится в Подмосковье, а особенно в Москве, где очень много федеральной собственности»,— утверждает начальник отдела развития холдинга «МДК-групп» Алексей Тонконогов. По его словам, предсказать, как будет развиваться ситуация, практически невозможно — все зависит от властей.

С ним согласен и Евгений Плаксенков, генеральный директор холдинга «Миэль»: «Наибольший интерес будет представлять ситуация в Московском регионе, поскольку городские девелоперские проекты давно вышли за черту города и нуждаются в расширении земельных ресурсов».

«Разобраться с сельхозугодьями в ближайшем Подмосковье и их историей сейчас крайне трудно, так что использование федеральных земель — единственный способ регулирования цен на жилье в рамках тех или иных программ»,— считает генеральный директор компании «Гео Девелопмент» Максим Лещев.

Правда, по мнению некоторых участников рынка, установленные сроки запрета операций с федеральной землей могут продлить на неопределенное время. «Продление сроков может оказать негативное влияние на рынок недвижимости в целом. Данная ситуация может привести к замораживанию многих текущих и запланированных проектов, так как увеличивает риски инвесторов и девелоперов»,— считает Григорий Печерский, вице-президент компании ADG Group. Владимир Мехришвили вообще предлагает отменить это постановление: «С выходом данного постановления несколько поторопились, похоже не проанализировав возможные последствия».

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЛЕОНИД ФИРСОВ



ФАКТИЧЕСКИЙ МОРАТОРИЙ НА СДЕЛКИ С ЗЕМЛЕЙ ЗАМОРОЗИЛ ПРОЦЕСС ПОДГОТОВКИ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕ ТОЛЬКО В СТОЛИЦЕ, НО И ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

ФОТОХРОНИКА

ство для формирования механизмов вовлечения земельных участков в хозяйственный оборот по целому ряду направлений. В первую очередь, по словам депутата, необходимо урегулировать процедуру образования земельных участков (путем раздела, выдела, объединения, перераспределения земельных участков) и установить особенности возникновения, перехода и прекращения прав на образуемые земельные участки. Кроме того, следует ожидать появления пункта, касающегося принудительного прекращения во внесудебном порядке прав на неиспользуемые федеральные земельные участки. Другими словами, собственникам и арендаторам федеральной земли будет чего бояться. «Необходимо совершенствование порядка изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд. Основания для изъятия земельных участков и компетенция соответствующих органов установлены Земельным кодексом. В то же время на данный момент отсутствует четкий порядок действий при принятии решений об изъятии как для органов власти, так и для заинтересованных лиц»,— утверждает Мартин Шаккум.

Также, по его мнению, очень важно законодательно урегулировать вопросы создания новых населенных пунктов: «Это особенно актуально в условиях развития малоэтажного жилищного строительства и комплексной застройки больших территорий. В дальнейшем, после разработки и утверждения документов о территориальном планировании и градостроительном планировании, необходимо рассмотреть вопрос об отмене деления земель на категории». В идеале строительство должно осуществляться в соответствии с документами территориального планирования и правилами землепользования и застройки.

Итогом нововведений станет открытие фонда перераспределения земель, который будет аккумулировать в себе участки, пригодные для строительства. Предполагается, что через некоторое время после начала его работы цены на землю и недвижимость должны начать снижаться. Особенно в крупных городах.

«Если государство займется финансированием инфраструктуры, проведением коммуникаций, „нарежет“ землю на небольшие куски и выведет эти участки на рынок, продав частным лицам под застройку, то цена, например, в Подмосковье может понизиться в десять раз. Себестоимость строительства не изменится, но такая значительная разница в стоимости земли приведет к уменьшению стоимости домовладения до двух раз»,— полагает Георгий Кузин, исполнительный директор компании «ЗАО „РДР-Холдинг“».

ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ Участники рынка сходятся во мнении, что намерение правительства и законодателей обеспечить граждан доступным жильем — при условии что заданный темп будет поддерживаться, бесспорно, принесет положительные плоды. Но не в ближайшие несколько лет. На согласование и утверждение вносимых в законодательство изменений уйдет немало времени. Пока же, по мнению операторов земельного рынка, наложенный постановлением запрет заблокировал действие сразу нескольких программ и законов. Особенно это заметно в Московском регионе.

Так, ранее активно лоббировавшийся Владимиром Путиным закон «О выкупе права собственности на федеральную и муниципальную землю» (вступил в силу в октябре прошлого года), который позволил предприятиям выкупать землю по сниженной ставке, фактически отменен инициированным Дмитрием Медведевым постановлением №234. То есть, по словам председателя Московской городской палаты адвокатов Ольги Новиковой (с ее помощью несколько владельцев предприятий в Москве смогли получить землю в собственность), если раньше у владельцев московских предприятий был мизерный шанс получить в собственность землю под своим предприятием, то сегодня это невозможно. Напомним, что в Москве землю в собственность приобрели менее 1% предприятий.

Возникли сложности и у арендаторов. «Поскольку речь идет о запрете на любые операции, то это касается и сделок сдачи в аренду земельных участков и связанных с ними объектов недвижимости. Что имеет непосредственные негативные последствия для арендаторов: их договоры, по сути дела, становятся ничтожны»,— говорит Владимир Мехришвили, член совета директоров «Имморосиндастри». По его словам, многие сделки оказались заморожены, процесс подготовки земельных участков для строительства жилищного фонда, гостиничного фонда, столь нужного городу, застопорился.

По словам Григория Печерского, для псевдособственников (компаний, управляющих землей, которая числится на балансе министерства или ведомства) федеральных земель, подпадающих под постановление, это также негативное решение. «Оно не лучшим образом может отразиться на их деятельности в том случае, если предполагалось поступление инвестиций, связанных с возможностью использования данных территорий. Поэтому, если закрыть глаза на многочисленные случаи неэффективного управления этим ресурсом, возможное недовольство на этот счет с их стороны можно считать вполне оправданным»,— подчеркивает Григорий Печерский.

Сергей Беляков, руководитель комитета РСПП по налогам и бюджетной политике, считает, что сегодня одна из основных проблем состоит в том, что, предоставив формально право аренды и приобретения в собственность земельных участков, государство на разных уровнях продолжает блокировать этот процесс. Это позволяет государственным структурам и местным администрациям выступать единственными получателями земельной ренты. «По сути, это недобросовестная конкуренция, а весь вопрос заключается только в том, кто получит доход от нее»,— отмечает Сергей Беляков.

Еще одна столичная программа вывода промышленных предприятий за пределы Москвы, которая и так выполнялась довольно медленно, также оказалась заблокирована. Другими словами, те договоренности о переводе производства за пределы города, которые были достигнуты, приостановлены неизвестно на какое время.

В результате получилось так, что одним постановлением Дмитрий Медведев не только заблокировал сделки с федеральной землей, но и поставил в неопределенное положение арендаторов, приостановил реализацию федеральных и столичных программ. ■

БИБЛИОГРАФИЯ

Специалисты торгово-развлекательного направления компании GVA Sawyer совместно с партнером Finstar Properties RU представили новый для российского рынка продукт — методологию оценки привлекательности земельных участков для размещения сетевых региональных торговых проектов и ее практическое применение. «Подобные методологии — это новая услуга на рынке консалтинга. Каждый раз при разработке таких моделей необходимо учитывать специфику той или иной ситуации, запросы клиента,— отметил Андрей Васюткин, руководитель торгово-развлекательного направления департамента консалтинга GVA Sawyer.— При разработке методологии по заказу Finstar Properties RU мы должны были помочь им решить конкретную задачу — поиск наиболее пригодных земельных участков для создания сети торговых центров в максимально короткие сроки. Мы проанализировали задачу и разработали методологию, способную сортировать большой объем поступающей информации по земельным участкам, находящимся на рынке».
Методологию можно разбить на три основных блока — макроэкономическая оценка города, анализ ресурсного качества конкретного земельного участка, предварительная оценка эффективности инвестиций в проект. Если для первого важно проанализировать общую привлекательность города или региона для размещения торговых объектов, то для второго требуется углубленная оценка конкретного участка — качества его расположения в структуре города. Третий блок оценки предназначен для сравнения инвестиционной привлекательности торговых объектов, размещаемых на различных земельных участках. На основе этих исследований принимается решение о проведении дальнейшего исследования и формировании концепции или отказе от участка.
Удобство работы с разработанной методологией заключается в предлагаемом порядке работы над участком — оценка производится с помощью специально разработанного программного продукта, системы стандартных характеристик, оценок факторов. Это позволяет Finstar Properties RU вести оценку различных участков по жестко зафиксированным правилам, исключающим разногласия в оценке земельных участков разными пользователями.



ОКСАНА ЖИЛЬЦОВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗЕМЛИ»

ТАЙМ-АУТ

Называя вещи своими именами, можно сказать, что апрельское постановление правительства РФ — это фактически тайм-аут, необходимый государству для определения дальнейшей стратегии на рынке земли. Совершенно очевидно, что данная инициатива связана с желанием осуществлять непосредственный контроль над колоссальным рынком земель, на первом этапе — федеральных, а в дальнейшем, не исключено, земель региональных и муниципальных. В нынешних условиях это решение вполне оправданно хотя бы потому, что в функции государственных организаций не входит осуществление операций с землями, принадлежащими им, как правило, на правах бессрочного пользования. И запрет, скорее всего, незначительно скажется на ценовой конъюнктуре рынка недвижимости. Поскольку, как правило, компании, занимающиеся жилищной застройкой, осваивают уже имеющиеся у них в настоящее время земельные массивы. Понятно, что инициатива президента Дмитрия Медведева о массовом строительстве доступного жилья, в подтверждение которой и вышло постановление, носит скорее установочный характер, нежели практический. На самом деле, федеральным и региональным властям потребуется масса времени на решение и согласование технических вопросов по территориальному и функциональному планированию «замороженных» федеральных земель, а также финансово-экономическому обоснованию дальнейшего использования участков. Даже при условии успешного проведения намеченных мероприятий остается открытым главный вопрос — на каких условиях будут привлекаться к реализации массового строительства девелоперские компании?

Ведущие компании, выступающие, как правило, в роли инвесторов-девелоперов-застройщиков одновременно, привыкли к высокой рентабельности проектов. Здесь же априори придется осуществлять массовое строительство на жестко продиктованных государством условиях. И велика вероятность того, что норма прибыли может оказаться невысокой.

Исходя из реальных трендов как российского рынка недвижимости в целом, так и рынка земли в частности, можно уверенно предположить, что инвентаризация федеральных земель с их последующим территориальным и функциональным планированием займет куда более впечатляющие сроки, чем девять месяцев и даже год.

МЕРКУРИЙ СИТИ
МОСКВА

Ваш мир. Ваши правила.

«Меркурий-Сити» - новый проект в деловом центре Москва-Сити.

70-этажная башня, в которой современные офисы удачно сочетаются с элегантными апартаментами. Уникальное место для успешного ведения бизнеса и комфортной жизни.

Офисы класса А спроектированы для роста и успеха Вашей компании.

Престижное расположение Вашего офиса в центре Москва-Сити станет завершающим штрихом в формировании имиджа, подчёркивающим Ваш статус в мире бизнеса.

www.mercury-city.com



Knight Frank
(495) 981 0000
www.knightfrank.ru

Jones Lang LaSalle
+7 495 737 8000
www.joneslanglasalle.ru

Реклама

ГОРОД ПРИ ВОДЕ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОБЪЕМ ВОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПО РОССИИ В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН УПАЛ В ПЯТЬ-ШЕСТЬ РАЗ. ЕСТЕСТВЕННО, ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ МОРСКИХ И РЕЧНЫХ ПОРТОВ БЕЗДЕЙСТВУЕТ. ЧИНОВНИКИ ГОТОВЯТ ИНВЕСТПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПОРТОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ. ОДНАКО ИНВЕСТОРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В ЭТИ ПРОЕКТЫ. АННА САМОЙЛОВА

РАВНЕНИЕ НА ЗАПАД В мировой практике существует множество примеров развития городов, расположенных в дельте рек. В течение десятилетий развитие порта идет по двум направлениям: он может либо расти, как, например, в Роттердаме, где порт сейчас является крупнейшим международным транспортным хабом, либо, наоборот, уменьшаться, освобождая портовые и грузовые территории для коммерческой и жилой застройки, как в Лондоне, Мельбурне или Хафене.

По данным Федерального агентства по речному и морскому транспорту (Росморречьфлот), сейчас в России действует 62 морских и 120 речных портов. Они обслуживают почти 80% всех российских грузов. Этот показатель увеличился за 15 последних лет почти вдвое. «Сегодня порты сопредельных стран Балтии, Украины обслуживают только 21% грузовой базы России, а раньше обслуживали почти 50%,— говорит руководитель Федерального агентства морского и речного транспорта Александр Давыденко.— Мы хотим, чтобы 90% грузовой базы РФ шло через наши, российские, порты».

Как уверяет Александр Давыденко, для того, чтобы достичь этих результатов, надо будет успешно реализовать государственную целевую программу «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы». Согласно этой программе, в ряде морских и речных портов за счет государственных средств должны модернизировать причалы, молы, пирсы, подвести к каждому стратегически важному порту железную дорогу, федеральную трассу — одним словом, сформировать базовую инфраструктуру. Сейчас порты находятся в собственности у частных компаний, но их имущество принадлежит государству. Чиновники отводят частным инвесторам значительную роль в работах по улучшению портовой системы. «Мы предлагаем частникам участвовать в этой федеральной целевой программе, развивая рынок услуг, диверсифицируя его,— подчеркивает Александр Давыденко.

Но на практике все совсем не так хорошо, как уверяют чиновники. Эксперты отмечают, что многие порты работают сейчас на 50–30% своих мощностей, в связи с тем, например, что они утратили свое первоначальное значение. Грузооборот портов Енисейского и Обь-Иртышского бассейнов (входят Красноярский речной порт, Новосибирский), к примеру, упал за последние 25 лет в пять раз и составляет теперь в среднем 7 млн тонн грузов в год. «Все потому, что когда-то порты строились для перевозки стройматериалов в северные города, расположенные на реках Иртыш, Енисей и их притоках. Но со временем города построили, порты стали не нужны,— объясняет Сергей Дьячков из компании DSO Consulting.

МЕСТО НЕ ВЫШЛО Еще одна причина, по которой порты не могут полноценно развиваться,— это их неудобное расположение. В стране примерно 30 портов находятся в черте города. Это, например, порты Мурманска, Владивостока, Находки, Новороссийска, Санкт-Петербурга. «Спасти» эти порты от редевелопмента можно лишь путем вывода их за черту города. «Эти порты в существующих границах развиваться не могут»,— говорит Александр Давыденко. Он отмечает, что перенос портов вряд ли произойдет в ближайшие годы. «Во-первых, надо найти частников, которые согласятся вложить в перенос портовых мощностей собственные деньги, ведь не у всех городских администраций есть средства на эти нужды. А во-вторых, надо найти место, куда можно было бы перенести порт»,— добавляет Сергей Дьячков. Один из портов, где эту программу постепенно реализуют,— это порт Санкт-Петербурга (см. стр. 31).

ЕДИНСТВЕННЫМ ГРУЗОВЫМ ПОРТОМ В ГРАНИЦАХ МОСКВЫ ОСТАНЕТСЯ ЮЖНЫЙ РЕЧНОЙ ПОРТ. ОН БУДЕТ ПРИНИМАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕСЬ ГРУЗ, ПОСТУПАЮЩИЙ РЕЧНЫМ ТРАНСПОРТОМ В СТОЛИЦУ. КРОМЕ ТОГО, У РУКОВОДСТВА ПОРТА ИМЕЮТСЯ ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ ЕГО РЕДЕВЕЛОПМЕНТА



ИТАР-ТАСС

БОЛЬШИНСТВО РОССИЙСКИХ ПОРТОВ ОТЛИЧАЕТСЯ ПРЕКРАСНЫМИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА ХАРАКТЕРИСТИКАМИ — РАСПОЛОЖЕНИЕМ В ЧЕРТЕ ГОРОДА И ОТЛИЧНЫМИ ВИДАМИ

Вывести из порта грузовые мощности ради удобства туристов решили и хозяева Чебоксарского речного порта. В проекте редевелопмента порта — строительство гостиницы на 120 мест, делового центра и жилого комплекса, которые разместятся на месте грузового терминала. «Постройки будут представлять собой восьмиэтажные здания-близнецы в форме яиц, которые должны стать изюминкой Чебоксарского залива Волги. Одно из зданий станет четырехзвездной гостиницей,— заявила заместитель главы ОАО „Чебоксарский речной порт“ Оксана Павлова. Начать здесь строительство планируется в 2009 году. Но, по ее словам, пока точно неизвестно, кто кроме городской администрации будет вкладываться в проект реконструкции речного порта Чебоксар.

Федеральные власти собираются всерьез заняться редевелопментом стратегически важных портов на Черном, Балтийском морях, в Приморье. Александр Давыденко отмечает, что руководство некоторых портов развивает концепции обустройства портов самостоятельно, не дожидаясь помощи федерального центра. «Управляющая компания Новороссийского морского торгового порта, объединившая все действующие в порту стивидорные компании, разработала и согласовала с нашим агентством план реконструкции порта и действует в этом направлении»,— говорит господин Давыденко.

В пресс-службе Новороссийского морского торгового порта заявили, что «начиная с 2005 года ОАО НМТП последовательно реализует утвержденную инвестиционную программу объемом около 20 млрд рублей». Эта программа по модернизации порта включает в себя 11 инвестиционных проектов, 4 из которых уже реализованы в 2007 году. «Среди 11 проектов значится строительство зернового терминала мощностью 4 млн тонн зерновых и терминала по перевалке мазута,— рассказал глава пресс-службы Новороссийского порта Кристина Сенько.— Что касается обработки новых для порта грузов, то в преддверии Олимпийских игр в Сочи порт готов к перевалке металлов, оборудования и крупногабаритных конструкций. Мы легко перестраиваемся с одного вида груза на другой». Госпожа Сенько добавила, что вся программа направлена в первую очередь на увеличение грузооборота порта до 112 млн тонн в год к 2012 году.

В Приморском крае планируется создать единый логистический центр — в него войдут активы портов Владивосток и Находка. По словам Александра Давыденко, эти порты входят в число стратегически важных портов страны. Согласно «Стратегии развития Владивостокского морского торгового порта до 2015 года», группа компаний ВМТП к 2015 году преобразуется в логистического оператора. Чтобы решить эту задачу, ОАО ВМТП планирует увеличить объемы грузопереработки до 12,87 млн тонн к 2015 году, увеличить доли высокодоходных грузов (грузов в контейнерах, автотехники, тяжеловесных грузов) в два с половиной раза, снизить себестоимость оказываемых услуг на 30%, создать совместные предприятия с крупными участниками рынка транспортных услуг (судовладельцами, ж/д операторами, мультимодальными перевозчиками). На основе существующей нефтебазы ОАО ВМТП планируется создание бункеровочной нефтебазы со статусом наиболее конкурентоспособной нефтебазы на Дальнем Востоке РФ, увеличить пропускную способность подъездных ж/д и автопутей к ВМТП, обеспечивающих грузопереработку ОАО ВМТП в объеме 12,87 млн тонн. ■

ПОРТ СЕМИ МОРЕЙ

Не отстает в развитии портовых территорий и Московский регион. Пока на его территории действуют три речных порта — Северный речной порт, Западный речной порт и Южный речной порт. Все они строились для канала имени Москвы в 1937–1939 годах. На сегодня дальнейшие планы развития портовых территорий определены.

Западный речной порт не будет акционироваться: он так и останется в собственности правительства Москвы и в будущем будет обслуживать комплекс «Москва-Сити». Сейчас порт специализируется на перевозке гравия, щебня, строительных материалов. Москомархитектура уже подготовила проект реконструкции этого порта. Хотя комментировать документ в Москомархитектуре категорически отказались, сославшись на то, что проект недоработан. Анонимный источник в Москомархитектуре пояснил, что территорию порта разделят на две части. На одной расположится порт, на второй — офисы. Сейчас в этом порту идет ремонт причальной стенки. И это лишь начало масштабной перестройки. «По плану развития этот порт станет грузовой площадкой развития района "Москва-Сити“. На всей территории района Западного порта планируется застройка объектами разного назначения. Порт расположится между Шелепихинским мостом и новым будущим дублером Кутузовского проспекта. Также планируется провести тоннель под Москвой-рекой от порта до зданий "Москва-Сити“».

Северный речной порт, расположенный на Химкинском водохранилище, перенесут в Дмитровский район Подмосковья в город Татищево, где находится филиал Северного речного порта. Сейчас положение Северного речного порта невыгодное. Во-первых, потому, что к порту не подведена железная дорога. Во-вторых, выходу в Волго-Балтийский и Волго-Донской каналы мешает огромное количество шлюзов. Согласно Транспортной стратегии РФ в части «Модернизации Московского транспортного узла», грузовые потоки ОАО «Северный порт» до 2011 года выведут на территорию канала имени Москвы в район города Дмитрова, Татищево.

Развитие портовых мощностей в Татищево не обойдется без участия администрации Московской области. Согласно «Справке по причалу в городе Дмитрове и строительству логистического комплекса в Татищевском уширении», предоставленной в пресс-службе министерства транспорта Московской области, все портовые мощности планируют разместить на 110 га земли. Проект «Строительства портово-логистического комплекса "Дмитровский порт“» одобрен и правительством Московской области. Как сообщили в министерстве транспорта Московской области, в Дмитровский район перенесут мощности по выгрузке минеральных грузов, которые пока располагаются под Красногорском и Одинцовом. В пресс-службе минтранса Подмосковья заявили о готовности к строительству новых мощностей. «Пристань Дмитров в Татищеве является вторым грузовым районом ОАО "Московский северный порт“. Длина причального фронта — 220 м. Район специализирован на перегрузке нерудных строительных материалов, тарно-штучных и других грузов. Имеет железнодорожные пути протяженностью 550 м, примыкающие к станции Дмитров Московской железной дороги»,— заявил сотрудник пресс-службы.

Таким образом, единственным грузовым портом на Москве-реке в границах города останется Южный речной порт. Он будет принимать и обрабатывать практически весь груз, поступающий речным транспортом в столицу. У руководства порта грандиозные планы по редевелопменту порта. «На площади порта почти в 32 га планируем построить интермодальный контейнерный терминал, мощностью 50 тыс. контейнеров в год. Еще — офисно-складские площади для обеспечения приема и хранения тарно-штучных грузов малого и среднего бизнеса, офисы класса В. Также планируется стоянка для легкового транспорта ориентировочно на 2 тыс. мест. Для работы контейнерного терминала будут организованы таможенные склады временного хранения, стоянка грузового транспорта вместимостью 30–50 еврофур»,— рассказывает генеральный директор ОАО «Южный речной порт» Бахтиер Касимов. При этом он подчеркнул, что порт не будет принимать пылящие грузы, например уголь, в целях улучшения экологии предприятия. Работы по перестройке мощностей порта планируется начать в середине 2009 года. Пока документация порта проходит согласования в различных административных инстанциях Москвы.

БОЛЬШОМУ ПОРТУ — БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ

БОЛЬШОЙ ПОРТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА (БП СПБ) ОБРЕТАЕТ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ: ДЕФИЦИТ ПЕРЕВАЛОЧНЫХ МОЩНОСТЕЙ, РОСТ ГРУЗОПОТОКОВ И ЖЕЛАНИЕ МЕСТНЫХ ВЛАСТЕЙ ПРЕВРАТИТЬ МОРСКИЕ ВОРОТА В ИСТОЧНИК СЕРЬЕЗНЫХ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РАДИКАЛЬНО ИЗМЕНЯТ ЕГО ОБЛИК В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ. АЛЕКСАНДР КАЛИНИЧЕНКО

ПЕТРУ ПЕРВОМУ НЕ ХВАТИЛО ВООБРАЖЕНИЯ Когда Петр Первый планировал развитие Санкт-Петербурга, он явно не рассчитывал на то, что городу потребуется столь мощный портовый комплекс, каким он обладает сейчас. Одним из первых мест расположения причалов, обслуживающих прибывающие в град Петров торговые суда, была — сейчас это сложно представить — крохотная стрелка Васильевского острова. В настоящее время о порте в этом месте напоминают только Ростральные колонны, выполнявшие роль маяков, здание биржи, в котором когда-то торговали привезенными товарами, а также название расположенной по соседству Мытнинской набережной (от слова «мытня» — «таможня»).

Сегодня Большой порт Санкт-Петербурга, основная часть которого находится на берегу Финского залива в городской черте, занимает площадь в несколько тысяч гектар. В 2007 году его грузооборот составил 59,6 млн тонн. К 2015 году оборот прогнозируется на уровне 75–85 млн тонн, к 2025-му — до 125 млн тонн.

БП СПб — юридически оформленное название, закрепленное за комплексом портовых терминалов, расположенных на территории северной столицы. Он включает в себя не только причалы, расположенные непосредственно в черте города, но также части, вынесенные за пределы городской застройки, но тем не менее находящиеся в административной зоне мегаполиса,— Бронка-Ломоносов и Кронштадт (см. схему).

Стоит особо отметить, что на территории БП находится не некий один порт, как иногда считают те, кто незнаком подробно с его спецификой, а несколько десятков терминалов, принадлежащих разным собственникам. Самыми масштабными из них по объему грузооборота являются ЗАО «Петербургский нефтяной терминал», которым владеют частные лица, группа «ОАО „Морской порт СПб“» (в ее состав входят несколько стивидорных компаний, группа принадлежит структурам, конечным бенефициаром которых является владелец Новолипецкого металлургического комбината Владимир Лисин), ЗАО «Первый контейнерный терминал», которым на паритетных началах владеют ООО «Национальная контейнерная компания» и интермодальная группа FESCO, а также ОАО «Петролеспорт» (ПЛП) и ЗАО «Моби Дик» (их хозяин — группа N-Trans).



- ЗАО «ВТОРАЯ СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ»
- ЗАО «ПОРТОФЛОТ»
- ЗАО «ПЕРВАЯ СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ»
- ООО «БАЛТИЙСКИЙ ПОРТ»
- ОАО «ПЕТРОЛЕСПОРТ»
- ЗАО «СТИВИДОРНАЯ ЛЕСНАЯ КОМПАНИЯ»
- ЗАО «НЕВА-МЕТАЛЛ»
- ЗАО «ПЕРВЫЙ КОНТЕЙНЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ»
- ЗАО «БАЛТИЙСКИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ»
- ЗАО «ЧЕТВЕРТАЯ СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ»
- ЗАО «ИНТЕХПОРТ»
- ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БАЛКЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ»
- ЗАО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ НЕФТЯНОЙ ТЕРМИНАЛ»
- ООО «МОРСКОЙ РЫБНЫЙ ПОРТ»
- ЗАО «БАРБАЛЕТТА»
- ОАО «БАЛТИЙСКИЙ СУДОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»
- ОАО «ЗАВОД ЖБИ И КМГС»
- ЗАО «ИНТЕРФЕРРУМ-МЕТАЛЛ»
- ОАО «СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД “СЕВЕРНАЯ ВЕРФЬ”»
- ООО «КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ТРАНСПОРТ И ЛЕС»
- ООО «РУСМАРИН-ФОРВАРДИНГ»
- ТЕТРАМЕТ
- ООО «СЕТОС-СЕРВИС»
- ООО «ОСТРОВ-ПРИЧАЛ»
- КАНОНЕРСКИЙ СУДОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД
- ЗАО «НЕВСКИЕ ВОРОТА»
- ООО «СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ “КЛАСС”»
- ООО «ТЕРМИНАЛ-СЕРВИС»
- ЗАО «МОРСКОЙ ВОКЗАЛ»

ОТСТУПАТЬ ОТ МОРЯ НЕКУДА Для того чтобы понять, в какую сторону и почему движется развитие портового комплекса Петербурга и куда оно пойдет дальше, надо обратить внимание на несколько исходных данных. В силу своего географического положения и специфики это главные морские ворота России: БП СПб исторически работает со всевозможной номенклатурой грузов. Второе обстоятельство — отсутствие территориальных резервов для строительства инфраструктуры. Так исторически сложилось, что комплекс терминалов с «причастными» к нему складскими площадями, автомобильными и железными дорогами находится в плотном полукольце жилой застройки — фактически порт является обычным кварталом Санкт-Петербурга, до которого можно без проблем добраться пешком из центра города. «Свободных площадей не хватает всем стивидорным компаниям, кроме, может быть, ПЛП, но и их будет сложно освоить из-за их неудобного расположения»,— говорит руководитель проекта Answer-Logistic Андрей Ковалев.

В прошлом году правительство города приняло стратегию действий, которые должны повысить прибыльность БП СПб. Документ называется «Стратегия развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга» и представляет собой не только набор постулатов, но и конкретных действий по реализации заложенных в



ВСЕ ДЛЯ ЖИЗНИ И РЕМОНТА



Известный строительный рынок в начале Горьковского шоссе через четыре года превратится в современный торговый центр. Старую специализацию решено сохранить и расширить: в одном месте можно будет купить не только все необходимое для ремонта, но и бытовую технику, а также товары для дома.

Почти все квартиры и загородные дома сейчас продаются без отделки. А превращение бетонной коробки в уютное жилье – процесс трудоемкий и долгий. Львиную долю времени и нервов отнимает хождение по магазинам. Еще бы: кафель для ванной приходится покупать в одном месте, сантехнику – совсем в другом, а стиральную машину для той же ванной – в третьем. Так и ездит счастливый обладатель новой квартиры – хорошо, если по магазинам, а все чаще по какимнибудь складам в разных частях города. Логичный выход из затруднений – пойти и купить все в одном месте: и отделочные материалы, и обстановку. Скоро это можно будет сделать в новом торговом центре «Владимирский тракт».

Название это жителям Восточного округа, а также обитателям Балашихи и Реутова хорошо знакомо. Уже много лет в самом начале Горьковского шоссе существует строительный рынок «Владимирский тракт». С 1998 года им управляет ООО «Кром-Маркет». За это время рынок, кстати, сильно изменился. Сейчас здесь аккуратные и опрятные на вид корпуса, есть даже свой сайт с онлайн-магазином. Вряд ли многие московские рынки имеют собственные представительства в интернете. Контроль над качеством весьма строгий. В ближайшее время на рынке вводится обязательная проверка сертификатов всего ассортимента товаров. Так что контрафакт под видом стройматериалов от известного производителя здесь не продадут.

Другое дело, что даже самый цивилизованный рынок остается рынком. Будущее все же за многофункциональными торгово-развлекательными комплексами, позволяющими и площадь рациональнее использовать, и создать более комфортные условия для посетителей. Осознала необходимость перемен и дирекция «Владимирского тракта».

К сожалению, от модернизации рынков иногда страдают покупатели. Сначала закрывается привычный объект торговли, и постоянным клиентам рынка приходится искать новые места для покупки товаров. А после открытия нового торгового центра цены подчас взлетают до небес. Ни того, ни другого в обновленном «Владимирском тракте» не будет – имея определенный круг покупателей и набор уже привычных надежных арендаторов, компания «Кром-Маркет» не намерена терять ни тех, ни других. В торгово-развлекательном комплексе планируется сохранить социально ориентированные цены, чтобы москвичи и жители области с любым уровнем достатка могли подобрать товары на свой вкус. А в процессе превращения рынка в современный торговый центр решено не прерывать торговлю ни на сутки. Специально для этого строительство разделено на три очереди.

«Сначала будет строиться торгово-развлекательный центр, все это время в нескольких старых корпусах будет продолжаться торговля, – объясняет смысл поэтапного строительства директор «Кром-Маркета» Михаил Тараканов. – Потом арендаторы перейдут в новое здание, и будут построены выставочный комплекс и многоуровневая автостоянка. Последней появится четырехзвездочная гостиница».

Строительство начнется в I квартале 2009 года и полностью завершится в 2012-м. В обновленном «Владимирском тракте» будет семиэтажная торгово-развлекательная часть, площадью 71 174 кв. м (вместе с атриумом). Выставочные площади в сообщающемся с ним экспоцентре составят 27 160 кв. м (опять же, если считать атриум). Запланированная площадь отдельно стоящего офисно-гостиничного комплекса – 18 550 кв. м.

«Владимирский тракт» в своем новом виде существенно упростит жизнь покупателям. Под одной крышей будут продаваться не только материалы для ремонта и отделки, но и предметы домашней обстановки. В числе якорных арендаторов площадей в торгово-развлекательном комплексе значатся, в том числе, сетевые магазины бытовой техники.

«Под одной крышей будет объединено все, что нужно хозяину новой квартиры, чтобы создать настоящий уют, – раскрывает концепцию будущего торгово-развлекательного комплекса Михаил Тараканов. – Посетители смогут на месте нанять бригаду кафельщиков и получить консультацию дизайнера, оформить кредит и купить все, что нужно: от плитки до телевизора».

В общем, торговля будет построена примерно так, как в больших автосалонах, когда клиент может в одном и том же месте взять автокредит, купить машину, оформить страховку, купить зимнюю резину и заказать установку акустической системы.

Для комфорта посетителей тоже будет сделано немало. Детей, чтобы зря не таскать их по торговым залам, можно будет пристроить в специальную игровую комнату. Потом после удачного шопинга покупатели смогут всей семьей пообедать в одном из находящихся здесь же ресторанов или наскоро перекусить на фуд-корте. Хотя вместо этого можно будет отправиться в кинотеатр или посетить фитнес-центр. Плюс ко всему, в торговом центре предполагается разместить спортивные магазины, товары для охоты и рыбалки, некоторое количество бутиков и продуктовый супермаркет.

Получается, что «Владимирский тракт» объединит в себе торговлю товарами для ремонта и предметами домашней обстановки со всеми привычными функциями торгово-развлекательного центра. Такое сочетание в начале Горьковского шоссе довольно уместно. Близлежащие районы



вскоре будут застраиваться, в том числе, в рамках программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». А эксперты прогнозируют массовое строительство коттеджей на этом направлении. И жителям новых квартир, и покупателям коттеджей определенно потребуются товары из ассортимента «Владимирского тракта». Потом, когда жилье будет отремонтировано и обставлено, тем же людям понадобится где-то покупать одежду и еду, ходить в рестораны и смотреть кино. А значит, новый торгово-развлекательный комплекс снова пригодится, но уже в другой своей ипостаси.

Не стоит забывать и о москвичах. От некоторых станций метро в Восточном округе до «Владимирского тракта» планируется запустить автобусы. Еще один способ добраться до будущего торгового центра – электрички до станции с символичным названием «Стройка». От Курского вокзала – всего 25 минут езды. От станции до «Владимирского тракта» пять минут пешком, но и здесь посетители торгового центра смогут воспользоваться автобусом.

Если жители ВАО, скорее всего, поедут на Горьковское шоссе за стройматериалами и товарами для дома, ассортимент, свойственный обычным торгово-развлекательным комплексам, привлечет проезжающих мимо автомобилистов. Тем более что это первый объект торговли на Горьковском шоссе.

Сейчас строительный рынок посещают от 5 до 10 тыс. человек ежедневно на 1,5 тыс. личных автомобилях. Предполагается, что после превращения «Владимирского тракта» в торговый центр число посетителей вырастет до 25 тыс. человек в день.



него идей. Надо, впрочем, понимать, что местные чиновники имеют весьма ограниченное влияние на судьбу портового комплекса, поскольку львиная доля функций по управлению этим хозяйством находится в руках федеральных министерств. Кроме того, чиновники, тем более на региональном уровне, едва ли могут повлиять на решения, принимаемые частным бизнесом.

ПО ГАМБУРГСКОМУ РАСЧЕТУ Изменение структуры грузопотоков в порту идет в русле стратегии: низкодоходные и экологически непривлекательные грузы предполагается постепенно заменить высокодоходными и по возможности чистыми или хотя бы увеличить долю последних. «Фаворитами» являются ро-ро (накатная техника, например автомобили), рефрижераторные и контейнерные. Подобный выбор логичен: эти три сегмента растут во всем мире, а в России — так просто стремительно. Наработки чиновников влияния на процесс перераспределения грузопотоков не оказывают, а просто отражают существующие тенденции. Но есть в документе интересное положение, которое уже напрямую относится к деятельности петербургской администрации и которое она вполне может реализовать. В современной транспортной индустрии в логистической цепочке с участием порта перевалка с борта или на борт судна является всего лишь одним из звеньев, «отвечающим» за относительно небольшую долю стоимости и прибыли. Основные доходы в порту, например в крупнейших в Европе Роттердаме и Гамбурге, формируются в сегменте дополнительных операций, выполняемых с грузами,— хранение, формирование партий, растарка-затарка контейнеров, дистрибуция товаров, их маркировка и прочее. По разным оценкам, в общей структуре доходов участников бизнеса услуги, не связанные непосредственно со стивидорной деятельностью, могут занимать более половины. По расчетам разработчиков стратегии, допдоходы от переработки одного контейнера увеличиваются в два-три раза по сравнению с его простой перевалкой.

В порту северной столицы картина иная. Перевалленный груз направляется, как правило, сразу в Москву, где проходит таможенную очистку, расконсолидацию, формируется в партии и отправляется конечным получателям. Если говорить о контейнерах — а именно содержащийся в них груз требует допопераций, доля таких «транзитных ящиков» составляет 80%. Подобная схема связана и с тем, что многие логистические цепочки так или иначе замкнуты на московские таможенные посты, а также с тем, что в Санкт-Петербурге рынок логистических услуг пока не сложился.

В общем, петербургские чиновники решили, что незачем старательно увеличивать грузооборот зажатого жилой застройкой порта, а вместо этого надо стимулировать строительство логистических комплексов, чтобы за счет хранения, растарки-затарки-сортировки и пр. на каждой тонне груза заработать как можно больше. Участники рынка, однако, находят эту идею спорной. Дмитрий Васильев, генеральный директор Arivist Logistics Overseas GmbH, работавший до февраля 2008 года представителем порта Гамбург в России, обращает внимание на таможенный аспект: БП СПб и склады за его территорией будут находиться в ведении двух разных таможен, что значительно усложнит процесс «таможенного оформления» груза. К тому же, считает господин Васильев, как правило, грузовладельцу или же транспортной компании нет нужды производить с товаром какие-то операции в северной столице, поскольку это можно легко сделать на собственном складе.

ПОРТ РАСТЕТ ВШИРЬ Если сложить две стратагемы — изменение номенклатуры и создание сектора с высокой добавленной стоимостью, а также учесть тот факт, что грузооборот будет расти, то становится очевидным, что без территориальной экспансии БП СПб никак не обойтись. Речь идет о строительстве как новых причалов, так и тыловых логистических терминалов. Для возведения морской инфраструктуры власти Санкт-Петербурга присмотрели пригороды — район между населенными пунктами Бронка и Ломоносов, а также остров Котлин, на котором расположен Кронштадт. Малонаселенная территория, значительные площади и близость к строящейся кольцевой автодороге (КАД) — преимущества этого проекта.

На территории в 400 га в Бронке-Ломоносове планируется создать полноценный портовый район по типу тех, которые расположены в самой северной столице. Предполагаемый грузооборот — 40 млн тонн и 1 млн TEU, а также несколько десятков тысяч единиц накатной техники. «Место для строительства порта и в самом деле подходящее: территории достаточно, вывозить груз удобно, а близость мегаполиса решает кадровую проблему»,— уверен господин Васильев. Правда, пока Бронке-Ломоносову не везет на инвесторов. Один из них, ЗАО «Янтарь», в свое время получил в управление участок, где собирался построить контейнерный терминал, но так ничего и не построил. В результате городское правительство склоняется к тому, чтобы не продлевать с ЗАО договор на аренду земли, истекающий в 2008 году. В начале этого года интерес проявил третий по обороту в мире морской контейнерный перевозчик швейцарская Mediterranean Shipping Company, однако конкретных шагов так и не последовало.

Также в 2008 году о своем участии в проекте объявил петербургский холдинг «Балтимор», «однофамилец» известного производителя продуктов питания, который взял в аренду до 2018 года имеющиеся в Ломоносове военные причалы с намерением построить еще 16 причалов, а также намыть 250 га тыловых площадей и сформировать, таким образом, универсальный перегрузочный комплекс. Собственно, «Балтимору» и предстоит реализовывать идею по возведению мощностей для перевалки ежегодно на 40 млн тонн.

Строительство тыловых терминалов, призванных превратить Петербург в Гамбург, предусмотрено отдельной концепцией, одобренной правительством северной столице в апреле нынешнего года. Согласно документу, существующие и новые терминально-складские объекты к 2025 году будут сосредоточены в районе и за пределами КАД. Их площадь составит 5 млн 690 тыс. кв. м. При этом к 2015 году количество складов в черте города и в пределах КАД сократится вдвое, до 2 млн 550 тыс. кв. м. Доля портовых терминалов должна увеличиться с 318 га в 2010 году до 565 га к 2025 году. В рамках концепции за пределами города к 2010 году будет создано две-три логистические деревни, а к 2025 году их количество увеличится до пяти-шести.

Одним словом, уже через семь-восемь лет БП СПб при условии, что все частные и государственные проекты будут реализованы, превратится в высокотехнологичный порт, работающий преимущественно с дорогими грузами. От этой тенденции больше всего выиграет тот, кто вовремя и в нужном месте застолбит в «тылу» у стивидоров участок и построит на нем логистический комплекс. Скорее всего, самой популярной услугой такого комплекса окажется традиционное хранение контейнеров, а до более «высоких» форм логистики потребитель созреет разве что году к 2025-му. ■

УГЛУБИТЬ И РАСШИРИТЬ

«Главной проблемой Бронки-Ломоносова является то, что до сих пор не ясно, кто и за счет каких средств будет углублять подходной канал. Действующие глубины не позволяют принимать современные крупнотоннажные суда, и без ясности по финансированию дноуглубительных работ ни один серьезный инвестор в этот проект не сунется,— говорит господин Безбородов.— Кроме того, ОАО „Российские железные дороги“ за свой счет едва ли будет строить ветку до грузовой станции. Да и договариваться с железнодорожной монополией об этом даже в случае ее заинтересованности сложно».

В Кронштадте своя история. В начале 2000-х годов финский оператор Containerships Oy решился на смелый шаг — построил на острове, связанном с большой землей только идущей по дамбе автомобильной дорогой, контейнерный терминал «Моби Дик». В последние годы «Моби Дик» рос в процентном отношении быстрее остальных терминалов и достиг серьезных объемов — 222 тыс. TEU по итогам 2007 года, однако у финнов возникли территориальные сложности с Росстроем, который отвечает за возведение дамбы. Широко освещавшийся конфликт с дележом земли и взаимными обвинениями едва не привел к остановке бизнеса финнов и был улажен только после того, как «Моби Дик» купила российская компания N-Trans. В настоящее время Росстрой и N-Trans окончательно согласовывают земельные вопросы, после чего и прояснятся перспективы на Котлине. Пока однозначно можно лишь утверждать, что со строительством КАД с острова можно будет вывозить несколько сот тысяч контейнеров в год, при этом грузовики будут выезжать за пределы Петербурга, минуя улично-дорожную сеть.

OFFICE & RETAIL COLLECTION
www.colliers.ru
COLLIERS INTERNATIONAL
Our *Knowledge* is your Property



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДОМ ПАРК КУЛЬТУРЫ

- Новое строительство класса А
- Шаговая доступность от ст. м. «Парк Культуры»
- Первая линия домов на Садовом кольце
- Архитектурный проект автора площади Европы, здания Академии наук и Андреевского моста академика Юрия Платонова
- Панорамные виды города
- Офисы от 400 до 5 500 кв. м
- Двухуровневая подземная парковка

Готовность к отделке: I квартал 2009 г.



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ГОРОД СТОЛИЦ
Многофункциональный комплекс в Москва-Сити
Офисные помещения - 4-17 этажи
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: II квартал 2009 г.



НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ - ВЕРХНИЕ ЭТАЖИ

СЕВЕРНАЯ БАШНЯ
Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити»
ПОМЕЩЕНИЯ ГОТОВЫ К ОТДЕЛКЕ



ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК
Офисный комплекс класса А
Девелопер – IKEA,
Генподрядчик – ENKA
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: II квартал 2008 г.



Девелопер проекта

РИВЕР МОЛЛ
Третье транспортное кольцо, ул. Автозаводская, 16-18.
Общая площадь – 250 000 кв. м. GLA – 88 000 кв. м.
Гипермаркет, мультиплекс, развлекательный центр,гипермаркет бытовой техники, department store, 220 магазинов торговой галереи.
Рестораны с видом на Москву-реку. Парковка 3 уровня – 3 400 м/м.
Открытие: III квартал 2009 г.



Девелопер проекта

ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО
Общая площадь – 241 000 кв. м. GLA – 170 000 кв. м.
Наземная парковка - 7 500 м/м. Количество магазинов - 400.
Гипермаркет О'КЕЙ, Media Markt, Киномакс, Castorama, Игромакс, Домовой, универмаг Stockmann, H&M, ZARA и др.
Открытие: лето 2009 г.

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ • РЕКЛАМА

МОСКВА (7-495) 258 5151
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618

«МЫ ПРОСТО ВЫНУЖДЕНЫ СОЗДАВАТЬ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

ПРОГРАММЫ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА ПОДРАЗУМЕВАЮТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ. ЭТО КАСАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ДОРОГ, НО И ВОЗДУШНОГО СООБЩЕНИЯ: ПРАВИТЕЛЬСТВО ГОТОВО ВОССТАНАВЛИВАТЬ ЗА БЮДЖЕТНЫЕ ДЕНЬГИ ВЗЛЕТНО-ПОСАДОЧНЫЕ ПОЛОСЫ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ АЭРОВОКЗАЛОВ ПРОВОДЯТ ИХ РЕКОНСТРУКЦИЮ. ИМЕННО ТАК ПОСТУПИЛ ВЛАДЕЛЕЦ МОРСКОГО РЕЧНОГО ПАРОХОДСТВА РОМАН ТРОЦЕНКО. СОЗДАННАЯ ИМ КОМПАНИЯ «НОВАПОРТ» РЕКОНСТРУИРУЕТ ПЯТЬ АЭРОПОРТОВ, ВЛОЖИВ В НИХ ОКОЛО $1 МЛРД. О ТОМ, НАСКОЛЬКО ОПРАВДАННЫ ЭТИ ТРАТЫ, РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР «НОВАПОРТА» АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО.



АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «НОВАПОРТ»

BUSINESS GUIDE: Какими активами в настоящий момент управляет компания «Новапорт»?

АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО: Мы работаем сейчас с пятью аэропортами — новосибирским аэропортом Толмачево, авиапредприятием «Алтай» в Барнауле, международным аэропортом Томск, международным аэропортом Челябинск и аэропортом Чита. Кроме того, мы заключили соглашение с администрацией Брянской области по разработке программы развития местного аэропорта.

BG: Что вы планируете сделать в ближайшее время?

А.В.: Например, в Новосибирске мы разработали комплексную программу развития авиатранспортного узла. В ее рамках планируется построить новый пассажирский терминал пропускной способностью 5,5 млн пассажиров в год, экспоцентр и торговый центр. Кроме того, на территории аэропорта построят две гостиницы. Такая же технология работы используется и в других наших проектах, например в Челябинске. В прошлом году аэропорт ввел в действие новое оборудование для регистрации пассажиров, оформления багажа, также был реконструирован бизнес-зал. Наряду с решением технических задач разрабатывается глобальная стратегия наших аэропортов. В частности, для нас принципиально важно работать с полноценными партнерами, сотрудничеством с которыми мы будем довольны.

BG: Как строится частно-государственное партнерство в вашей области, ведь вы, получается, занимаетесь активно поощряемым инфраструктурным строительством?

А.В.: Мы довольны поддержкой со стороны государства, как со стороны местных властей, так и федерального центра. Чаще всего локомотивом повышения качества обслуживания пассажиров выступают губернаторы. Аэродромы находятся в федеральной собственности, и все тендеры на их ремонт проводят и реализуют федеральные власти. Наша прерогатива — это аэровокзальные комплексы, гостиницы — все, что входит в понятие аэропорта, за исключением самого аэродрома. Наше желание заключается в том, чтобы реконструкция аэродромов успевала за реконструкцией аэровокзальных комплексов. В частности, в Новосибирске в этом году будет построена вторая взлетно-посадочная полоса — это долгострой, но в итоге полоса будет лучшей в России. Вот вам пример частно-государственного партнерства.

BG: Каким образом происходит коммерциализация аэропортов, на чем в итоге вы зарабатываете деньги?

А.В.: Заработать можно только на коммерческой деятельности объектов, которые находятся в аэропорту и вокруг него. Потому прибыль аэропорта заключается во многом в сегменте коммерческой недвижимости. При этом старые советские аэровокзалы помимо непосредственно территорий для обслуживания пассажиров предлагают всего 100–300 кв. м таких площадей. В такой ситуации надо либо оставить аэропорт в финансовой дыре, либо зарабатывать на дополнительных услугах. Потому мы просто вынуждены создавать дополнительные объекты коммерческой недвижимости. У нас есть набор федеральных сетевых арендаторов, которых мы хотим привлечь в свои проекты,— это сфера питания, магазины, объекты развлечения, аптеки. Словом, весь набор коммерческих услуг, который может понадобиться пассажиру.

Мы этим уже начали заниматься в Толмачево. В частности, сейчас там идет активное проектирование нового терминала площадью 85 тыс. кв. м., из которых примерно 30% составят коммерческие площади. Кроме того, на прилегающей к аэропорту территории мы планируем возвести в общей сложности 620 тыс. кв. м недвижимости, из которых 200 тыс. кв. м придется на торговые центры, около 100 тыс. кв. м — на склады, остальное — на офисы и выставочные площади. Все это в перспективе будет приносить нам доход. В Челябинске будут построены новый грузовой терминал, технический центр, новая гостиница на 250 номеров, офисный центр на 50 тыс. кв. м и логистический центр на 40 тыс. кв. м.

BG: Как вы планируете развлекать своих пассажиров? Может, вы планируете строить кинотеатры?

А.В.: Кинотеатры — это достаточно дорогостоящие и требующие большой нагрузки предприятия. Скорее речь может идти об обустройстве специальных кабин, где можно посмотреть фильмы. Кроме того, мы обустраиваем везде Wi-Fi зоны, устанавливаем компьютеры, подключенные к интернету. В таком случае мультиплексы становятся просто ненужными. Тем более что вряд ли в такие кинотеатры будут приезжать люди из города.

BG: Как вы видите перспективы развития авиаперевозок в России?

А.В.: Я считаю, что уже в ближайшем будущем аэропортовая сеть советского времени будет воссоздана и улучшена в первую очередь в связи с тем, что Россия — это очень большая страна и по мере увеличения стоимости рабочего времени самолетное сообщение будет все более востребовано. Вы можете себе представить, сколько времени занимает доехать на поезде от Читы до Москвы? Однако доход на душу населения пока не позволяет регулярно пользоваться авиационным транспортом, но по мере развития экономики спрос найдет предложение. Надо сделать так, чтобы билеты стали более доступными. И это уже не вопрос аэропортов — в решении этого вопроса активно должны участвовать авиаперевозчики. При этом вопрос качества предоставляемых услуг в данном контексте вторичен: можно лететь в ограниченном пространстве и без обедов на борту. Если тебе надо добраться, то другого выхода нет. Если же нет возможности купить билет или нет рейсов, то это уже другая ситуация.

BG: В таком случае есть ли у вас долгосрочные соглашения с какими-либо авиаперевозчиками?

А.В.: Мы считаем, что аэропорт должен быть открыт для всех компаний. Нам не интересно развивать уникальные отношения с какой-то конкретной авиакомпанией. Мы очень внимательно относимся к каждому потенциальному партнеру.

BG: Планируете ли вы доверить свои аэропорты какой-либо профессиональной управляющей компании?

А.В.: У нас в каждом аэропорту есть генеральный директор, который отвечает за всю деятельность. Управляющим компаниям было бы интересно работать с аэропортами, пассажиропоток в которых составляет от 5–6 млн человек в год, а сейчас у нас по всем аэропортам 3 млн пассажиров. Хотя показатели наши постоянно растут. Например, количество пассажиров, воспользовавшихся услугами Толмачево, выросло за 2007 год на 13,1%, составив 1,874 млн человек. А пассажирооборот Челябинского авиапредприятия в первом квартале 2008 года по сравнению с тем же периодом 2007 года увеличился на 23,2% — до 132 322 пассажиров. Уже сейчас у нас есть довольно разнообразная сетка маршрутов — например, из Челябинска ежедневно отправляется 11 рейсов только на Москву помимо остальных направлений. В общей сложности из наших аэропортов можно полететь примерно в 80 городов.

BG: Сколько вы планируете потратить на аэропорты и насколько быстро ожидаете возврата вложенных средств?

А.В.: Аэропорт — это целый комплекс предприятий, где есть очень долгоиграющие и есть быстро возвращаемые деньги. Например, вложения в торговые центры вернутся уже через три года, а гостиницы будут «отбиваться» раза в три дольше. Потому трудно говорить в целом о проекте, но мы закладываем на каждую реконструкцию восемь-десять лет окупаемости. При этом в общей сложности мы готовы инвестировать в наши аэропорты $1 млрд в течение пяти лет, в частности $600 млн — в Толмачево, $190 млн — в Челябинск, $180 млн — в Томск, $30 млн планируется потратить на реконструкцию аэропорта Читы, с планами же по Барнаулу мы пока не определились.

BG: Планируете ли вы расширять сеть своих аэропортов?

А.В.: Для нас интересны все регионы, даже страны СНГ. В данном случае не имеет значения национальная принадлежность аэропортов. Все вопросы решаются напрямую с собственником. В России это может быть и ФГУП, и акционерное общество. Другое дело, что свободных привлекательных аэропортов осталось не так много.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

ПРАВИЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

О частно-государственном, или государственно-частном, партнерстве — порядок слов в данном случае вопрос не фонетики, а политики — много говорят и пишут. Тем не менее о том, как устроен данный вид сотрудничества на практике, знают, пожалуй, только компании—участники процесса. О подобном опыте работы проектно-строительной компании «Трансстрой» рассказывает заместитель генерального директора АЛЕКСАНДР МИЛЛЕРМАН.

Государственно-частное партнерство можно определить как альянс между государством и бизнесом, цель которого — реализация общественно значимых проектов в тех инфраструктурных отраслях, объекты которых из-за своей стратегической, экономической и социально-политической значимости не могут быть приватизированы. При этом государство не располагает достаточными средствами для того, чтобы эффективно управлять собственностью в этих сегментах — и с точки зрения инвестиционных ресурсов, и с точки зрения организационных.

Преимущество такого партнерства для государства заключается в том, что на создание, улучшение и эффективное использование государственного имущества, не включенного в свободный хозяйственный оборот, но важного для экономики страны и повседневной жизни граждан, направляются не бюджетные, а частные инвестиции. Бизнес же, инвестируя в развитие таких отраслей, получает дополнительные площадки для собственного развития.

В зависимости от того в каком именно сегменте экономики реализуется механизм ГЧП, формы партнерства могут быть различными. Выбор формы сотрудничества во многом зависит от специфики самой отрасли. Если говорить о таком сегменте рынка, как строительство транспортной инфраструктуры, где речь идет об осуществлении крупных капиталоемких проектов, то наиболее приемлемым путем партнерства бизнеса и государства являются концессионные соглашения. Концессия — это одно из распространенных в мире направлений реализации инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства. Речь идет о привлечении частных инвестиций в государственный сектор экономики. Концессионная форма государственно-частного партнерства использовалась в дореволюционной России — например, все проекты, связанные со строительством железной дороги в дореволюционной России, осуществлялись на концессионной основе. Вновь к этой форме сотрудничества государства и бизнеса наша страна вернулась совсем недавно. Федеральный закон «О концессионных соглашениях», который является основополагающим и определяющим документом такого взаимодействия государства и бизнеса, был принят в 2005 году. В настоящее время определен ряд проектов, в том числе и в сфере транспортного строительства, которые будут реализованы на концессионной основе. По четырем из них в соответствии с федеральным законом объявлены конкурсы. Еще по 13 концессионным проектам строительства транспортной инфраструктуры Минтранс России планирует объявить тендеры в этом году. Поэтому мы не можем пока продемонстрировать на практике механизм действия концессионного соглашения.

Практически все крупные инфраструктурные проекты, финансируемые государством, в обязательном порядке обеспечиваются надежной страховой защитой. С появлением в инвестиционно-строительном проекте еще одного участника — частного инвестора, что происходит в рамках ГЧП, перечень рисков значительно увеличивается: наряду с традиционными строительными рисками, присущими строительной инвестиционной деятельности, имеет место целый ряд специфических рисков, в том числе инвестиционных, финансовых и т. д. Концессионный договор касается не только процесса строительства объекта как такового, но и прописывает обязательства всех сторон—участников договора на этапе долгосрочной эксплуатации этого объекта и использования создаваемого имущества. Поэтому и система управления рисками должна учитывать все соответствующие виды деятельности. Успех реализации такого проекта во многом зависит от эффективной системы управления рисками и обеспечения адекватной страховой защитой всех участников концессионного соглашения. Концессионеры заинтересованы в страховании своего проекта на всех этапах его реализации: и на этапе строительства, и на этапе эксплуатации. Концессионные соглашения заключаются на длительные сроки. Временным фактором обусловлены изменения в разных аспектах проекта — условия эксплуатации проекта, его инфраструктура, технико-экономические показатели, появляются вместе с тем новые риски. В этих условиях страхование проекта едва ли не единственный механизм, который обеспечит концессионера адекватной страховой защитой.

ОТЕЛЬ У ОКОЛИЦЫ

ПО ЧИСЛУ ЗАЯВЛЕННЫХ ГРОМКИХ ПРОЕКТОВ ГОСТИНИЧНЫЙ СЕКТОР ДАВНО ОБОГНАЛ ДРУГИЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЕФИЦИТ ОТЕЛЕЙ НАБЛЮДАЕТСЯ В ЛЮБОМ РЕГИОНЕ, А ОСНОВУ НОМЕРНОГО ФОНДА СОСТАВЛЯЮТ ГОСТИНИЦЫ, ПОСТРОЕННЫЕ В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ И НЕ ПОДДАЮЩИЕСЯ НИКАКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ. НО ОЦЕНИТЬ ЕМКОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕ ТАК ПРОСТО. ДЕНИС ТЫКУЛОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ИА DAILYSTROY

СТАВКА НА БИЗНЕС «Когда в Нижнем Тагиле проходит выставка оружия, там даже все „курятники" забиты,— рассказывает вице-президент Федерации ресторанов и отельеров Вадим Прасов.— Конечно, можно понастроить гостиниц, но что делать с ними в остальное время, не понятно». Проблема заполняемости отелей может встать и в Сочи. «Олимпиада будет всего два месяца, не понятно, что делать с гостиницами потом, да и до Олимпиады они не будут очень доходны»,— рассуждает директор по развитию бизнеса сети отелей «Азимут» Михаил Фельдман.

Наиболее просто можно оценить необходимый городу объем номерного фонда в промышленных городах, особенно когда речь идет об отелях для бизнес-постояльцев. «Эти регионы не имеют ярко выраженной сезонности,— объясняет гендиректор „Гост отель менеджмент" Сергей Колесников. «Например, население Тюмени составляет всего 500 тыс. человек, но постоянно присутствует поток бизнес-туристов, что связано с нефтяной и газовой промышленностью,— говорит руководитель департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова.— Этот город обладает огромным потенциалом для строительства гостиниц».

Крупные мегаполисы и города с высоким уровнем дохода сегодня привлекают и международных операторов. В частности, Rezidor SAS открыл отель Park Inn в Екатеринбурге. В зону интересов компании Ibis входят Екатеринбург и Новосибирск. Cendant Group — гостиничные сети Ramada, Days Inn — также осваивает Тюмень, Тагил и Каменск-Уральский. «Безусловно, размеры города и бизнес-активность региона влияют на решение о строительстве отеля, конечно, предпочтение отдается городам-миллионникам,— рассказывает вице-президент Heliopark Group Дмитрий Степаненко.— Но там свои проблемы: выше стоимость земли, не хватает свободных площадок, тяжелее процесс согласований». При этом, замечает он, сроки окупаемости отелей при грамотной эксплуатации и в Москве, и в регионах не сильно различаются. «Конечно, стоимость проживания в небольших городах ниже, но ведь стоимость земли и строительства дешевле».

Правда, как правило, в небольших городах туристические потоки составляют не бизнес-клиенты, а отдыхающие. Оценить такой поток гораздо сложнее. Туризм может иметь несколько направлений — лечебно-оздоровительный, экологический, познавательный или развлекательный, уточняет гендиректор компании Avant Group Андрей Канорский. В наиболее выигрышном положении находятся приморские города. «Конечно, близость к морю далеко не всегда гарантирует большой наплыв отдыхающих,— говорит директор ИСК „Модус" Юрий Никитенко.— В крупных портах море грязное, тогда как отдыхающие предпочитают маленькие, но уютные городки». После того как стало известно, что Олимпиада 2014 года будет проходить в Сочи, туроператоры отметили резкий всплеск интереса к другим приморским городам. Например, в Геленджике, по оценкам экспертов, уже в этом сезоне поток туристов должен вырасти на 15%. Причин этому несколько. Во-первых, в сочинских отелях цены на проживание с прошлого года выросли в среднем на 25%, а кроме того, далеко не всем кажется привлекательной перспектива отдыхать «на большой строительной площадке, в которую превращается Сочи».



DANITA DELIMONT / RUSSIAN LOOK

МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАТОРОВ ПРИВЛЕКАЮТ КРУПНЫЕ МЕГАПОЛИСЫ — В ЧАСТНОСТИ, REZIDOR SAS ОТКРЫЛ ОТЕЛЬ PARK INN В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

ГАЗИФИКАЦИЯ Чистое море и свежий воздух — это далеко не все, что нужно для реализации курортного гостиничного проекта. Как замечает Андрей Канорский, такие факторы, как транспортная доступность, наличие инженерной инфраструктуры, являются критичными для развития туризма. В качестве примера он приводит курорты Светлогорск и Зеленогорск, расположенные на побережье Балтийского моря. В Калининградском регионе проблема с газом огромна. «Они целиком зависят от реализации целевых региональных программ по газификации,— говорит господин Канорский.— И при их невыполнении развивать рекреационную зону Балтийского побережья будет гораздо сложнее».

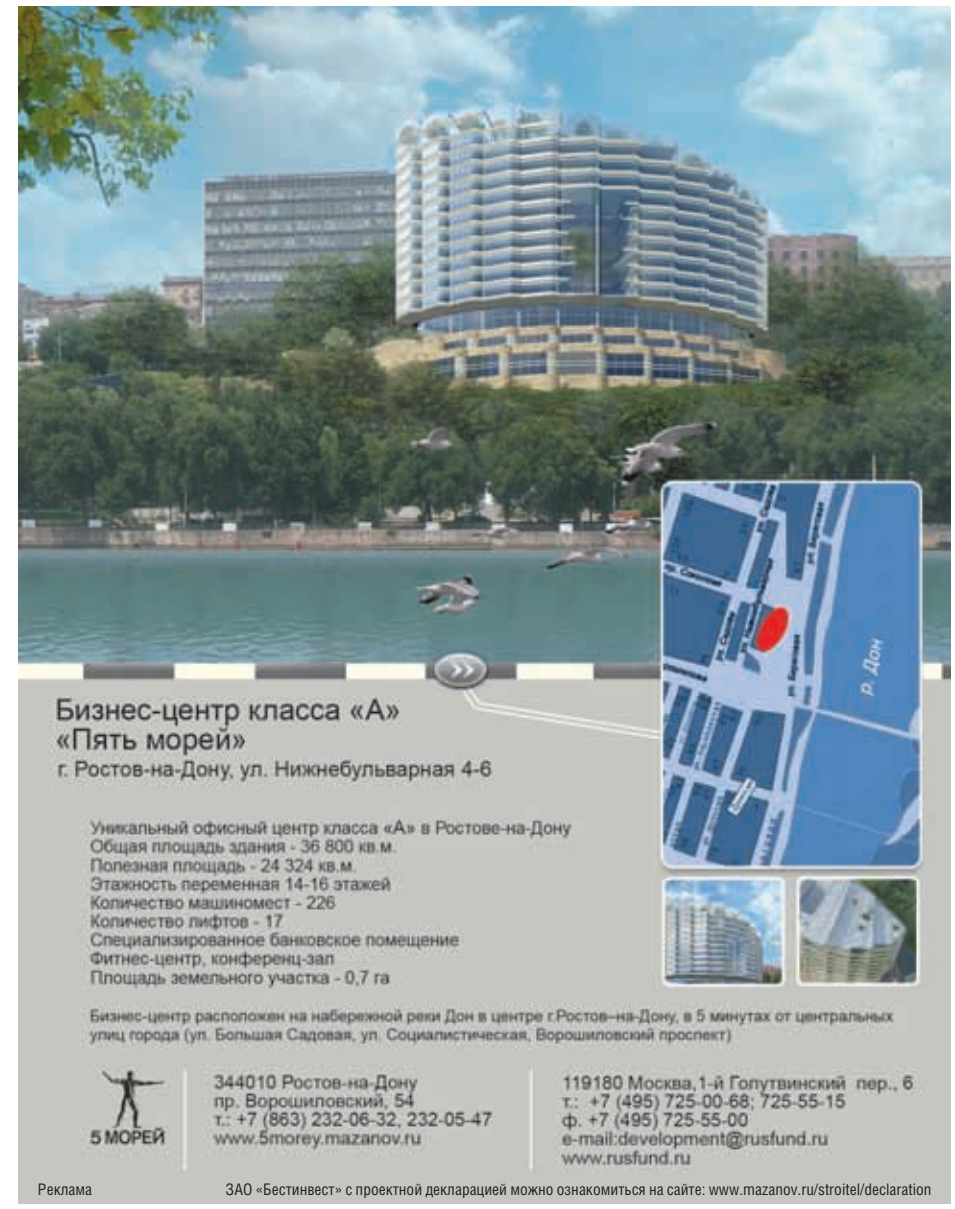
Сегодня этот регион практически не освоен. «Хотя географическое положение и статус Калининградской области, близость к центрам европейского туризма делают этот рынок очень перспективным,— замечает Дмитрий Степаненко.— Спрос на номера в отелях города ежегодно растет на 12,5%».Сегодня же, несмотря на местоположение и близость моря, город посещают всего около 400 тыс. туристов, из которых иностранцы составляют лишь 25%. При этом средняя продолжительность пребывания россиян — 10–14 дней, а европейцев — всего 2–3 дня. К тому же в эту статистику попадают и бизнес-туристы. Всего доход от туризма составляет лишь 1,5% от общего городского бюджета.

СЕЗОННЫЙ ДЕФИЦИТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ БИЛЕТОВ, ОТСУТСТВИЕ АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ ФОРМАТА «ДИСКАУНТЕР» СЕРЬЕЗНО СДЕРЖИВАЮТ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

«К сожалению, проблемы инженерной и транспортной инфраструктуры можно решить только на федеральном уровне,— сокрушается Андрей Канорский.— Сезонный дефицит железнодорожных билетов, отсутствие авиаперевозчиков формата „дискаунтер" серьезно сдерживают развитие туризма». После ввода в Геленджике нового аэропорта годовой поток туристов должен вырасти практически вдвое — с 1,5 млн до 2,5–3 млн».

НЕ ВСЕ ВОЛЯ ВЛАСТИ Сложнее ситуация с небольшими городами, имеющими историко-архитектурное наследие. Ведь если ради отдыха на море или в горах многие туристы готовы пожертвовать комфортом, то ночевать в «клоповнике» после осмотра памятников истории готовы далеко не многие. Региональные власти, как правило, приветствуют появление в городе новых гостиниц, что сулит региону новые рабочие места и налоговые отчисления, замечает Дмитрий Степаненко. Однако бывают исключения. В частности, неохотно идут навстречу инвесторам власти Великого Новгорода. Объяснить такое отношение можно либо закрытостью региона, либо личной заинтересованностью чиновников в этом бизнесе.

«Однако воли чиновников недостаточно, необходимо также желание бизнеса строить отели и необходимые условия для окупаемости вложений,— говорит Вадим Прасов.— Привлечь в город отдыхающих можно только хорошим сервисом, а отели начнут строиться лишь тогда, когда им будет обеспечен поток туристов, в результате — замкнутый круг». При этом рассчитать поток туристов в небольшие города очень сложно. По существующим на Западе нормам на 50 жителей должно приходиться одно гостиничное место. Тогда как, например, в городе Суздаль, где население составляет 12 тыс. человек, гостей приезжает значительно больше. Решить проблему, по мнению Вадима Прасова, можно путем открытия небольших гостиниц на 20–30, максимум 50 номеров. ■



РЕПАТРИАНТЫ

МЕНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ПОЛТОРА ГОДА ВСЕ ИГОРНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ В СТРАНЕ БУДУТ ВЫВЕДЕНЫ В СПЕЦИАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННЫЕ ИГОРНЫЕ ЗОНЫ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО ОСВОБОДЯТСЯ СОТНИ ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ. ОДНАКО РОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ПОМЕЩЕНИЙ ЖДАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ: БОЛЬШИНСТВО КАЗИНО И ИГРОВЫХ ЗАЛОВ ОСТАНУТСЯ В СОБСТВЕННОСТИ НЫНЕШНИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И БУДУТ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНЫ В РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ И ОБЪЕКТЫ ПОТРЕБРЫНКА. КРУПНЕЙШИЕ ОПЕРАТОРЫ ИГОРНОГО БИЗНЕСА УЖЕ НАЧАЛИ АКТИВНОЕ ОСВОЕНИЕ СЕКТОРА РИТЕЙЛА. ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ВЛАДЕЛЬЦЫ КАЗИНО НАДЕЮТСЯ НА ТО, ЧТО ИГРОВОЕ ЛОББИ СМОЖЕТ ОТСРОЧИТЬ ВСТУПЛЕНИЕ ЗАКОНА В СИЛУ

ПОПАЛИ ПОД СОКРАЩЕНИЕ В 2005 году в результате раздачи Госкомспортом лицензий на организацию азартных игр практически всем желавшим их получить число игорных заведений в Москве достигло 2770 (из них около 60 казино, остальные — залы игровых автоматов). За два года масштабных чисток их количество сократилось в восемь раз: сейчас в столице насчитывается примерно 30 казино площадью от 1 тыс. до 30 тыс. кв. м (как, например, казино «Арбат») и около 300 залов игровых автоматов, имеющих площадь в среднем 200 кв. м.

Принятый в 2006 году закон «О госрегулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и пари» существенно ужесточил требования, которым должны соответствовать игорные заведения: их чистые активы не могут составлять меньше 600 млн рублей, казино должны занимать помещения площадью не менее 3 тыс. кв. м и иметь от 30 столов, игровые залы — помещения площадью не менее 200 кв. м и не меньше 60 автоматов. Все заведения, не отвечающие этим требованиям, с 1 июля 2007 года подлежали закрытию.

А с 1 июля 2009 года все игорные заведения в России должны быть выведены за пределы городов в четыре специально созданные игорные зоны — на границе Краснодарского края и Ростовской области (так называемый «Азов-сити»), в Калининградской области, Алтайском и Приморском краях.

По словам заместителя мэра Москвы и главы межведомственной комиссии правительства Москвы по игорному бизнесу Валерия Виноградова, с 2005 года более 2 тыс. объектов было закрыто из-за несоответствия федеральному и московскому законодательствам. Еще около 1 тыс. закрытых заведений сменили профиль: на их месте теперь располагаются объекты потребительского рынка и услуг. «Это объясняется тем, что многие помещения, которые в 1990-е годы стали объектами игорного бизнеса, раньше как раз и были магазинами и другими социально значимыми объектами,— объяснил в одном из интервью Валерий Виноградов.— Таким образом, их обратное перепрофилирование является нормальным процессом».

МЕТРЫ НЕ ПРОДАЮТСЯ Владельцы игорных заведений Москвы все еще надеются на то, что игровое лобби сможет отсрочить вступление закона в силу, а потому отказываются делиться своими планами на 2009 год. Внести некоторую ясность относительно того, что ждет столичный рынок коммерческой недвижимости через год с небольшим, могут его аналитики, но пока лишь на уровне прогнозов. По их подсчетам, после закрытия игорных заведений может освободиться порядка 250 тыс. кв. м площадей. Однако обвала на рынке не случится: этого количества квадратных метров явно недостаточно для того, чтобы всерьез изменить рыночную конъюнктуру. «Объем данного рынка несопоставим с общим объемом рынка торговой недвижимости,— констатирует руководитель департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова.— Общая площадь всех казино, которые могут быть выведены с рынка, сопоставима с площадью одного торгового центра регионального масштаба, а учитывая то, что закрытие казино происходит неравномерно, можно ожидать быстрого поглощения этих площадей».

Не стоит забывать и о том, что более 95% этих помещений находятся в частной собственности. По словам Евгения Ковтуна, вице-президента московской Ассоциации деятелей игорного бизнеса, ожидать выхода на рынок большого числа новых предложений не стоит: выставлять эти помещения на продажу никто из владельцев пока не собирается, а найти применение освобожденным площадям не составит труда, учитывая уровень развития в Москве индустрии энтертейнмента. Это касается в первую очередь тех казино, которые расположены при гостиницах («Метрополь» при «Метрополе», «Нью-Йорк» при «Пекине», казино «Де Пари» при Korston Hotel & Casino Moscow и др.) или находятся в управлении крупных компаний (например, казино «Шангри Ла», которое вместе с игровыми салонами «Супер слотс» и сетью кинотеатров «Каро фильм» входит в холдинг «Каро фильм»): их будет несложно переделать в рестораны и ночные клубы.

«Скорее всего, площади не поменяют хозяев, особого смысла продавать эти помещения нет,— соглашается Георгий Кузин, исполнительный директор компании „РДР-Холдинг“.— Большинство объектов находится в центре Москвы

ИГРОВЫЕ ГЕТТО

Федеральные власти, загнавшие игорный бизнес в резервацию, теперь думают о том, как помочь созданию четырех Лас-Вегасов на территории России. Для создания инфраструктуры в игорных зонах в Калининградской области, на границе Краснодарского края и Ростовской области, в Алтайском крае и Приморье бюджет страны, как надеются власти этих регионов, выделит около $4 млрд. Дополнительные $26 млрд региональные власти и инвесторы будут искать самостоятельно. В борьбе за бюджетные деньги явным победителем может стать Приморский край. Большая часть объектов, которые планируется построить во Владивостоке к саммиту АТЭС-2012, возможно, станут центром азартных игр. Согласно финансово-экономическим обоснованиям четырех игровых зон, объем вложений в создание российских Лас-Вегасов — 727,5 млрд рублей (около $31,2 млрд). Для зоны «Азов-сити» на границе Краснодарского края и Ростовской области требуется примерно 415,9 млрд рублей, для «Янтарной» в Калининградской области — 270,9 млрд рублей, для «Сибирской монеты» — 28,18 млрд рублей. На фоне этих регионов Приморскому краю достанется не так уж и много — всего 12,88 млрд рублей. Из общей суммы вложений 101 млрд рублей власти «азартных» регионов просят у федерального правительства, которое пока рассматривает предложение губернаторов. Впрочем, первым претендентом на бюджетные деньги, которые пойдут на создание игровой зоны, стал Приморский край.

Во Владивостоке, где через четыре года пройдет саммит Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества (АТЭС), пока еще не началась планируемая к этому мероприятию большая стройка. Для подготовки к саммиту в рамках федеральной целевой программы «Развитие Дальнего Востока и Забайкалья» выделена подпрограмма «Развитие города Владивостока как центра международного сотрудничества». Согласно этой подпрограмме на развитие города до 2012 года планируется выделить 147 млрд рублей. Кроме строительства новых дорог и транспортных узлов эти деньги будут направлены на обустройство острова Русский, где, как ожидается, и разместится одна и четырех зон федерального значения. Российский институт градостроительства и инвестиционного развития ГИПРОГОР, подконтрольный Росстрою, уже подготовил концепцию строительства будущих объектов для саммита АТЭС. Всего же к 2012 году на острове Русский, где будут проходить основные мероприятия саммита АТЭС, должно появиться более 800 тыс. кв. м новых площадей, из которых 35 тыс. кв. м разработчики концепции намерены отвести под международный медиацентр и 85 тыс. кв. м — под конференц-холл. Примерный объем инвестиций в создание двух этих объектов коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев оценивает в $200 млн.

Большая часть нового строительства придется на гостиницы — как говорится в презентации ГИПРОГОР, их общий номерной фонд составит 10,5 тыс. номеров, или 700 тыс. кв. м. «Для создания такой сети отелей потребуется не менее $1 млрд»,— подсчитал заместитель директора департамента гостиничного направления CB Richard Ellis Noble Gibbons Станислав Ивашкевич. По его мнению, экономически наличие такого огромного гостиничного фонда во Владивостоке будет оправданно только в том случае, если будет обеспечена хотя бы 50-процентная его загрузка. Если даже не все запланированные к строительству на острове Русский гостиницы окажутся востребованы, то они могут быть превращены в апартаменты, более оптимистичен господин Цогоев. Приток в регион граждан Китая увеличит спрос на такое жилье, стоимость которого может достигать $3 тыс. за 1 кв. м. Впрочем, разработчики концепции убеждены, что приток туристов во Владивосток будет обеспечен за счет любителей азартных игр из соседних стран: под игровую зону на острове Русский планируется отвести площадей в три раза больше, чем под объекты, необходимые для проведения саммита АТЭС. «Туристический приток в основном обеспечивают китайцы, которые не могут играть в казино у себя на родине. Ежегодно турпоток из Китая увеличивается на 50–60%»,— поясняет заместитель гендиректора агентства «Владтуринвест» Сергей Самойлов. Идейные вдохновители застройки острова Русский надеются, что как только будут созданы все условия для приезжих, поток туристов увеличится в разы. Благо, в соседних странах очень много желающих попутешествовать, в том числе и по российскому Дальнему Востоку. Потенциально более 30 млн китайцев ежегодно отправляются в турпоездки, во время которых тра тят почти $21 млрд, говорится в презентации ГИПРОГОР. Среди японцев же это соотношение составляет 17,5 млн человек и $47 млн соответственно, среди южнокорейцев — 9,9 млн туристов и $9,6 млн соответственно.

ХАЛИЛЬ АМИНОВ

и они найдут своих арендаторов». Средняя арендная ставка в таких помещениях составляет сегодня $1–2,5 тыс. за 1 кв. м в год, и, по прогнозам специалистов, после июля 2009-го существенно не изменится.

Более ощутимым для рынка станет закрытие игровых залов, суммарная площадь которых значительно больше. Расположены они не в самых престижных, но в привлекательных для развития стрит-ритейла местах — в точках шаговой доступности и с высокой проходимостью, преимущественно у выходов из метро. Большинство из них и сейчас сдается в аренду, а после закрытия игорных заведений спрос арендаторов на эти объекты должен резко вырасти. «Можно прогнозировать высокий спрос со стороны операторов общественного питания, поскольку местоположение и формат удовлетворяют требованиям данного профиля арендаторов»,— говорит Ольга Широкова.

СМЕНА ПРОФИЛЯ По общему мнению участников рынка, большинство действующих казино будут перепрофилированы в заведения развлекательного формата — кинотеатры, боулинг-клубы, рестораны, бильярдные, торговые центры. «Помещения, в которых расположены сейчас казино, сложно использовать в других целях. Очевидно, что далеко не везде может быть организован ритейл — скорее всего, будет сохраняться развлекательный формат, но уже без азартных игр»,— полагает Георгий Кузин.

Ольга Широкова допускает и вариант перепрофилирования игорных заведений в магазины формата total look (формат «готового гардероба» предполагает широкий ассортимент одежды и аксессуаров и дает потребителю возможность приобрести товары разных категорий в пределах одного магазина). Он вполне реален в связи с предстоящей экспансией на московский рынок крупных западных ритейлеров — H&M, C&A, BHS, Debenhams, Macy's, Peek & Cloppenburg и других, которые наверняка будут искать возможности аренды больших площадей на торговых улицах в центре города.

Однако столичные власти хотели бы найти этим помещениям другое применение. В марте 2008 года заместитель мэра Москвы Валерий Виноградов заявил, что, несмотря на намерение собственников казино переделать их в объекты потребительского рынка, мэрия рассматривает возможность использовать их под социальные объекты. «Поскольку абсолютное большинство этих помещений находится в частной собственности, мы не можем открыто принуждать владельцев перепрофилировать эти помещения,— объяснил тогда заместитель мэра.— Однако предлагаем их перепрофилировать под объекты потребительского рынка и социальной сферы, предназначенные для работы с детьми, инвалидами, а также физкультурно-оздоровительные комплексы».



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ВЛАДЕЛЬЦЫ СЕТЕЙ ИГРОВЫХ КЛУБОВ ПЕРЕНАПРАВИЛИ СВОИ БЮДЖЕТЫ В ЦВЕТОЧНЫЙ РИТЕЙЛ

Подтверждает слова чиновника градостроительный план развития территории района Арбат (где сосредоточено несколько крупнейших казино Москвы — «Арбат», «Метелица», «Корона», «Мираж», «А-клуб») на период до 2020 года, в котором развитию социальной инфраструктуры уделено особое внимание. К 2020 году здесь планируется увеличить общую площадь объектов этой категории с 417,3 кв. м до 682,2 кв. м, в том числе построить несколько десятков объектов потребительского рынка, гостиниц, школ, дошкольных и культурных учреждений. Очевидно, что в связи с высокой плотностью застройки в районе Арбата градостроители будут вынуждены задействовать существующие площади, и прежде всего те, которые занимают игорные дома.

Но из-за специфики планировок и дизайна интерьеров переделать игорные заведения под объекты социальной инфраструктуры будет затруднительно. По словам Ольги Широковой, именно необходимость создания нового декора помещений может снизить их привлекательность для арендаторов. Как правило, помещения казино имеют оригинальное дизайнерское решение. Кроме того, технические параметры подобных помещений могут препятствовать расположению в них объектов, имеющих особые технические характеристики, например кинотеатров.

ИГРА В РОЗНИЦУ В то время как одни владельцы игорного бизнеса надеются на то, что выведение их заведений в зоны будет отсрочено, другие диверсифицируют свои активы, выбрав ритейловый сектор. Осенью прошлого года владельцы сетей игровых клубов «Золотой арбуз», «Фан-Фан» и «Фишка» Эдуард Амалян и Дмитрий Якушев перенаправили свои бюджеты в цветочный ритейл, запустив сети магазинов «Ирис», «Тюльпанофф» и «Флорентино».

Сейчас сеть «Ирис» включает в себя 47 точек и является самой крупной из брендированных цветочных сетей. Площадь магазинов составляет от 50 до 200 кв. м, причем часть из них открыта на месте игровых клубов «Золотой арбуз».

Практически в то же время цветочным бизнесом заинтересовался и один из крупнейших операторов игорного бизнеса России — холдинг Ritzio Entertainment Group, контролирующий более 700 игорных заведений («Вулкан», «Миллионъ», «Х-тайм», «Метро-Джекпот» и другие). Четверо совладельцев холдинга — Олег Бойко, Борис Белоцерковский, Сергей Кузьмин и Владимир Шерман — инвестировали в развитие новой сети цветочных магазинов, первый из которых под рабочим названием «Цветы» открылся в сентябре 2007 года в помещении бывшего игрового клуба.

Это не первый опыт освоения Ritzio непрофильного рынка. В июле 2007-го стало известно о том, что руководство дискаунтера «Дикси» собирается открыть в Петербурге в партнерстве с Олегом Бойко 50 продовольственных магазинов VMart площадью до 250 кв. м, которые разместятся в помещениях игровых клубов, принадлежащих Ritzio на правах собственности и аренды.

Заняться розничной торговлей продовольственными товарами решил и совладелец сети игровых залов «Джекпот». В октябре X5 Retail Group (розничная компания, оперирующая брендами «Пятерочка» и «Перекресток») объявила о создании совместного предприятия с председателем совета директоров «Джекпота» Германом Гогличидзе и владельцем франчайзинговых магазинов «Перекресток-мини» Валерием Тараканов. СП будет развивать магазины формата мини-маркет площадью 50–200 кв. м в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях. Первые магазины должны открыться в 2008 году, и не исключено, что часть из них займет помещения действующих игровых клубов «Джекпот», которые идеально соответствуют формату мини-маркет и по площади, и по местоположению. ■

KRASNAYA ROZA
ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ 1875

Для компании с именем, историей и традициями предлагаем:
• Размеренную деловую жизнь без шума и суеты
• Тихие зеленые дворики, музеи и памятники архитектуры
• Сервис, превосходящий ожидания
• Уникальную услугу бизнес-консьержа
• Дух успешности и процветания, сложившийся веками

www.krasnaya-roza.ru



Офис для громких побед. Плюс тишина для работы.

«Морозов» – бизнес-центр класса А+ в историческом центре Столицы на территории Делового Квартала «Красная Роза 1875».

• Прекрасная транспортная доступность
• Огромная площадь делового квартала 5,7 га
• Общая площадь бизнес-центра «Морозов» 61 000 кв.м
• Площадь типового этажа 3500 кв.м
• Автоматизированная система управления зданием
• Круглосуточная охрана, многоуровневые паркинги
• Свободные планировки для эффективной организации пространства

Jones Lang LaSalle +7 495 737 8000
Knight Frank +7 (495) 981 0000 www.knightfrank.ru
790 71 71 S.A. Ricci King Sturge

Реклама

РЫНОК БЕЛЫХ НОЧЕЙ

В 2004–2005 ГОДАХ МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ ПРЕДРЕКАЛИ РЫНКУ ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СКОРОЕ НАСЫЩЕНИЕ И ОШИБЛИСЬ. В СРЕДНЕМ НОМЕРНОЙ ФОНД ГОРОДА ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 400 НОМЕРОВ НОВЫХ ОТЕЛЕЙ. НЫНЕШНИЙ ЖЕ ГОД ДОЛЖЕН ПРЕВЗОЙТИ ПРЕДЫДУЩИЕ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАЯВЛЕННЫХ ПРОЕКТОВ. ДЕНИС ТЫКУЛОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ИА DAILYSTROY



ИТАР-ТАСС

ОТКРЫВШАЯСЯ В НОЯБРЕ 2007 ГОДА НА ЛИГОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ГОСТИНИЦА «IBIS САНКТ-ПЕТЕРБУРГ МОСКОВСКИЙ ВОКЗАЛ» СТАЛА ПЕРВЫМ ПОСЛЕ ДВУХЛЕТНЕГО ЗАТИШЬЯ БОЛЬШИМ ОТЕЛЕМ НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ ПИТЕРА

ЗАТЯНУВШАЯСЯ ПАУЗА С 2002 года в Санкт-Петербурге появилось около трех десятков отелей, общее число номеров в которых составило около 3 тыс. Наиболее продуктивным для гостиничного сектора стал 2005-й: в этом году номерной фонд города вырос на 890 номеров. В частности, были запущены в эксплуатацию четырехзвездные «Петро Палас Отель», Novotel и «Амбассадор» на 194, 233 и 255 номеров соответственно. «Активность в 2005 году отчасти связана с тем, что многие отельеры планировали открыться к празднованию 300-летия Санкт-Петербурга, но строительство затянулось, и сроки открытия были перенесены»,— объясняет руководитель группы исследований и аналитики Colliers International Валерий Трушин. В среднем же номерной фонд города ежегодно увеличивается на 400 номеров.

Ожидалось, что 2005 год станет кульминационным для гостиничного рынка Санкт-Петербурга, а потом гостиничное строительство пойдет на спад. Действительно, с февраля 2006 года, после открытия пятизвездного отеля «Кемпински Мойка 22», на рынке наступило затишье. «В течение долгого времени не было открыто ни одной крупной гостиницы, номерной фонд прирастал за счет небольших гостиниц и мини-отелей»,— говорит Валерий Трушин. В 2007 году в городе были открыты гостиницы «Династия» (39 номеров), «Империя Парк» (15 номеров), «Ра» (28 номеров), Lancaster (49 номеров) и другие мини-отели. Лишь в ноябре 2007 года на Лиговском проспекте открылась крупная гостиница «IBIS Санкт-Петербург Московский вокзал» на 220 номеров. Сегодня эксперты уверены, что это не спад, а затянувшаяся пауза. По количеству заявленных проектов 2008 год должен стать рекордным для гостиничного рынка северной столицы.

МОДА НА МИНИ Сегодня гостиничный комплекс Санкт-Петербурга насчитывает 105 объектов, располагающих 14,7 тыс. номеров (без учета общежитий и мини-отелей). По данным компании Colliers Int., половина номерного фонда города приходится на отели категории «3 звезды», на внекатегорийные гостиницы — около 15%, а на четырех- и пятизвездные отели — 22% и 15% соответственно.

Среди основных игроков можно выделить международного оператора Rezidor SAS — Radisson SAS Royal Hotel, «Пулковская Park Inn», «Прибалтийская Park Inn». Общий номерной фонд — 2204 номера. Кроме того, в начале следующего года планируется открытие отеля «Невский Park Inn» на 246 номеров. Группа «Туррис» владеет гостиницами «Россия», «Выборгская», «На Садовой», а также пансионатами «Балтиец» и «Буревестник», расположенными в поселке Репино в 40 км от Санкт-Петербурга. Общий номерной фонд — 1345 номеров. Две крупные гостиницы — «Санкт-Петербург» и «Октябрьская» — с суммарным фондом 973 номера принадлежат частному банку «Викинг». Замыкает пятерку лидеров гостиничного рынка города компании «Азимут Отель Санкт-Петербург», под управлением которой находится 934 номера.

Однако по мнению начальника управления действующих гостиниц «Интурист Отель Групп» Олега Кавуна, около 62% номерного фонда Петербурга приходится на мини-отели. По оценкам аналитиков компании «Азимут», затраты на открытие мини-отеля квартирного типа на десять номеров составляют $1 млн, реальная рентабельность продаж — 13–15%, а предполагаемый срок окупаемости — от шести до восьми лет. Сейчас появляется все больше сетевых проектов мини-отелей, в том числе Nevsky Hotels Group, Valka Hotels Group, B&B Rinaldi. Сюда же можно добавить квартиры с посуточной оплатой. Олег Кавун полагает, что их около 10–15 тыс.

«В результате цены на проживание в петербургских гостиницах растут медленнее, чем, например, в московских: в 2007 году средняя цена за номер составила 1,57 тыс. рублей, увеличившись на 9% по сравнению с 2006 годом»,— констатирует гендиректор компании «Азимут» Сергей Лысенков.

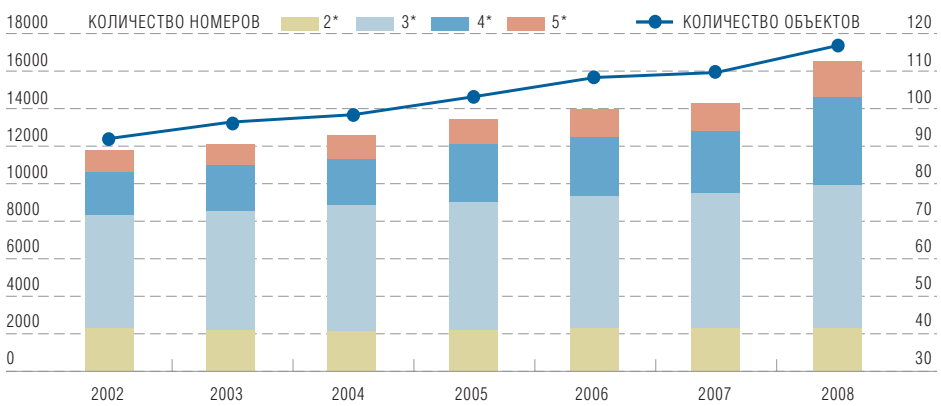
НАШЕСТВИЕ ВАРЯГОВ В нынешнем году гостиничный рынок Петербурга будет продолжать активно развиваться. По словам Валерия Трушина, сейчас в городе реализуется порядка 60 инвестиционных проектов строительства и реконструкции отелей на 7640 номеров и поданы заявки примерно на 140 объектов (более 11 тыс. номеров).

На гостиничном рынке Санкт-Петербурга все заметнее преобладание западных брендов, и в 2008 году эта тенденция станет еще заметнее.

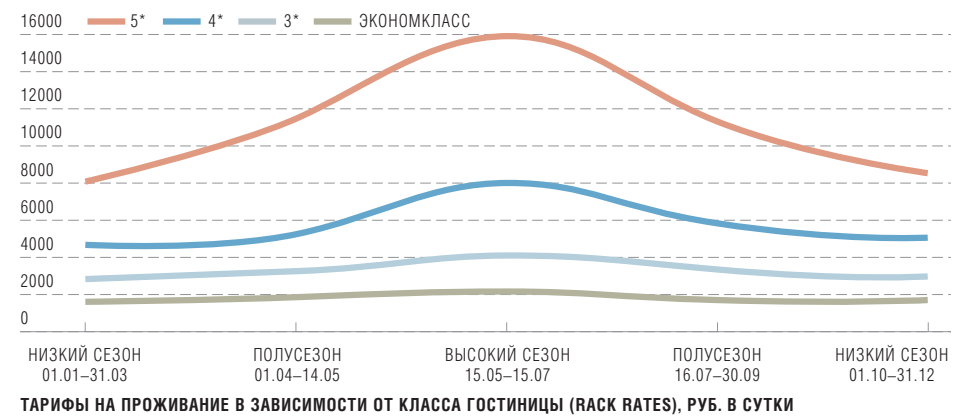
Среди новых проектов можно выделить строительство пятизвездного гостиничного комплекса на Вознесенском проспекте, 1/12 на 186 номеров. Управлять отелем будет Four Seasons Hotels & Resorts. Инвестором проекта станут ФК «Уралсиб» и ЗАО «Тристар Инвестмент Холдингс».

Группа Accor планирует открыть в Петербурге до 2013 года четыре-шесть отелей, в том числе пятизвездный Pullmann. К 2010 году «РГС-Недвижимость», входящая в состав холдинга «Кловер Групп», планирует открыть два отеля (общий фонд 250 номеров), оператором которых станет Intercontinental Hotel Group.

Все больше интереса проявляют к петербургскому рынку западные инвесторы. Эстонская Pro Kapital Grupp в бли-



ПРИРОСТ НОМЕРНОГО ФОНДА ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL.

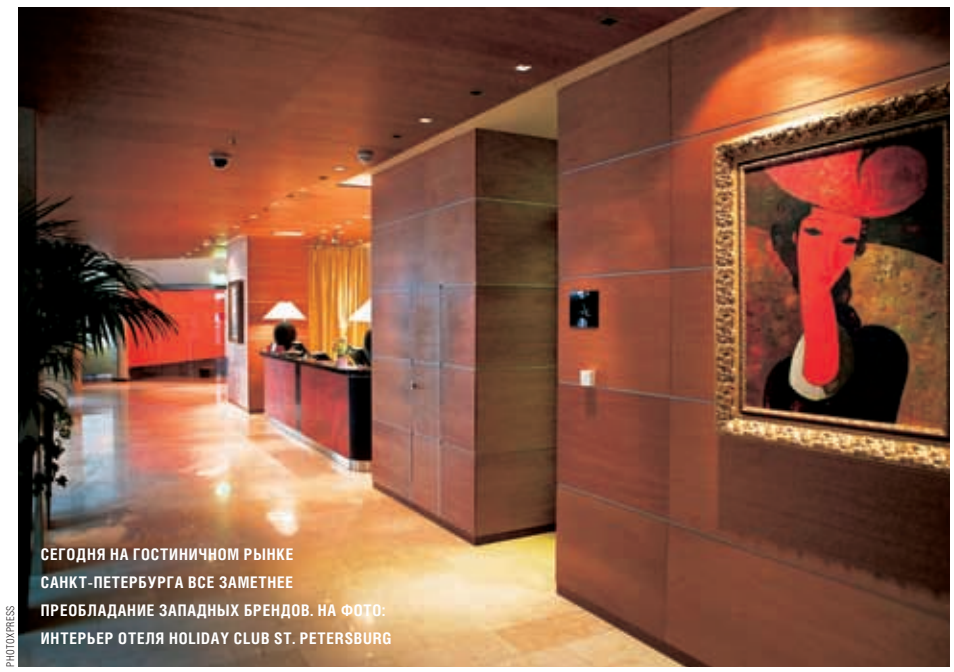


ТАРИФЫ НА ПРОЖИВАНИЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КЛАССА ГОСТИНИЦЫ (RACK RATES), РУБ. В СУТКИ
ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL.

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ

№	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	КЛАСС (ЗВЕЗД)	КОЛИЧЕСТВО НОМЕРОВ	ЗАЯВЛЕННАЯ ДАТА ОТКРЫТИЯ
1	«ДОМ СО ЛЬВАМИ ДЕ ЛЮКС»	ВОЗНЕСЕНСКИЙ ПР., 1/12	5	186	2-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
2	W HOTEL	ВОЗНЕСЕНСКИЙ ПР., 6	5	135	2-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
3	DOMINA PRESTIGE	УЛ. Б. МОРСКАЯ, 54	5	108	3-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
4	«КОРИНТИЯ НЕВСКИЙ ПАЛАС» (ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ)	НЕВСКИЙ ПР., 59	5	102	1-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
5	«ОСТРОВСКИЙ»	ПЛ. ОСТРОВСКОГО, 2А	5	71	4-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
6	«ТАЛЕОН ИМПЕРИАЛ ОТЕЛЬ» (ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ)	УЛ. Б. МОРСКАЯ, 14	5	61	4-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
7	HOLIDAY INN ST PETERSBURG-MOSKOVSKY PROSPECT	МОСКОВСКИЙ ПР., 97А	4	470	2-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
8	В СОСТАВЕ МФК «АДАМАНТ-ПАРК»	ПУЛКОВСКОЕ Ш./ ДУНАЙСКИЙ ПР.	4	360	4-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
9	SOKOS HOTEL OLYMPIC GARDEN	БАТАЙСКИЙ ПЕР., 3А	4	348	2-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
10	LE MERIDIEN ST. PETERSBURG HOTEL	НАБ. Р. КАРПОВКИ, 37	4	322	3-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
11	CROWNE PLAZA В СОСТАВЕ МФК AIRPORTCITY	ПУЛКОВСКОЕ Ш., УЧАСТОК 6	4	297	4-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
12	БЕЗ НАЗВАНИЯ	НАБ. КАН. ГРИБОЕДОВА, 166	4	274	4-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
13	SOKOS HOTEL VASILIEVSKY	8-Я ЛИНИЯ В. О., 11–13	4	255	3-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
14	«АДМИРАЛ»	2-Я ЛИНИЯ В. О., 61	4	219	3-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
15	В СОСТАВЕ МФК «РЕНЕЙССАНС КОРТ ЯРД»	ЛИГОВСКИЙ ПР., 61–63	4	207	1-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
16	В СОСТАВЕ МФК CLOVER PLAZA	УШАКОВСКАЯ НАБ., 3Е	4	150	2011 ГОД
17	REVAL HOTEL	ЛИТЕЙНЫЙ ПР., 5/19	4	175	1-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
18	PARK INN	НЕВСКИЙ ПР., 89	3	246	1-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
19	«СЕВЕРНАЯ ПАЛЬМИРА»	БОЛЬШОЙ ПР. П. С., 37	3	189	4-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА
20	БЕЗ НАЗВАНИЯ	МОСКОВСКИЙ ПР., 73–75	3	169	4-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА
21	BEST WESTERN PALMIRA	ЛЕНИНСКИЙ ПР./ ПР. КОНСТИТУЦИИ	3	165	2-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА

ПО ДАННЫМ COLLIERS INTERNATIONAL.



СЕГОДНЯ НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВСЕ ЗАМЕТНЕЕ ПРЕОБЛАДАНИЕ ЗАПАДНЫХ БРЕНДОВ. НА ФОТО: ИНТЕРЬЕР ОТЕЛЯ HOLIDAY CLUB ST. PETERSBURG

PHOTOXPRESS

жайшие пять лет рассчитывает построить в России 20 отелей на 3,5 тыс. номеров. Первым проектом эстонской компании станет пятизвездная гостиница по адресу Большая Морская улица, 54 на 108 номеров, которая начнет работать под брендом Domina Prestige уже в этом году.

Норвежская Linstow, специализирующая на девелопменте и управлении недвижимостью, приобрела у холдинга «Адамант» строящуюся гостиницу на 175 номеров по адресу Литейный проспект, 5/19. Оператором отеля, который начнет работать в 2009 году, станет эстонская компания Reval Hotels, принадлежащая Linstow. Ранее норвежский инвестиционный фонд заявлял о намерениях построить в Петербурге до 2010 года три гостиницы общим фондом 400–500 номеров. Более агрессивную политику на питерском рынке ведет еще одни норвежский инвестор — Wenaas Group. Компания уже приобрела несколько построенных гостиниц — «Пулковскую», «Прибалтийскую» и «Рэдиссон САС Ройял Отель». К «Прибалтийской» инвестор планирует пристроить корпус на 300 номеров. Кроме того, на средства Wenaas возводится комплекс Park Inn на Невском проспекте.

Финская гостиничная сеть SOK Holding уже владеет действующим отелем Holiday Club St. Petersburg («пять звезд», 278 номеров), а также двумя строящимися гостиницами, относящимися к сети Sokos Hotels,— Sokos Hotel Olympic Garden («четыре звезды», 348) и Sokos Hotel Vasilievsky («четыре звезды», 255). Всего компания планирует построить в центре Петербурга восемь отелей. Но площадки для остальных пяти пока не найдены.

Проявляют интерес к рынку Санкт-Петербурга не только северные соседи. Orco Property Group (Люксембург) создала инвестиционный фонд в €250 млн для покупки гостиничных объектов на территории России. Одна из гостиниц (под брендом MaMaison Hotels & Apartments) будет запущена в Петербурге. Итальянская Margheri Group планирует построить четырехзвездный отель Riviera на 110 номеров в составе МФК «Невский Сити», а также гостиницу «Рафаэлло» на 300 номеров.

РЫНОК БЕЗ КОНКУРЕНЦИИ «„Местные" отели с появлением таких проектов, как Ibis и Sokos, могут потерять свою долю рынка»,— предупреждает Сергей Лысенков. Эти же проекты, по мнению эксперта, усилят давление на сегмент мини-отелей, которые будут постепенно уходить с рынка. «Будущее этого продукта определено: с каждым годом конкурировать им будет все сложнее»,— уверен господин Лысенков. «Этот сегмент насытился,— подтверждает и вице-президент Федерации ресторатров и отельеров Вадим Прасов.— А существующим мини-гостиницам, чтобы выжить, придется объединяться в конгломераты».

Олег Кавун с этим не согласен. Он считает, что игрокам петербургского рынка пока не стоит опасаться серьезной конкуренции: сейчас в город приезжает 4–5 млн человек в год, и по оценкам западных экспертов, поток приезжих может увеличиться до 30 млн человек. «Если все проекты строительства новых гостиниц в Санкт-Петербурге, официально заявленные к вводу в коммерческую эксплуатацию к 2010 году, будут реализованы, а это более 11 тыс. дополнительных номеров, то с учетом уже имеющегося фонда спрос на гостиничные услуги будет удовлетворен на 80%»,— объясняет он. Гостиничный фонд Лондона, где проживает 7,4 млн человек, насчитывает 83,3 тыс. номеров; в Париже на 10 млн жителей — 77 тыс. номеров; в Праге на 1,2 млн жителей — 24 тыс. гостиничных номеров. А в Петербурге на 4,6 млн жителей сегодня приходится порядка 20,5 тыс. номеров, большую часть из которых, по мнению Сергея Лысенкова, трудно даже назвать номерами. «Но гостиничный рынок Санкт-Петербурга понятен как российским, так и западным инвесторам, и со временем номерной фонд приблизится к 40–50 тыс.,— подытожил он.— Тогда можно будет ожидать конкуренции между отелями не только в сезон белых ночей». ■



РЕКЛАМА

КОНФЕРЕНЦ-СВЯЗЬ

РЫНОК УСЛУГ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ (MICE) В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СУЩЕСТВЕННО ВЫРОС. БОЛЬШИЕ ГОРОДА ОБЗАВЕЛИСЬ НОВЫМИ КОНФЕРЕНЦ-ПЛОЩАДКАМИ, КОТОРЫЕ МОЖНО НАЙТИ НЕ ТОЛЬКО В ГОСТИНИЦАХ HIGH-КЛАССА, НО И В РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ИЛИ ДЕЛОВЫХ ЦЕНТРАХ, А ТАКЖЕ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРАХ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЙ. ОДНАКО СПРОС ПО-ПРЕЖНЕМУ ОПЕРЕЖАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ, КОРРЕСПОНДЕНТ ГАЗЕТЫ «ВЗГЛЯД»

ЗАПРОСНЫЙ ЛИСТ Жизнь менеджера, в обязанности которого входит организация MICE-мероприятий, трудна и опасна. Несмотря на то что предложение на этом рынке увеличивается год от года, достойных конференц-площадок катастрофически не хватает, а те, что имеются, надо бронировать за несколько месяцев вперед.

По словам директора по маркетингу компании «Миэль–Коммерческая недвижимость» Наталии Костиковой, бизнес-площадки, как правило, представляют собой помещения в гостиницах, расположенных в центре столицы. «Качество залов соответствует количеству звезд отеля,— поясняет она.— Все высококлассные гостиницы предлагают в основном стандартный пакет бизнес-услуг, техническое обеспечение помещений, хотя встроенные кабины для синхронного перевода есть сегодня лишь в гостинице „Балчуг“».

Помимо технического оснащения организаторов часто не устраивает вместимость помещений. «Большинство залов в столичных гостиницах предназначено для мероприятий семинарского формата, в то время как для наших конференций необходимы помещения, свободно вмещающее не меньше 200 человек, которых можно удобно рассадить за отдельными столами. Однако таких площадок практически нет даже в пятизвездных отелях,— говорит руководитель департамента конференций ИД „Генеральный директор“ Мария Ковалева.— Чаще всего мы обращаемся в Marriott Grand, но чтобы забронировать место, нужно подать заявку за год до мероприятия».

Не всегда подходит арендаторам помещений для конференций и внутренняя организация пространства. Так, для проведения рабочей сессии по проекту компания «МТ Девелопмент» искала площадки с площадью комнат около 60, 35 и 25 кв. м, но, по словам руководителя отдела PR и продвижения проектов Анны Ким, организаторам в ходе поисков пришлось идти на серьезные компромиссы.

Еще один недостаток конференц-площадок — непродуманная организация услуг питания. «Мы с этой проблемой сталкиваемся чрезвычайно часто, так как наши клиенты — серьезные люди, управленцы, занимающие высокие посты в деловых сферах,— рассказывает Мария Ковалева.— Для них форма фуршета, которую может предложить большинство гостиниц, категорически неприемлема, они предпочитают формат кулуарной беседы за отдельным столом».

Например, в отелях Marriott есть шесть ресторанов с различными кухнями — от русской до французской, которые могут вместить необходимое количество человек, а в отеле «Ритц-Карлтон» для банкета надо арендовать дополнительный зал, что существенно увеличивает стоимость мероприятия. Организаторов конференций огорчает то, что ни один московский отель или конференц-центр не впустит на мероприятие постороннюю кейтеринговую компанию, а заставит пользоваться услугами собственной.

ВСЕ В САД Впрочем, некоторые проблемы, связанные с организацией и проведением бизнес-конференций, можно решить, обратившись в загородные отели, которые располагают большими площадками и возможностями для достойного размещения гостей.

БОЛЬШИНСТВО ВЫСОКОКЛАССНЫХ МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ ПРЕДЛАГАЕТ ОРГАНИЗАТОРАМ КОНФЕРЕНЦИЙ В ОСНОВНОМ СТАНДАРТНЫЙ ПАКЕТ БИЗНЕС-УСЛУГ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОМЕЩЕНИЙ



ДАЛЕКО НЕ ВСЕ КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ СПОСОБНЫ КОНКУРИРОВАТЬ С ГОСТИНИЦАМИ, КОТОРЫЕ, СТРОГО ГОВОРЯ, РАБОТАЮТ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ НЕ ПО СВОЕМУ ПРОФИЛЮ

«Современные подмосковные гостиницы могут принять большое количество гостей в будние или выходные дни, причем на этот сегмент дохода они делают весомую ставку»,— говорит коммерческий директор конференц-центра «На Филипповском» Константин Кузнецов.

Очевидное преимущество есть и в цене. Конечно, для того, чтобы раскрутить мероприятие, которое проводится за пределами МКАД, понадобится куда больше усилий и материальных вложений, но они едва ли превысят разницу в арендных ставках, так как стоимость проведения мероприятия зависит в первую очередь от стоимости аренды площадки, которая тем выше, чем ближе выбранное место к центру города.

Но при выборе загородного варианта, для того чтобы участники мероприятия могли добраться до места его проведения, необходимо обеспечить трансфер, а также смириться с высокой вероятностью многочасовых задержек из-за автомобильных пробок. Впрочем, город тоже не может похвастаться свободными дорогами, но тут решающую роль играет статус самого мероприятия.

Правда, кроме гостиниц на рынке существует еще как минимум три варианта расположения конференц-площадки. Прежде всего это специализированные конференц-центры, которые предназначены исключительно для такого рода мероприятий. Например, «Форум Холл», «Суриковъ Холл», конференц-центр «Павелецкий», конференц-центр «На Филипповском».

Среди очевидных преимуществ такого выбора, по мнению директора по коммуникациям конференц-центра EXTROPOLIS Анны Олевской,— деловая атмосфера, которую не сможет обеспечить ни один отель. «В связи с тем что EXTROPOLIS является независимым конференц-центром, предоставляющим полный комплекс конференц-услуг, мы считаем, что каждый должен заниматься своим делом,— объясняет она.— В любом случае конференц-услуги в гостиницах являются второстепенным бизнесом по сравнению с продажей номерного фонда и ресторанных услуг».

Нетрудно предположить, что к специализированным площадкам организаторы предъявляют самые высокие требования. «Современный конференц-центр должен быть в состоянии организовать видеоконференцию, компьютерный класс, предложить в аренду и обслужить любое оборудование,— продолжает госпожа Олевская.— В набор услуг, как ни странно это звучит, должен входить вышколенный персонал, который понимает, каково его назначение, быстро реагирует на пожелания клиента и, конечно, доброжелателен».

Но, к сожалению, далеко не все конференц-центры способны конкурировать с гостиницами, которые, строго говоря, работают в этом сегменте не по своему профилю. По словам Константина Кузнецова, это связано с двумя совершенно разными подходами к организации площадок. И если в первом случае уровень зала зависит от звездности, от позиционирования отеля, то в конференц-центрах набор услуг усреднен, ориентирован на типичные потребности клиентов.

Загруженность конференц-центров, так же, как и площадок в столичных отелях, очень велика, поэтому организаторам следует бронировать зал, как минимум, за тришесть месяцев до мероприятия.

УКРАШЕНИЕ СТОЛА Если же помещения конференц-центров и гостиниц организаторов по каким-то причинам не устраивают, существуют и другие варианты. Так, если нужна шоу-программа, то площадку стоит выбирать в развлекательном центре. Если же кордебалет или ледовое шоу не предполагается, можно остановиться на выставочных центрах, среди которых выделяются Гостиный двор и Манеж. Здесь есть площадки, подходящие для проведения как долгосрочных, так и краткосрочных мероприятий.

Еще один вариант — бизнес-центры, которых в столице тоже довольно много. По словам господина Кузнецова, на сегодняшний день конференц-зоны формируются во всех проектах бизнес-центров — это одно из условий, которое «арендатор выдвигает перед арендодателем при выборе офисного помещения». Но подчас условия строительства бизнес-центров не позволяют создавать полноценные конференц-залы, где наряду с техническим оснащением, сервисом и вместимостью будет наличествовать, например, дневной свет.

Этот параметр, по словам директора по гостиничным продажам и маркетингу трех отелей Marriott в Москве Константина Горяинова, является европейским стандартом и одним из важнейших факторов для клиента, если его представляет международная компания. Кроме того, бизнес-центрам все же выгоднее сосредоточиться на долгосрочных проектах аренды офисов, чем работать с краткосрочными арендаторами, встречать и обслуживать гостей.

«Пик спроса на event-услуги традиционно приходится на весну и осень, которые в целом совпадают с пиками и спадами в деловой активности бизнес-структур,— говорит Константин Кузнецов.— Тогда как рождественские каникулы, майские праздники, время летних отпусков являются периодами пониженного спроса».

В гостиницах проблемы сезонности решаются довольно просто, так как в этом сегменте, по словам регионального директора по коммуникации и общественным связям компании Rezidor Hotel Group Сандры Димитрович, бизнес и туризм, дополняя друг друга, обеспечивают заполняемость отеля и позволяют управляющей компании сбалансировать сезонность.

«В то же время в бизнесе в так называемое межсезонье для конференций проводятся различные корпоративные и внутренние мероприятия компаний, которые сезонности не подвержены,— говорит Мария Ковалева.— Поэтому окупаемость конференц-площадок зависит от грамотного планирования загрузки залов в любое время года».

Однако по оценкам Colliers International, на сегодняшний день наш рынок еще не готов принять формат таких профессиональных площадок. В частности, об этом свидетельствует факт отсутствия управляющих компаний, специализирующихся на этом сегменте. Единичные случаи есть, но в ближайшее время найти высокопрофессиональную команду специалистов в этой сфере все еще будет трудно.

«Придут ли на рынок управляющие компании такого типа? Скорее всего, да, так как процесс глобализации не

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

В ситуации, когда московские площадки очень дороги и расписаны на месяцы вперед, а региональные конференц-залы не соответствуют предъявляемым требованиям, крупной компании выгоднее вывезти свой московский и региональный персонал за рубеж, при этом оплатив не только аренду конференц-площадей, оборудования и банкет, но и проезд и проживание всей группы, считает директор департамента стратегического консалтинга компании Colliers International Елена Риставаара.

Предположим, что и на российском рынке однажды появится заказчик, который сможет построить специализированные площадки, предварительно заключив договоры с несколькими организаторами на долгосрочную аренду, и таким образом учтет все их требования по метражу, освещению или техническим характеристикам помещений.

Такой центр мог бы располагаться в районе ТТК, позволяя компаниям проводить различные тренинги и семинары, освободив залы в гостиницах, которые не восполняют их дефицит, несмотря на непрерывное строительство новых гостиничных объектов.

Одним из преимуществ таких комплексов могли бы стать многофункциональные площадки-трансформеры с возможностью модификации в зависимости от разнообразных нужд — от переговоров с иностранными партнерами до корпоративного тренинга или коктейля.

Что касается стоимости площадок, то, по мнению Натальи Костиковой, цены на их аренду были бы более демократичными, чем арендная плата за площадки в центре столицы. Окупится ли такой проект, сказать сложно, так как рынок MICE-услуг очень подвержен сезонности.





РЕЗЕРВИРОВАТЬ ДОСТОЙНЫЕ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ ОРГАНИЗАТОРАМ ПРИХОДИТСЯ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ВПЕРЕД

остановить,— полагает Константин Кузнецов.— Но их будет немного, а вероятность встретить на рынке иностранные управляющие компании такого профиля еще меньше: российский event-рынок для них слишком мал и слишком диверсифицирован».

ГОСТИНИЦЫ НАЧИНАЮТ И… ВЫИГРЫВАЮТ Пока же на рынке MICE-услуг предпочтение перед бизнес-центрами отдается гостиницам. С одной стороны, так сложилось исторически. Высокие стандарты, культуру сервиса на развивающиеся рынки всегда первыми несли именно брендованные отели.

Конференц-центры, в свою очередь, не могут конкурировать с ними во время мероприятий с участием иногородних или зарубежных гостей, поскольку гостиницы часто дают возможность получения пакетной скидки за счет сосредоточения деловой части и мероприятий «без галстука» на одной территории. Роль играет и качество проживания иногородних и зарубежных участников, четкость организации мероприятия и предоставления банкетных услуг. Кроме того, гости конференции вряд ли задержатся в пробках и опоздают на мероприятие, если добираться на него будут на лифте из собственного номера.

«Высокое качество сервиса по трем разным компонентам в условиях развивающегося рынка можно найти гарантированно только на одном островке „цивилизации“, то есть в отеле под международным управлением,— уверена директор департамента консалтинга компании Colliers International Елена Риставаара.— К тому же такой отель обладает еще одним безусловным достоинством: он располагается в центре города».

Почему не развлекательный центр? Для долгосрочного мероприятия он не подойдет. Но с другой стороны, для однодневного мероприятия с шоу-программой он все-таки будет выгоднее, чем отель, где существуют ограничения по шуму и времени проведения праздника.

С другой стороны, в Москве в последнее время стали развиваться кейтеринговые услуги, то есть выездное банкетное обслуживание, которое предлагают и многие отели high-класса. Так что у клиента появился более широкий выбор. Он может провести мероприятие, например, в собственном тренинговом центре, а банкетные услуги заказать «на стороне».

Поэтому, по мнению экспертов Colliers International, в ближайшем будущем специализированные комплексы, скорее всего, не появятся, а конференц-площадки будут предлагаться преимущественно как дополнительная услуга при отелях, бизнес- и выставочных центрах. ■





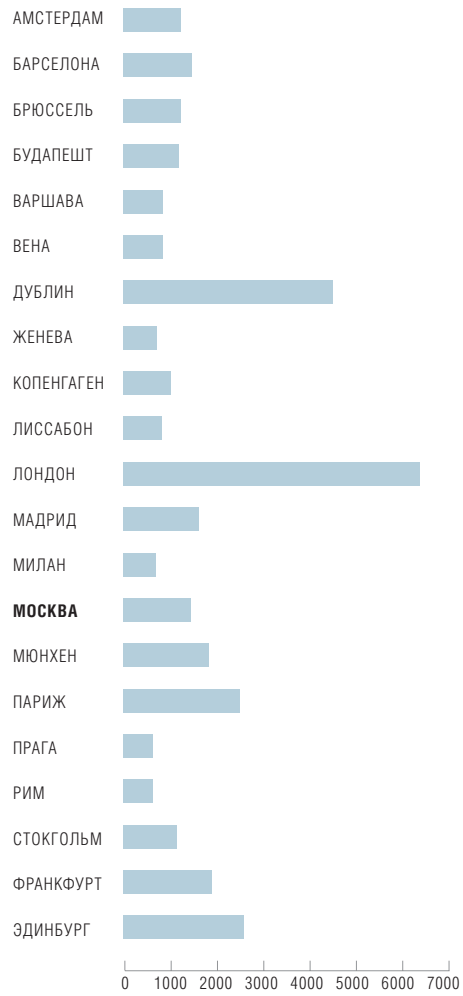
СТРОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ

РОССИЙСКИЕ РИТЕЙЛЕРЫ УСПЕШНО ОСВАИВАЮТ РОДСТВЕННЫЙ ДЛЯ НИХ СЕГМЕНТ БИЗНЕСА — ДЕВЕЛОПМЕНТ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРИЧЕМ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТРОЯТ ОНИ НЕ ТОЛЬКО «ДЛЯ СЕБЯ», НО И ВОЗВОДЯТ КРУПНЫЕ ТОРГОВЫЕ И БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ДЛЯ СТОРОННИХ АРЕНДАТОРОВ. БОЛЕЕ ТОГО, ВЛАДЕЛЬЦЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, ПРОДАВ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС, ПРЕДПОЧИТАЮТ ВКЛАДЫВАТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ДЕНЬГИ ИМЕННО В ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ»



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ


ВАСИЛИЙ ШИТОВ



СТАВКИ АРЕНДЫ НА ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ В МОСКВЕ НА СРЕДНЕЕВРОПЕЙСКОМ УРОВНЕ (€/КВ. М)
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.

ПРИМЕР ЗАРАЗИТЕЛЕН В ежегодном списке главных российских рантье, который составляет журнал Forbes, ритейлеры не первый год занимают почетное первое место. По данным издания, шведская компания IKEA в России сдает в аренду 1,3 млн кв. м коммерческой недвижимости, которые принесли ей в 2007 году $1,188 млрд дохода. Такие запасы площадей объясняются просто: компания активно занимается девелопментом торговых центров «Мега». «Более того, IKEA инвестирует не только в торговую недвижимость, но и строит бизнес-парк класса А в Химках»,— напоминает руководитель отдела торговой недвижимости CB Richard Ellis Джефф Кершо. По его словам, такой же подход компания использует и в других странах, развивая девелоперские проекты в офисном и гостиничном сегментах. На шведского лидера равняются и другие участники российского рынка ритейла.

По данным экспертов, практически все российские сети имеют опыт девелопмента. В частности, один из крупнейших игроков этого рынка, компания X5 Retail Group, помимо основной деятельности, связанной с развитием сетей супермаркетов разных форматов, также строит собственную сеть гипермаркетов «Перекресток». В качестве еще одного примера руководитель департамента консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова приводит компанию «Ташир», которая уже построила 8 торгово-развлекательных комплексов и реализует еще 11 проектов. Первый и наиболее известный объект компании — торговый центр «Рио» в Москве, концепция которого стала основой сетевого девелопмента в регионах. При этом «Ташир» развивает собственные розничные сети — «Ташир-пицца», «Кебаб-тун», GFC, сеть гипермаркетов товаров для дома «Наш дом» и магазины одежды «Супердисконт». «Один из последних проектов ГК „Ташир“ — открытие в России сети бутиков элитного шоколада Daskalides, работающих по франшизе бельгийского производителя. Операторы „Ташира“ занимают площади не только в собственных проектах девелопера, но и арендуют их в других торговых и торгово-развлекательных центрах»,— рассказывает гендиректор компании «Торговый квартал» Дмитрий Зотов. Помимо приведенных примеров собственными торговыми центрами и гипермаркетами владеет «Рамстор», самостоятельно занимаются девелопментом Metro и Auchan, компания «Городской супермаркет», управляющая сетью «Азбука вкуса», а «Гарант-Инвест» одновременно развивает сеть супермаркетов «Мой магазин» и является владельцем торговых центров «Ритейл-парк». «Конечно, эти компании прежде всего ориентированы на строительство „под себя“, то есть строят гипермаркеты или более крупные торговые центры, в которых сами могут стать якорными арендаторами, но остальные площади они сдают в аренду»,— говорит управляющий директор УК «Финам Менеджмент» Сергей Хестанов.

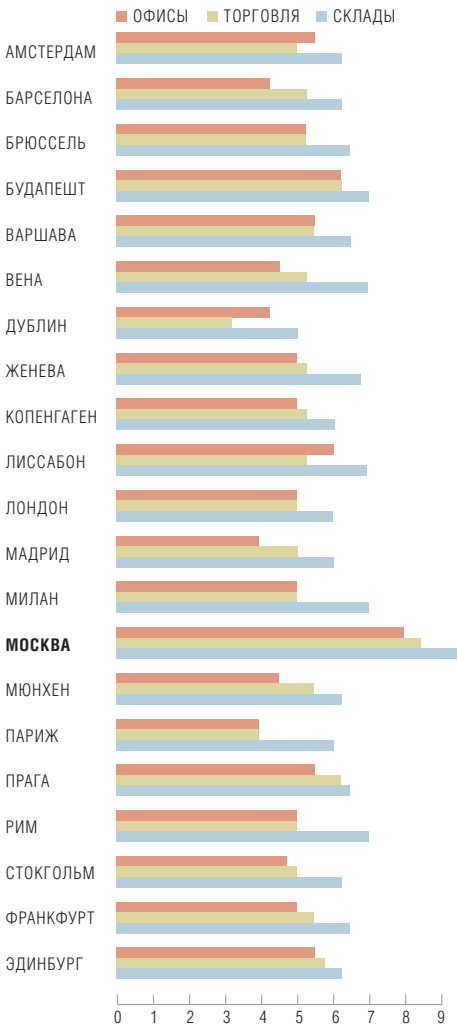
В ОТКРЫТОЕ МОРЕ В последнее время наметилась следующая тенденция: на первое место выходит не строительство помещения для собственного магазина сети, а создание полноценного торгового комплекса для сторонних арендаторов. «Компании строят прежде всего комплексы под собственные нужды, однако в последнее время девелоперы возводят комплексы для сдачи площадей в аренду»,— отмечает директор департамента инвестиционных продаж Becar Commercial Property SPb Андрей Лазутин. По его словам, наиболее заметны в этом сегменте IKEA и «Рамстор», которые обычно занимают 30–40% торгового комплекса, а остальную площадь предлагают сторонним арендаторам. По мнению Андрея Бушина, гендиректора «Миэль-Коммерческая недвижимость», это объясняется подходом к девелопменту как самостоятельному бизнесу. «Создание девелоперского подразделения предполагает постоянный цикл деятельности компании, поэтому строительство объектов исключительно для собственного размещения не оправдывает подобного решения»,— говорит Андрей Бушин.

Девелопмент торговых центров хотя бы частично «под себя» эксперты объясняют желанием диверсифицировать риски и получать дополнительный доход. «Основная причина проявления интереса к этой отрасли — стремление снизить риски за счет диверсификации бизнеса»,— полагает Андрей Бушин. Дело в том, что на рынке существует дефицит помещений, а вакантные площади зачастую не обладают техническими характеристиками, которые требуются ритейлерам. «Занятие девелопментом для ритейлеров является выгодным и с точки зрения получения кредитов на дальнейшее развитие сетей, увеличения своей инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, а также приносит прибыль от сдачи площадей в аренду»,— добавляет исполнительный директор Praedium Рубен Алчуджян. Иными словами, компания сможет взять кредит на развитие сети под залог имеющейся недвижимости.

Следующим шагом является увлечение ритейлеров девелопментом «сторонних» объектов и инвестициями в смежные сегменты. Например, основной акционер «Седьмого континента» Александр Занадворов активно вкладывает средства в «чужие» девелоперские проекты и офисную недвижимость. В частности, в марте 2007 года он купил у компании «Декра» за $150 млн компанию «Объединенная торговая недвижимость», владеющую 29 торговыми объектами площадью 68 тыс. кв. м. Участники рынка называют его и владельцем «Башни 2000» в «Москва-Сити». «Это нормальная практика. Если люди вкладывают деньги в девелопмент, то нет смысла ограничивать себя исключительно торговыми площадями. Довольно часто в связи с работой на рынке возникают хорошие бизнес-возможности для развития и других сегментов коммерческой недвижимости, прежде всего офисных центров»,— утверждает Андрей Лазутин. По мнению Сергея Хестанова, владельцы ритейловых сетей готовы на более венчурные инвестиции, чем сами торговые сети. «Сами компании чаще всего инвестируют в профильные для себя активы,

РАЗНЫЕ КОРЗИНЫ
Не секрет, что одним из основных активов любого ритейлера являются либо права долгосрочной аренды недвижимого имущества (магазинов), либо права собственности на аналогичное имущество.
«Надо отметить, что первоначальным источником арендуемых помещений были муниципалитеты и городские власти, заинтересованные в первую очередь в развитии инфраструктуры в подведомственных районах, но не в получении рыночной или максимально возможной арендной платы за сдаваемые помещения,— рассказывает Михаил Ильин, управляющий директор по консалтингу и оценке девелоперских проектов консалтинговой группы „НЭО Центр“.— Таким образом, для ритейлеров, особенно крупных, в чьем присутствии в регионе особенно сильно заинтересованы местные органы власти, арендные платежи не являлись существенной угрозой для сокращения их рентабельности».
Однако в последние годы ситуация стала меняться. Все лучшие с точки зрения местоположения участки разрабатывались профессиональными девелоперами, для которых получение наибольшего арендного дохода является основной задачей их деятельности. При этом за наилучшие места зачастую разворачивается настоящая драка, которая приводит либо к повышению арендной ставки, либо к появлению других нерыночных механизмов выбора девелопером ритейлера. В таких условиях многим ритейлерам, особенно только выходящим на рынок, не остается другого выбора, кроме как строить самим.
Важно и то, что арендатор все-таки «гость». Полностью соблюсти все стандарты ритейлеры могут только в принадлежащих им объектах недвижимости, основная цель строительства которых — достичь максимального эффекта от осуществления операционной деятельности при сопутствующих доходах от независимых арендаторов-паразитов.
Не надо забывать и о том, что норма доходности девелоперских проектов существенно выше аналогичных показателей для торговли.

НОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ
В числе ритейлеров, перекваливицировавшихся в девелоперы, можно назвать одного из основателей холдинга «Марта», Дмитрия Октябрьского. По собственным признаниям бизнесмена, об уходе из «Марты» он начал задумываться еще в 2003 году и в 2005-м продал долю в холдинге своему партнеру Георгию Трефилову. Сумму сделки партнеры, которые начали сотрудничать еще со школьной скамьи, не раскрывают, однако как предполагают участники рынка, скорее всего, 50% акций «Марты» ушли с дисконтом за $200 млн. В 2006 году Дмитрий Октябрьский создал компанию Leon Building, которая позже выросла в группу компаний Leon. Теперь бывший ритейлер реконструирует торговый центр в Барнауле, а также реализует проекты торговых центров с «нуля» в Волгограде, Туле, Томске. Девелоперский портфель компании составляет 400 тыс. кв. м, есть намерение в 2008 году увеличить площади до 1 млн кв. м. Чтобы все это реализовать, господину Октябрьскому, по его оценкам, потребуется $1,5–2 млрд. Кроме того, в августе 2007 года Leon Building заключила с крупнейшим российским дилером ГК «Автомир» соглашение о строительстве в регио-



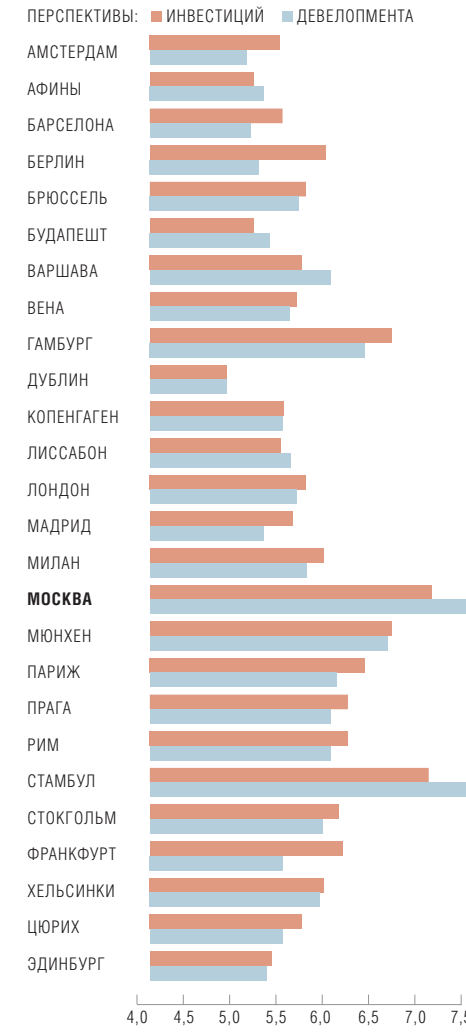
УРОВЕНЬ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВЫШЕ, ЧЕМ НА ДРУГИХ РЫНКАХ ЕВРОПЫ (%) ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.



ИВАН МАКЕЕВ



КОНСТАНТИН ВОРОБЬЕВ



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ ОЦЕНИВАЕТСЯ КАК САМЫЙ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ В ЕВРОПЕ (БАЛЛЫ) ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.

прежде всего в торговую недвижимость, реже — в торгово-развлекательные центры, как сети „Вестер“ и „Техносила“,— говорит эксперт. Пример Александра Занадворова в некоторой степени подтверждает этот тезис: часть принадлежащей ему недвижимости находится на балансе компании «Мкапитал», однако, по мнению участников рынка, проследить структуру активов у таких компаний зачастую довольно сложно.

Девелопмент в любом случае остается для ритейловых сетей непрофильным бизнесом. «Для торговых операторов намного важнее развивать основной бизнес, чем тратить свои активы и время на непрофильное направление, хоть и доходное. В перспективе ритейл и девелопмент не будут пересекаться таким образом, как и во всем мире»,— отмечает гендиректор Prime City Properties Сергей Колегов. Этой точки зрения придерживаются и активные игроки рынка. «Если в России появится несколько компаний, способных предложить ведущим ритейлерам услуги, связанные со строительством помещений для их магазинов, ритейлеры с радостью отдадут эту работу на аутсорсинг, чтобы сосредоточиться на основном бизнесе. По мере насыщения рынка, укрупнения основных игроков и усиления конкуренции между ними эта тенденция будет все заметнее»,— рассказывает создатель и бывший мажоритарный акционер сети «Копейка» Александр Самонов. По мнению Дмитрия Зотова, это объясняется тем, что хотя ритейл и девелопмент соприкасаются друг с другом, их цели и задачи не имеют почти ничего общего. «Безусловно, непрофильный бизнес как для девелопера, так и для ритейлера вполне может быть успешными, однако это возможно только при создании отдельной полноценной бизнес-структуры или при привлечении профессиональных консультантов, чтобы избежать ошибок и обеспечить успешность нового направления бизнеса»,— объясняет эксперт.

ЖИЗНЬ НА РЕНТУ Некоторые идут еще дальше. На российском рынке есть примеры, когда опытные ритейлеры решили сосредоточиться на девелопменте как основном бизнесе. «Сейчас в подавляющем большинстве случаев компании, продав свои торговые активы, вкладывают средства в девелопмент, как один из наиболее прибыльных и стабильных сегментов экономики. Сегодня фондовый рынок теряет свои позиции, деньги, вложенные в акции, не приносят былого дохода. Вложения в валюту также не особенно эффективны»,— напоминает Андрей Лазутин. В зависимости от того, какую функцию принимает на себя бывший ритейлер, его доходы могут составлять до 25–50% в год. Потому на рынке действует уже немало бизнесменов, которые создали крупные ритейловые сети, затем продали их, а вырученные средства решили вложить в недвижимые объекты.

«Российский рынок ритейла вплоть до последнего времени развивался преимущественно экстенсивно. В таких условиях успех определялся прежде всего скоростью открытия новых магазинов, фактически — уровнем компетенции девелоперского ядра торговой сети»,— рассказывает Александр Самонов. Поэтому первые лица розничных сетей посвящали массу времени всему, что связано с девелопментом: приобретению прав собственности, реконструкции и строительству. «Сейчас рынок ритейла находится в зрелой фазе, а для успеха на зрелом рынке ритейла нужны уже совсем другие компетенции. Поэтому переход управленческих команд из ритейла в девелопмент закономерен: меняя де-юре сферу деятельности, де-факто они продолжают развивать свои ключевые навыки и применяют предыдущий опыт»,— говорит он.

Поэтому Александр Самонов после ухода из «Копейки», когда он продал 30% акций сети «Уралсибу», основал девелоперскую компанию «Акцент Девелопмент» и инвестиционную Accent Real Estate Investment Managers. По данным участников рынка, на этой сделке ритейлер заработал $300–360 млн. Их он и будет вкладывать в недвижимость. В частности, инвестиционный фонд Accent Russia Opportunity Fund совместно с компанией Ross Group Дмитрия Яшина и Марка Афраймовича планирует построить сеть торгово-развлекательных центров площадью 150 тыс. кв. м каждый в десяти регионах России. Фонд выступит как организатор финансирования проектов на стадии девелопмента. Совокупный объем инвестиций в программу составит $1,5 млрд. В 2008 году планируется начать строительство первых трех объектов в рамках совместной инвестиционной программы. Кроме того, месяц назад фонд пополнил инвестиционный портфель проектом торгово-развлекательного комплекса площадью 30 тыс. кв. м на Куликовской улице в Северном Бутове. Девелопером торгового комплекса выступит компания Perga Development. Девелоперское подразделение «Акцент Девелопмент» также строит совместно с управляющей компанией «Ярослав Мудрый» коттеджный поселок на площади 270 га в Ярославской области. Инвестиции в этот проект превысят $600 млн. При этом «Акцент Девелопмент» не забывает о ритейловом прошлом своего владельца. Компания объявила о подготовке программы строительства магазинов шаговой доступности в спальных районах городов Московской области и всего Центрального федерального округа. За два года планируется создать сеть из 40 магазинов, потратив на это $100 млн. «В данный момент компания „Акцент Девелопмент“ сосредоточилась на крупных проектах загородной недвижимости в регионах, но мы также рассматриваем проекты в сфере коммерческой недвижимости. В ближайшие годы структура портфеля компании будет отражать рыночную: 80% — жилая недвижимость, 20% — коммерческая. Мы стремимся к тому, чтобы за несколько лет сбалансировать портфель из расчета 50% на 50%»,— рассказывает Александр Самонов. ■

нах сети автоцентров. На открытие 30 новых салонов партнеры потратят еще $200 млн. Участники рынка напоминают также, что экс-владелец сети «Пятерочка» Андрей Рогачев и его партнеры собираются продавать свой пакет акций X5 Retail и вкладывать эти деньги в девелоперские проекты на ранней стадии через инвестиционную структуру Terra On. «Андрей Рогачев уже не первый год занимается девелопментом, являясь совладельцем компании „Макромир“, строящей торговые центры компании ЛЭК, одного из лидеров жилищного строительства Санкт-Петербурга. Но сейчас он решил создать отдельную структуру именно для инвестиций. Мы пришли к такому же выводу годом раньше: девелопмент и инвестиции в недвижимость — это разные виды деятельности, которые не стоит объединять в рамках одной компании»,— говорит создатель и бывший мажоритарный акционер сети «Копейка» Александр Самонов. Экс-владелец торговой сети «Седьмой континент» Владимир Груздев также планирует создать фонд прямых инвестиций, который будет вкладывать деньги и в недвижимость. «В России пока немного случаев выхода владельцев крупных сетей из своего бизнеса. О тенденции говорить еще рано. Однако опыт показывает, что собственники средних компаний, продающие их, в 80% случаев рассматривают недвижимость как одно из наиболее интересных для себя направлений вложения средств»,— отмечает управляющий директор УК «Финам Менеджмент» Сергей Хестанов.



Реклама

СЕМЬ РАЗ ПРОВЕРЬ

НА РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ РЕГУЛЯРНО ПРИХОДЯТ НОВЫЕ ИГРОКИ, И ЭТО НЕИЗБЕЖНО УСИЛИВАЕТ КОНКУРЕНЦИЮ И ФОРМИРУЕТ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА. И ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ТЦ У СОБСТВЕННИКА ВСЕГО ДВА — ДОВЕРИТЬСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМ ИЛИ СПРАВЛЯТЬСЯ СВОИМИ СИЛАМИ, СОЗДАВ СОБСТВЕННУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ. АЛЕКСАНДРА КАРПОВА



ЕСЛИ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР РАБОТАЕТ БУДТО САМ ПО СЕБЕ И КАК ЧАСЫ, УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ МОЖНО ВЫПИСЫВАТЬ ПРЕМИЮ

Если у собственника есть свои надежные кадры, он может создать УК внутри компании. Как показывает практика, чаще всего так поступают девелоперы, которые строят сеть торговых центров: они предпочитают сами управлять своими объектами. Особенно любят создавать собственную управляющую компанию региональные девелоперы.

Например, компания «Торговый квартал» торгово-развлекательным центром «Шоколад» в Нижнем Новгороде управляет самостоятельно. И перед открытием своего ТРЦ в Набережных Челнах руководители будущей команды управляющей компании были отправлены на стажировку в Нижний Новгород. Там они должны были познакомиться с технологией управления, для того чтобы использовать эти методики в управлении объектом в Набережных Челнах.

Однако при такой политике перед собственником неизбежно встанет «кадровый» вопрос. «Ведь сегодня специалистов в этой области не так много, и их довольно трудно заинтересовать переходом в компанию, которая пока еще неизвестна на рынке и не понятно, станет ли известна в будущем»,— предупреждает старший консультант стратегического отдела компании Jones Lang LaSalle Светлана Филькова.

Действительно, сейчас в России нет вузов, которые бы готовили специалистов подобного профиля. «Профессионалы в области менеджмента — это, как правило, выходцы из консалтинговых и брокерских компаний. Технические специалисты и главные инженеры — выпускники технических вузов: Московского государственного строительного университета, Московского инженерно-строительного института»,— поясняет коммерческий директор компании Bluestone Group Дмитрий Розанов. А вот зарплата такого редкого специалиста в среднем по рынку небольшая. Зарплата главного инженера составляет от 50 тыс. до 120 тыс. рублей в месяц, технические специалисты (сантехники, электрики, лифтеры, слесари и т. д.) получают 20–30 тыс. рублей, а менеджмент — 90–250 тыс. рублей в месяц.

Но девелоперы вопрос дефицита кадров решают легко. «В такой компании будут работать проверенные люди, те, которым они доверяют,— поясняет коммерческий директор компании NAI Russia Владимир Журавлев.— Это происходит, вероятно, из-за особенностей русского менталитета строить свой бизнес на связях, знакомствах и гораздо реже на профессионализме, а также потому, что достойных УК в регионах нет вообще или они пока себя не успели зарекомендовать». Именно поэтому собственники не желают, чтобы посторонние «хозяйничали» на их объектах. Они нанимают одного-единственного менеджера, который и контролирует жизнедеятельность объекта, а если ТЦ большой, то формируют свою управляющую структуру.

«Однако в таком случае достаточно часто через год-три собственник понимает, что сам не в состоянии грамотно и правильно управлять своим зданием, потому что не может учесть многих важных нюансов управления,— замечает управляющий партнер Colliers International FM Константин Баранов.— Порой мелкие недочеты или простая невнимательность в сфере обслуживания приводят к тому, что популярность заведения падает». К примеру, если на парковке постоянно возникают проблемы, охрана хамит, а в помещениях неправильно работает вентиляционная система и запахи кухни попадают в жилую или торговую зоны, то, разумеется, такое заведение не будет пользоваться большой популярностью.

И ТОГДА ОН ОБРАЩАЕТСЯ К ПРОФЕССИОНАЛАМ «Во-первых, наличие УК, особенно известной, повышает степень доверия арендатора к объекту: больше уверенности в том, что проект будет успешным,— утверждает коммерческий директор компании Bluestone Group Дмитрий Розанов.— А во-вторых, управляющая компания осуществляет своеобразный контроль на стадии разработки концепции и планирования помещений (рекомендации по планировкам, по рассадке арендаторов, рекомендации при разработке маркетинговой и коммерческой стратегий)». Например, для торгового центра «Мегаполис» на проспекте Андропова УК была привлечена еще на стадии разработки концепции проекта.

Привлекать УК стоит хотя бы по той причине, что она правильно спланирует управление и эксплуатацию торгового центра. А это достаточно специфическая работа. «Трудность ее заключается в том, что только специалисты (читай — УК) помогут собственнику правильно оформить отношения с такими организациями, как «Мосэнерго», МКС, «Мосводоканал», СЭС, Госпожнадзор, «Мосгортранс», Технадзор, и другими городскими и муниципальными службами, помогут осуществлять контроль за проведением монтажных и пусконаладочных работ оборудования, окажут консультации по вопросам эксплуатации и обслуживания объекта, предоставят полный пакет услуг по организации и проведению ремонтно-отделочных работ, выполнению функций заказчика-застройщика, предоставят высококвалифицированных специалистов охраны, клининга и других служб.

Помимо этих утомительных процедур управляющей компании отдают на откуп и эксплуатационный менеджмент — консалтинг и сопровождение по окончании строительства, обслуживание инженерных систем и коммуникаций, обслуживание систем безопасности здания. А все остальные функции, которые в западных странах как раз и выполняют управляющие компании, остаются за собственником.

Собственники не готовы доверить посторонним решение финансовых вопросов, регулирование уровня арендной ставки, взаимоотношения с арендаторами, изменение концепции, реализацию маркетинговой стратегии, заботу об увеличении прибыльности, предполагая, что риски банкротства или обмана слишком велики. «В России в настоящее время владельцев, которые готовы передать ведение в том числе финансовой деятельности торгового центра немного,— отмечает директор департамента инвестиций компании „Миэль-Коммерческая недвижимость“ Максим Брусов.— Например, сеть магазинов MetroMarket находится в управлении собственной организации компании „Капитал Груп“». По такой же системе работает управляющая компания M+W Zander Facility Management, в управлении которой находятся торгово-деловой центр «Новинский пассаж», Metro cash & carry, ТРК «Планета» в Красноярске.

И рынок подстраивается под собственников — на российском рынке представлено порядка десятка профессиональных управляющих компаний, из которых только единицы оказывают услуги формата property management (полное обслуживание), а остальные ограничиваются эксплуатацией.

Но рынок управления торговыми центрами только формируется, считает старший консультант стратегического отдела компании Jones Lang LaSalle Светлана Филькова. Первыми российский рынок управления торговыми центрами стали осваивать западные компании. «Впоследствии на рынок вышли российские компании»,— добавляет руководитель департамента, консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. Сейчас, по мнению партнера, руководителя департамента торговой недвижимости компании Paul's Yard Олега Темирова, доля западных компаний не превышает 5%. Все остальное — отечественные компании. Однако на практике большой разницы между ними нет. «Сейчас же зарубежная управляющая компания — это только бренд, а работает в ней все равно русский менеджмент»,— уточняет генеральный директор ГК Facilicom Эдуард Апсит.

ПОДДЕРЖИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ Но однозначного ответа на вопрос о том, какую компанию привлечь для управления торговым центром, нет. На московском рынке преобладает субъективный подход и практикуются договоренности по разному роду вопросов, считают его участники. «Думаю, что очень часто выбор той или иной компании происходит исключительно по рекомендации знакомых и партнеров по бизнесу,— говорит директор по развитию компании Bluestone Group Денис Трущенко.— Это не означает лоббирования интересов, просто в огромном разнообразии существующих УК непосвященному человеку довольно трудно отыскать подходящего кандидата».

И это правильно. Ведь зарубежная компания, имеющая огромный опыт успешной работы на Западе, может не совсем удачно вписаться в российский рынок — не потому, что она плохая, а потому, что ей пока не знакомы российские правила и нормы, а также законы и стандарты. То, что на Западе считается оптимальным, удобным, комфортным, в России может оказаться неудобным и некомфортным. «К примеру, если говорить о строительстве торгового центра в странах с жарким климатом, то там не нужно продумывать систему воздуховодов для поступления теплого воздуха в холодный период времени. А в России просто необходима двойная система климат-контроля — холод-тепло»,— рассуждает управляющий партнер Colliers International FM Константин Баранов.

Отечественная управляющая компания в большинстве случаев может более оперативно реагировать на изменения на рынке, учитывать все его подводные камни и быстро решать возникающие проблемы, потому что у нее есть практический опыт управления в наших условиях. Например, отечественная управляющая компания гораздо лучше осведомлена о новых тенденциях на рынке недвижимости, о том, на какие торговые центры может возникнуть наибольший спрос в будущем. Все это позволяет минимизировать затраты собственника в будущем.

«Учитывая специфику рынка и взаимоотношений с местными административными органами, собственники все чаще отдают предпочтение нашим соотечественникам»,— заключает директор департамента инвестиций компании «Миэль-Коммерческая недвижимость» Максим Брусов. ■

УПРАВЛЯЮЩАЯ ТЦ КОМПАНИЯ МОЖЕТ ПОЛУЧАТЬ ФИКСИРОВАННЫЙ ДОХОД ЗА КОМПЛЕКС ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ. КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, ТАКОЙ ВИД ОПЛАТЫ «РАСХОЛАЖИВАЕТ» ПЕРСОНАЛ УК, ТАК КАК НЕТ МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ В ТОМ, ЧТОБЫ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ КАЧЕСТВЕННО

СКОЛЬКО?

Естественно, услуги профессиональной управляющей компании стоят недешево. Какие-то общие цифры управляющие компании назвать затруднились: цены зависят и от набора услуг, и от срока контракта, и от того, когда управляющая компания взяла на себя обязательства управления.

В целом сейчас существует несколько схем оплаты услуг управляющей компании. Так, вознаграждение может рассчитываться от общей суммы арендных платежей и составляет порядка 8–15%. Надо сказать, что на эксплуатационные расходы ежегодно уходит около $100–150 в год с каждого квадратного метра.

Другая схема, которая наиболее привлекательна как для управляющей компании, так и для собственника,— это получать процент от управления торговым центром собственника. Процент может существенно отличаться в каждом конкретном случае — от 5 до 25% от каждого договора в зависимости от оказываемых услуг. Кроме того, управляющая компания может просто получать фиксированный доход за определенный комплекс оказываемых услуг. Однако эта схема зачастую просто расслабляет управляющую компанию, потому как нет ее материальной заинтересованности.

Существуют также разовые выплаты, в случае если управляющая компания выступала консультантом на этапе проектных и строительных работ, осуществляла маркетинговые исследования или формировала концепцию будущего ТЦ. Обычно цена на подобные услуги колеблется от €30 тыс. до €150 тыс.— она зависит от уровня привлеченной управляющей компании, а также от масштабности проекта и этапа, на котором УК была вовлечена в работу.

«Цену разумнее рассматривать исходя из стоимости работы высококвалифицированного специалиста и в зависимости от его загрузки. В среднем работа высококвалифицированного специалиста оценивается в 580–1200 руб./час»,— признает генеральный директор ГК Facilicom Эдуард Апсит.

ПРАВИЛА ИГРЫ

АРХИТЕКТУРНЫЕ КОНКУРСЫ В РОССИИ ПРОХОДЯТ ЧАСТО. ОДНАКО ЧЕТКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ ДО СИХ ПОР НЕТ. ОРГАНИЗАТОРЫ КАЖДЫЙ РАЗ ПРИДУМЫВАЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ, КОТОРЫЕ НЕ ВСЕГДА ПОНЯТНЫ УЧАСТНИКАМ. В ИТОГЕ КОНТРАКТЫ РАСТОРГАЮТСЯ, СРОКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАТЯГИВАЮТСЯ, АРХИТЕКТОРЫ ВОЗМУЩЕННО ПОКИДАЮТ ПОЛЕ БОЯ. АЛЕКСАНДРА КАРПОВА

Учредителем архитектурного конкурса, как правило, выступают органы власти (Росстрой, правительство Москвы, Москомархитектура, префектуры и т. п.) или девелоперы. «Порядок проведения конкурса, заказчиком которого выступает государственный орган, регулируется ФЗ РФ „О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ...“»,— поясняет Елена Трусова, адвокат, старший юрист компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры». Однако хотя законодательно архитектурные конкурсы регламентируются, фактически законодатель наделил правом принимать правила проведения архитектурного конкурса для определенного объекта или проекта комитет по архитектуре и градостроительству Москвы, уточняет управляющий партнер юридической фирмы «Мегаполис Лигал» Елена Лебедева. А там зачастую имеет место «творческий» подход к разработке конкурсной документации.

Яркий пример того, что выходит в результате,— торговый центр «Европейский», архитектурный монстр с запутанными планировками, который полностью загородил Киевский вокзал, являющийся памятником архитектуры.

«В принципе архитектурное решение — это ответ на техническое задание заказчика. Если проект неуспешен в коммерческом отношении, то это просчет девелопера,— уверена архитектор отдела управления проектами Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Гульнара Сафарова.— Если же просто рассуждать с точки зрения нравится-не нравится, то все неудачи по части архитектурных решений можно отнести к субъективности восприятия». «Конечно, во многом это вопрос вкуса. Тем не менее надо признать, что не все проекты коммерческой недвижимости, построенные в Москве за последние десять лет, войдут в учебники архитектуры»,— весьма дипломатично отмечает управляющий директор компании Jones Lang LaSalle Марк Джаггер.

О вкусах, вопреки пословице, можно поспорить и даже устроить скандал. Международные архитектурные конкурсы, в которых участвуют именитые мастера, неизменно сопровождаются конфликтами и скандалами. Однако иностранных архитекторов приглашают для реализации наиболее амбициозных проектов все чаще, и это не удивительно. Как отмечает Марк Джаггер, для девелопера это один из способов упрочить свою репутацию, заявить о себе как о профессионале.

Законодательного запрета на участие иностранных архитекторов в конкурсах на стадии архитектурной концепции не существует. «Но в дальнейшем, после победы в конкурсе, необходимо, чтобы документация разрабатывалась российским архитектором, имеющим лицензию. То есть он и будет выпускающим и ответственным. На практике это называется адаптацией. Иностранцы создают проект — наши проверяют на предмет соответствия требованиям РФ»,— говорит старший юрист адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Виктор Думлер. На самом деле такое сотрудничество имеет весьма условный характер. Чаще всего приглашенный архитектор решает творческие задачи, а его российские коллеги проводят утомительные работы по согласованию этого проекта с властями города. После согласований от первоначального проекта практически ничего не остается. В лучшем случае фасад здания напоминает авторский проект.

Так было со Смоленским пассажем, построенным в 1996 году на Смоленской площади по проекту испанского архитектора Рикардо Бофилла. Однако архитектор своего авторства не признал, поскольку после «адаптации» просто не узнал своей работы.

ГОЛОСОВАНИЕ ПО РАНГУ Проводить конкурсы с участием как иностранных, так и отечественных архитекторов — дело хлопотное, затратное и неблагодарное. «Сначала на конкурс подается недоброкачественная документация, затем происходит недоброкачественный отбор проектов,— объясняет президент Российской академии архитектуры и строительных наук Александр Кудрявцев.— Сегодня конкурсные работы отбираются по принципу „победитель тот, чей проект самый дешевый и самый быстрый“».

Взять хотя бы открытый конкурс на строительство конгресс-центра «Константиновский» в Стрельне в Санкт-Петербурге. Конкурс был организован комитетом по архитектуре и правительству Санкт-Петербурга. Он проходил в два этапа. Первый был открытым, в нем могли участвовать даже студенты старших курсов архитектурных университетов. Задача первого конкурса — разработать идею, которую будет воплощать победитель второго, закрытого международного конкурса. На втором этапе на суд конкурсного комитета были представлены шесть работ архитекторов с мировым именем. «Я хорошо помню, как проходил этот конкурс,— рассказывает президент Союза архитекторов России Юрий Гнедовский.— Список жюри был составлен из официальных спонсоров конкурса, а где-то в конце списка было записано несколько архитекторов, которые, собственно, и должны были принимать решение. В результате мы только публично опустили бюллетень голосования». Не менее показателен и пример конкурса на строительство «Газпром-сити». По словам Юрия Гнедовского, членам жюри предложили опустить в урну бюллетень, в котором надо было выбрать один из предложенных проектов, при этом графы «против всех проектов» там не было.

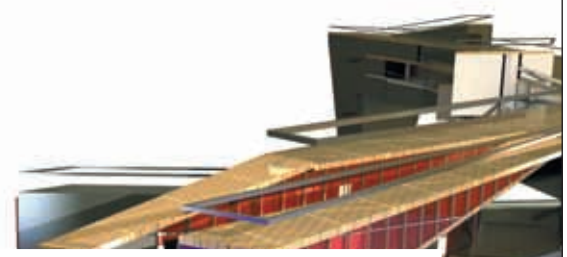
ВЫХОД ТАМ, ГДЕ ВХОД Как считает председатель совета главных архитекторов России, главный архитектор Москвы Александр Кузьмин, решить проблему архитектурных конкурсов удастся, если проводить более четкую градостроительную политику. «Сначала город должен определить для себя, что, где и в каком виде нужно построить, а потом уже можно приглашать инвесторов и проводить среди них тендер на застройку участка,— говорит главный архитектор Москвы.— Сегодня же инвестор сам находит интересные земельные участки и предлагает городу построить на них различные объекты, которые выгодны в первую очередь ему — инвестору, а не жителям города. В таком случае часто приходится сносить „старые“ объекты, построенные буквально три-пять лет назад, потому что они никак не вписываются в архитектурный ландшафт района. Кроме того, городские власти таким образом дискредитируют свою деятельность».

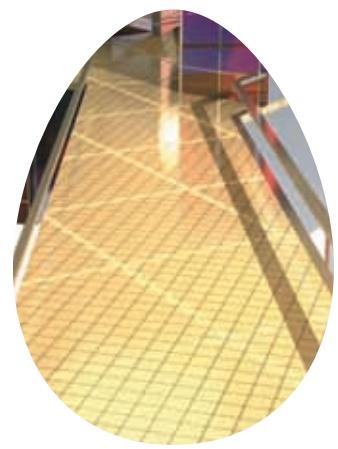
Конечно, идея хорошая. Однако формальное проведение конкурсов — сложившаяся система, сломать которую будет трудно. Ведь посредством таких конкурсов государство отдает девелоперам весьма дорогие проекты. ■

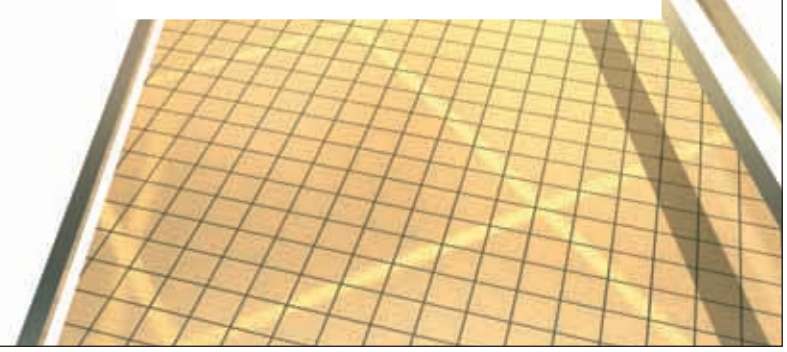
КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС

Комплексные решения для объектов недвижимости









КОМСТАР обеспечивает объекты недвижимости полным набором современных телекоммуникационных услуг: телефонией, передачей данных, высокоскоростным доступом в Интернет, виртуальными частными сетями, цифровым телевидением. Для нас нет невыполнимых задач! Мы найдем оптимальное решение для каждого клиента с учетом всех потребностей и особенностей ведения бизнеса.

COMSTAR

ОАО «КОМСТАР – ОТС»
119121, Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru
www.comstar-uts.ru

на правах рекламы

ЛАВКА ЧУДЕС

1 ИЮЛЯ 2008 ГОДА ЗАКРОЕТСЯ НА РЕСТАВРАЦИЮ И РЕКОНСТРУКЦИЮ ЗДАНИЕ «ЦЕНТРАЛЬНОГО ДЕТСКОГО МИРА» НА ЛУБЯНКЕ. РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ И УТВЕРЖДЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ ЗАНЯЛИ У ДЕВЕЛОПЕРА ПРОЕКТА КОМПАНИИ «СИСТЕМА-ГАЛС» ДВА ГОДА. ПО РЕШЕНИЮ ОСНОВНОГО АКЦИОНЕРА, АФК «СИСТЕМА», ПАМЯТНИК АРХИТЕКТУРЫ ДОЛЖЕН ОБРЕСТИ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ. ЗАПОМНИВШИЙСЯ МНОГИМ ПОКОЛЕНИЯМ ЛЕГЕНДАРНЫЙ МАГАЗИН ДОЛЖЕН ПРЕВРАТИТЬСЯ В СОВРЕМЕННЫЙ И УДОБНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ, АНАЛОГОВ КОТОРОМУ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Девелопером проекта рассматривались все возможные варианты реконструкции здания. Но одно было понятно сразу: только косметическим ремонтом на этот раз не обойтись — полностью изношены инженерные системы здания, кондиционирование. Здание устарело не просто морально, но и физически. В магазине «Детский мир» с момента его открытия в 1957 году делали только косметические ремонты. В прошлом году ему исполнилось 50 лет. Сохранившиеся с тех пор кондиционеры отечественного производства (более чем прогрессивная на тот момент техника) вполне могут стать экспонатами музея.

Для автора проекта знаменитого архитектора Алексея Душкина «Детский мир» стал последним большим проектом. Архитектор разработал несколько вариантов, из которых был отобран самый простой: в хрущевское время велась активная борьба с архитектурными и художественными излишествами. Тем не менее, здание является памятником архитектуры. Поэтому у проектировщиков не было сомнений в том, что фасад магазина следует реставрировать. Что касается внутреннего пространства, проект его реконструкции готовился в течение двух лет, прошел не одно обсуждение общественного совета при мэрии, многие экспертизы. В итоге принято решение переделать внутреннее пространство магазина.

Внешний облик здания, существующие габариты, высотные отметки основного объема, силуэт в границах визуальной целостности будут сохранены. В фасаде здания, как при типичных реставрационных работах, частично заменят рассыпающиеся кирпичи и другие части обветшавших конструкций. В ходе реставрации будет воссоздан первоначальный вид арок — трехпролетной лоджии — со стороны Лубянской площади. Остекленные площади здания останутся в первоначальном размере. Единственный элемент «Детского мира», которому предстоит претерпеть существенные изменения,— крыша здания. В центральной ее части появится светопрозрачный купол, который позволит максимально использовать естественное освещение.



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ПОСЛЕ РЕСТАВРАЦИИ И РЕКОНСТРУКЦИИ «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ МИР» ДОЛЖЕН СТАТЬ СОВРЕМЕННЫМ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

Техническая экспертиза показала, что заменить инженерные коммуникации, не трогая внутреннюю конструкцию самого здания, невозможно. Поэтому «внутренности» «Детского мира» перестроят полностью. У здания появятся два подземных этажа, где разместится паркинг, как минимум, на 200 автомобилей. Сегодня парковки у магазина нет совсем, и собственники понимают, что они теряют из-за этого покупателей, которые ездят за покупками только на личных автомобилях.

«В результате более эффективного устройства внутреннего пространства,— рассказывает Сергей Шмаков, первый вице-президент компании „Система-Галс“,— площади магазина существенно увеличатся. Общая площадь здания увеличится с 57 тыс. кв. м до 74 тыс. кв. м, а торговые площади, составляющие сейчас порядка 19 тыс. кв. м, возрастут почти вдвое».

В здании появится атриум. А торговые помещения разместятся вдоль галерей. Высота этажей и их количество — шесть — останутся прежними.

Сохранится символ магазина — карусель. А также торшеры и ряд других элементов интерьера, которые уже сами по себе представляют художественную ценность.

Будущий «Детский мир» спроектирован как современный торгово-развлекательный комплекс, в котором можно не только делать покупки, но и интересно проводить свободное время всей семьей. Для этого помимо значительного количества магазинов предусмотрен развлекательный центр, многозальный кинотеатр, просторанный дворик и игровой центр. Возможно, здесь же появится детский театр или музей игрушки.

Проект реконструкции и реставрации здания подготовлен 1-й мастерской «Моспроекта-1». Сейчас проходит конкурс среди компаний-декораторов.

«Если вы сегодня зайдете в „Детский мир“, то увидите, что детей в нем почти нет,— рассказывает Сергей Шмаков.— А нам бы хотелось, чтобы дети стали частыми гостями магазина. Для этого необходимо возродить атмосферу праздника, которая царила здесь 50 лет назад». Инвесторы и другие участники разработки проекта — от дизайнеров до консультантов, которые будут сдавать торговые площади в аренду,— постарались придумать как можно больше решений, которые должны возродить дух легендарного «Детского мира». Строго говоря, он уже сам по себе давно стал брендом и дал название целой торговой сети, которая успешно открывает магазин за магазином не только в Москве, но и в регионах.

На время строительных работ «всем сотрудникам сети, которые работают в арендованном нами магазине в здании на Лубянке, а таковых сегодня 517 человек, будут предложены другие места работы. Они составят основу персонала трех новых открывающихся в Москве до конца лета супермаркетов „Детский мир“, а также с их помощью планируем усилить штат уже действующих 30 магазинов сети в столичном регионе», отметил Максим Ентяков, генеральный директор ОАО «Детский мир — Центр».

Все работы по реставрации и реконструкции должны занять два года. Еще шесть месяцев после момента закрытия «Детского мира» займет подготовка к ремонту: нужно время, чтобы обеспечить защиту и сохранность наружных стен, произвести разбор внутренних конструкций и пр.

Подготовлен договор на функции заказчика между АФК «Система» и «Системой-Галс». Подрядчики на определенные виды работ будут выбираться в ходе тендера несколько позже. Общий объем инвестиций оценивается в $200 млн.

Весной 2011 года «Детский мир» вновь откроется. ■

МНЕНИЕ КОНСУЛЬТАНТОВ

Светлана Ярова, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТНОГО ОТДЕЛА КОМПАНИИ ASTERA:

— Широко известное, легендарное место с удобной транспортной доступностью. Многие покупатели посещают «Детский мир» по привычке, оставшейся с детства, так же, как и гости столицы, для которых этот магазин является знаковым. Если действительно будет расширена парковка, как предполагается по проекту, то это станет одним из решающих факторов успешности ТРЦ, поскольку практически ни у одного близлежащего торгового центра нет парковки достаточного размера (например, у ГУМа и у ТЦ «Шереметьевский» ее вообще нет). Если знаменитые интерьеры «Детского мира», знакомые всем с детства, действительно будут сохранены и восстановлены, это будет большим плюсом проекта: шедевр архитектуры будет привлекать иностранных туристов и может стать одним из знаковых мест Москвы. Заявленная развлекательная составляющая, рассчитанная на семейное времяпрепровождение, благоприятно повлияет на имидж торгового центра, который в последнее время представляет собой микс из разнородных, разноформатных, порой непрофильных магазинов.

Тем не менее, несмотря на проекты перепланировки внутреннего пространства, полностью поменять некоторые технические характеристики здания, скорее всего, не удастся. В связи с этим могут возникнуть сложности с эффективной нарезкой площадей согласно современным представлениям о зонировании торговых центров. Шесть этажей — это все-таки слишком много для современного торгового центра. Вряд ли развлекательная составляющая будет привлекать значительное число семей из спальных районов, где и сейчас доступны практически все развлечения. Местоположение комплекса, скорее всего, будет диктовать высокие ставки аренды, которые, соответственно, будут определять премиум-пул арендаторов. Поэтому можно прогнозировать ценовую политику торгового центра как выше среднего, высокий и даже люкс, что, конечно, не будет способствовать семейному времяпровождению. Также необходимо учитывать интересы не только аудитории с детьми, но и работающих родителей, а также тех, кому нужно быстро сделать целевую покупку для своих детей.

Андрей Васюткин, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕПАРТАМЕНТА КОНСАЛТИНГА GVA SAWYER:

— Первые плюсы проекта — уникальность местоположения и команда проекта: к работе над реконструкцией «Детского мира» привлечены одни из самых опытных в своей области компаний. Наряду с ЦУМом и ГУМом «Детский мир» — наиболее известное здание торгового назначения в Москве. Насчет уровня посещаемости данного объекта можно не беспокоиться.

К минусам относятся техническая сложность реализации проекта. Наиболее острый технический вопрос (с точки зрения коммерческой эффективности работы ТЦ) — возможность строительства парковки в достаточном объеме. Сейчас даже сам девелопер не уверен, что под Лубянской площадью получится реализовать подземную парковку. 200 машино-мест — это очень мало для 38 770 кв. м. торговых площадей. Сложно будет и реконструировать здание в таких жестких условиях (сохранение фасадов, стесненность условий и т. п.). Это приведет к высокому объему затрат на реализацию проекта. Учитывая, что затратная часть будет длиться около четырех лет, это отразится на показателях экономической эффективности проекта.

Татьяна Ключинская, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ COLLIERS INTERNATIONAL:

— Новая концепция «Центрального Детского мира» на Лубянке позволит более удачно, чем сейчас, интегрировать детскую и взрослую зоны именно для того, чтобы максимально учесть интересы этих целевых аудиторий. Стоит отметить, что наличие детской и взрослой зон является одной из концептуальных новинок этого проекта. Еще одним дополнительным плюсом является разнообразие форматов торговли: предполагается, что «Детский мир» объединит под своей крышей большое количество профессиональных торговых операторов, которые будут представлять одежду. Плюс ко всему ассортимент будет разбавлен предложениями антрепренерских компаний, которые будут носить сезонный характер и постоянно меняться. Третьим плюсом реконцепции этого объекта станет развитие центральной игровой зоны, которая будет сохранена, но подвергнется существенной реконструкции и усовершенствованию за счет новых технологий и ноу-хау.

Чарльз Слейтер, ПАРТНЕР, ДИРЕКТОР ОТДЕЛА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD STILES & RIABOKOBYLKO:

— «Детский мир» — знаковое здание мирового и исторического значения, которое, к сожалению, в настоящий момент находится в аварийном состоянии и остро нуждается в капитальном ремонте. Уникальная и новая для российского рынка концепция торгового объекта, а также месторасположение в центре города способствуют привлечению в проект и на российский рынок новых международных брендов. «Детский мир» после реконцепции станет destination shopping — идеальным местом для семейного отдыха и совершения покупок всей семьей. Эта ниша еще не заполнена на российском рынке.

ПРОЕКТ

Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес **solomatina@kommersant.ru**. Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE

Реклама

Буревестник

Современный бизнес-центр рядом с парком «Сокольники»

- прямой доступ на ТТК
- развитая инфраструктура
- передовые инженерно-технические системы и коммуникации
- профессиональная управляющая компания
- общая арендуемая площадь: 29000 м²
- блоки от 500 до 3800 м²
- готовность под чистовую отделку: 2-3 квартал 2008

HorusCapital
OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75
www.horuscapital.ru





