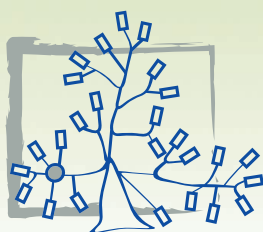


Недвижимость



АИР

АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

(Город N:)

«Город N»,
24–30 августа 2005 г.

Небоскребы победили

В элитном жилом комплексе на углу Пушкинской и Соборного появится высотное здание. Хотя изначально инвесторы планировали малоэтажную застройку.

► Проект жилого комплекса «Соборный», инвестором которого является московская компания «РосЕвроДевелопмент», впервые был представлен в апреле нынешнего года. Проектирует его 14-я мастерская «Моспроект-2» под руководством вице-президента Союза архитекторов РФ Павла Андреева. 24 августа он представил проектное предложение на городском градостроительном совете. В проекте появилась 17-этажная высота.

Новый жилой комплекс разместится на участке 0,5 га и будет возведен в две очереди. Сначала на углу Пушкинской и Соборного построят 6-этажное здание, фасад которого гармонично впишется в исторический облик главного ростовского бульвара. Здесь будет жилье класса premium — 37 квартир



Вице-президент Союза архитекторов РФ Павел Андреев.

общей площадью 4700 кв. м, первый этаж здания отведен под кафе и магазины. Его планируется сдать до конца 2006 года. Вторая очередь — строительство современного высотного здания (14–17 этажей, 84 квартиры, общая площадь — 8690 кв. м) внутри квартала Пушкинская — Соборный — Горького — Буденновский. Здесь будет жилье классом ниже.

Любопытно, что ранее проект не планировал возведения высотных домов.

— Речь не идет, конечно, о домах высокой этажности, это не свойственно историческому центру города, — заявлял в апреле нынешнего года Вадим Викулов, генеральный директор некоммерческого партнерства «Агентство инвестиционного развития» (АИР), участвующе-

го в разработке данного проекта.

Сергей Раздорский, директор по специальным проектам АИР, в недавней беседе с корреспондентом N также говорил о намерении «РосЕвроДевелопмента» не следовать традициям ростовских строителей, возводящих на Пушкинской многоэтажные комплексы, диссонирующие с обликом улицы. Похоже, прежние планы инвесторов были откорректированы. Как заметил Павел Андреев, строителям порой приходится действовать «в интересах современной экономики».

— Инвестиции, затраченные на расселение, сами пишут необходимый сценарий возврата этих средств, — отметил Павел Андреев в беседе с корреспондентом N. — Я, конечно, не знаю норм прибыли, закладываемых инвестором,

но малоэтажная застройка может их и не покрыть даже при достаточно высокой цене квадратного метра. Ведь с единицы построенного метра нужно возместить не только затраты на расселение, но и средства, вложенные в проектирование и строительство. Получается, что расходы по меньшей мере удваиваются. Кроме того, комитет по архитектуре и градостроительству ориентировал нас на достаточно крупные объемы строительства в данном месте.

Впрочем, судьба будущей высотки окончательно не решена. Архитектурный совет одобрил первую (малоэтажную) очередь проекта и предложил авторам более серьезно проработать вторую (высотную) очередь. ■

Андрей Чернов

(Город N:)

«Город N»,
24–30 августа 2005 г.

► Ростовская строительная компания «РНР» ведет переговоры о совместной реализации проекта по строительству завода OSB-плит с крупнейшим мировым производителем этого материала — американской Louisiana Pacific Corporation (LP).

На этой неделе Министерство экономического развития РФ определит области, в которых в 2006 году будут созданы особые экономические зоны (ОЭЗ), создающие наиболее привлекательные условия для инвесторов. Ранее N писал о том, что в числе проектов, содержащихся в областной заявке на создание ОЭЗ, находится проект локализации на Дону завода по производству OSB-плит — современного материала

Американского инвестора пригласили на Дон

для каркасно-деревянного строительства (см. «Город N», № 43 (651)). Однако этот проект может быть реализован в области и без получения права на создание ОЭЗ.

По словам исполнительного директора Агентства инвестиционного развития (АИР) области Игоря Буракова, компания «РНР» разработала бизнес-план создания нового производства на Дону и обратилась в АИР за помощью в поиске стратегического инвестора.

— Мы сделали предложение 11 профильным иностранным инвесторам, которые могли бы войти в проект по созданию в области завода по производству OSB-плит, — рассказывает Игорь Бураков. — К российским предприятиям не обращались потому, что такого рода продукция в стране не производится, а значит, и профильных инвесторов нет. Спрос на дома, возведенные по каркасно-деревянной технологии, в России из года в год растет. Иссле-



Поселок «Солнечный» (пригород Ростова-на-Дону).

дования показывают, что в этом году емкость рынка OSB-плит в России составит около 350–500 тысяч кубометров. Этих объемов уже достаточно, чтобы открывать в стране первое масштабное производство. Первой позитивно на наше предложение откликнулась американская компания Louisiana Pacific Corporation, которая является крупнейшим производителем OSB-плит в мире. Ее оборот в 2004 году составил около 2,85 млрд долларов. Лучшего стратегического инвестора не существует. Предварительная стоимость донского проекта — около 60 млн евро. Правда, в LP в ходе первых наших переговоров обозначили, что хотели бы открыть свой первый российский завод к 2009 году, что подразумевает начало строительства не раньше 2007–2008 гг. Наша задача сейчас — попытаться ускорить этот процесс. Шансы сделать это есть. Дело в том, что один из евро-

пейских лидеров по производству OSB-плит — Krono Holding AG — намеревается реализовать аналогичный донскому проект в Кировской области. Между тем, по нашим расчетам, сегодня на российском рынке есть место только для одного завода. Реализация первого проекта отодвинет планы конкурентов лет на пять. Это серьезный аргумент для того, чтобы поторопить американцев, которые сейчас анализируют ситуацию на российском рынке и особенности Ростовской области. И если область выиграет конкурс на создание особой экономической зоны, привлекательность донского проекта для LP возрастет хотя бы потому, что импортное оборудование можно будет ввезти без уплаты таможенной пошлины. Но это, безусловно, не решающий фактор при принятии решения.

Сейчас LP ведет переговоры напрямую с «РНР».

— У нас идут активные переговоры с LP, — рассказывает гендиректор «РНР» Вадим Никулин. — Сейчас они оценивают емкость российского рынка. Обнадешивает то, что они настроены применить в России опыт, который они применяют при входе на рынки других стран. Они заходят туда, где начинается массовое деревянно-каркасное строительство. Если они увидят, что в России 5–10% нового строительства производится по этой технологии, они примут решение о входе. А в России рынок развивается стремительно: мы, например, завалены заказами до февраля и ставим вопрос о расширении производства. Шансы на то, что переговоры окончатся результативно, очень высоки. О многом говорит уже то, что первоначально речь шла о начале работ в России в 2009 году, а теперь мы обсуждаем 2007 год. ■

Владимир Козлов

РОСТОВ-НА-ДОНУ Деловой квартал®

«Деловой квартал»,
26.09.2005

► По мнению риэлтеров, в течение ближайшего года в Ростове появится более 200 тыс. кв. м новых офисных помещений. Это может привести не только к ценовым изменениям на рынке, но и к перераспределению клиентской базы и финансовых потоков. Кроме того, с появлением офисов класса А и В классификация административных помещений приблизится к общепризнанным стандартам. А следовательно, сформируется спрос на управляющие компании — новый инструмент извлечения дополнительной прибыли из офисных площадей.

<...>

Расширение пространства

Все на продажу

Интерес строителей и инвесторов к рынку офисных зданий во многом объясняется его высокой инвестиционной привлекательностью. По мнению участников рынка, рентабельность вложений в этот сегмент достигает 20–50% чистой прибыли в год. Поэтому строительством офисов занялись практически все крупные игроки («ВАНТ», «Единство», «Мир-Комвек»), а также те компании, чей профильный бизнес далек от строительства.

Например, корпорация Soft заканчивает в этом году строительство бизнес-центра «Кристалл», затем переключается на жилое строительство. Генеральный директор корпорации Soft Александр Перельман объясняет это тем, что лишь пять проектов офисных центров, которые первыми выйдут на рынок, будут более доходными. Если все заявленные объекты будут реализованы, то в течение одного года доходность офисных центров выровняется или станет ниже, чем от вложений

в строительство жилья, — считает г-н Перельман.

Видимо, поэтому большинство застройщиков (Soft, «Ростсстрой-Инвест», «Плеяда», «ВАНТ», «Единство» и т.д.) предпочитает сразу продать офисные площади, оставив себе лишь нижние этажи как наиболее ликвидные для сдачи в аренду. По подсчетам специалистов компании «Титул», на ростовском рынке лишь 10–15% строительных компаний строят бизнес-центры с целью последующей сдачи в аренду. В число таких офисных зданий входит проект международного конгрессного центра «Дон-Плаза» с 16-этажным бизнес-центром.

Его строительство осуществляют совместно столичная и ростовская компании — ОАО «Интурист» и столичная компания «РосЕвроДевелопмент». *Московский капитал активно участвует и в других офисных проектах в Ростове, например в возведении «Купеческого двора». Что касается денег зарубежных инвесторов, то пока они на этом рынке*

присутствуют опосредованно. Например, некоторые москвичи производят свои вложения в донские офисные площади на Западе, и западные инвесторы не прочь дать деньги, поскольку считают эти инвестиции при текущей конъюнктуре привлекательными и малорискованными. Приток капитала в эту сферу извне позволяет городу обзавестись такими площадями в течение ближайших двух-трех лет, а не ждать еще, скажем, пять или десять, — говорит исполнительный директор **Агентства инвестиционного развития** Игорь Бураков.

По мнению экспертов, рынок офисных зданий будет развиваться в трех направлениях. Помимо отдельно строящихся бизнес-центров, застройщики активно разрабатывают концепцию «жилье+бизнес» — строят многоквартирные дома, на первых этажах которых расположены офисные и торговые помещения. Яркий пример — комплекс «Миллениум», возводимый строительным концерном «Мир-Комвек». Другая



концепция — бизнес-центр в комплексной застройке, например «Рос-

тов-Сити» концерна «Покровский» <...> ■

(Город №)

«Город №»,
30–6 декабря 2005 г.

► **Впервые Ростовская область как регион была представлена на международной выставке MAPIC, которая прошла в ноябре в Каннах. Ежегодно на этот форум во Франции собираются крупнейшие мировые девелоперы и ритейлеры.**

Интересы Ростовской области представляло донское **Агентство инвестиционного развития (АИР)**. Кроме того, в MAPIC поучаствовали некоторые ростовские компании. По итогам работы **АИР** подписывает ряд соглашений с крупны-

В Каннах ростовчане познакомились с львами ритейла и девелопмента

ми иностранными и российскими партнерами. Например, с такими как Dawnay Day International Limited, RIGroup, «Гроссмарт», Centrum Group Hakan Karlsson AB, консультантами COLLIERS INTERNATIONAL и Jones Lang LaSalle, «Седьмой континент» и рядом других, названия которых пока не раскрываются.

Цель участия ростовчан в выставке MAPIC — привлечение в Ростовскую область западных и российских ритейлеров и девелоперов.

— У нас был очень скромный стенд, но на MAPIC мало кто представлял регионы и перспективы их развития, поэтому интерес к нам оказался неожиданно высоким, — говорит исполнительный директор **Агентства инвестиционного развития** Ростовской области Игорь Бураков. — В итоге мы оказались в очень неплохой компании: себя как регион помимо Ростовской области на MAPIC продвигали только Рим, Барселона, Лион и Московская

область. К тому же мы позиционировали Ростовскую область и созданный в нашем регионе механизм сопровождения инвесторов как EASY WAY TO RUSSIA, а интерес к России в этом году был беспрецедентным для каннской выставки.

АИР провел переговоры с итальянскими, французскими, польскими, немецкими ритейлерами и девелоперами. Обменялся контактами с арабскими компаниями, которые поражают масштабами своих проектов, но пока не очень активно интересуются Россией.

— Мы сосредоточились на представлении наиболее перспективных направлений инвестирования в регион: торговые центры, отели, загородные поселки, офисы, — говорит г-н Бураков. — Чтобы убедить инвесторов в высоком потенциале региона, иногда было достаточно рассказать о существующих у нас ставках аренды офисов и торговых помещений и привести их некото-

рые качественные характеристики. Конечно, нет сомнений, что Ростов и другие крупные города Ростовской области рано или поздно обзаведутся современными форматами торговли, бизнес-центрами, отелями международных цепочек, но с сильными игроками, лидерами этой индустрии, регион пройдет этот путь быстрее и с меньшим количеством ошибок.

Ростовчане приглашали ритейлов, девелоперов заходить не только в Ростов, но и в областные города. «Мы считаем, что, например, в Таганроге, — говорит Игорь Бураков, — уровень жизни не ниже ростовского, но при этом в городе нет ни одного гипермаркета. Думаем, что тот, кто придет в этот город первым, сможет снять сливки».

Привлекательными, по мнению АИР, являются также Батайск, Новочеркасск, Волгодонск, Шахты. Возможно, в эти города пойдут те игроки, у кого уже есть свои магазины в Ростове.

Важно, когда на Ростовскую область обращают внимание и такие крупные консалтинговые компа-



Гендиректор ростовского «Интуриста» Игорь Горин, исполнительный директор Агентства Инвестиционного Развития Ростовской области Игорь Бураков (слева направо).

нии, как COLLIERS INTERNATIONAL и Jones Lang LaSalle. На их мнение ориентируются застройщики и ритейлеры, оперирующие миллиардными инвестициями.

— На MAPIC не бывает случайных людей, сама организация выставки этого не предполагает, — замечают в АИР. — Поэтому и эффективность ее достаточно высокая. Неслучай-

но такие продвинутые ростовские компании, как, допустим, ADM Group (входит в группу компаний «ААА»), в этом году были на MAPIC то ли в третий, то ли в четвертый раз. Не менее полезной сочли выставку и другие ее ростовские участники — «Интурист» («Дон-Плаза»), Ростовская инвестиционная корпорация. ■

Екатерина Никишкина

интерфакс-ЮГ
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

«Интерфакс-Юг»,
«Кредиты.ру»,
denex.ru,
07.12.2005

Агентство инвестиционного развития Ростовской области рассчитывает привлечь банки Японии к ипотеке в регионе

Вместе с тем он убежден, что ипотечное кредитование не станет массовым явлением при сохранении нынешних банковских процентных ставок на покупку жилья. «Безусловно, нужны более низкие ставки, не более 7%, только тогда ипотека станет интересной и привлекательной для населения», — считает он.

В. Викулов сообщил, что АИР занимается проектами, реализация которых позволит увеличить производство строительных материалов на территории области. По его мнению, в настоящее время регион испытывает зависимость от ввоза стройматериалов из других областей.

АИР в настоящее время пытается привлечь в область некую крупную западную компанию

для реализации проекта по строительству цементного завода стоимостью \$ 100–120 млн, сказал глава агентства.

По его словам, в настоящее время в поле зрения АИР также проекты по производству строительных смесей, кирпича и других материалов.

Агентство инвестиционного развития (АИР) Ростовской области было создано в августе прошлого года с целью привлечения инвесторов на территорию области и оказания им консультационной поддержки при реализации инвестиционных проектов. В сентябре 2004 года АИР получило официальные полномочия по осуществлению данной деятельности, подписав пятилетний контракт с администрацией области. ■

▶ **Агентство инвестиционного развития (АИР) Ростовской области** ведет переговоры с рядом банков Японии о возможности их участия в ипотечном кредитовании населения области, сообщил генеральный директор АИР Вадим Викулов.

По его словам, японские банки уже работают в этой сфере в регионах Дальнего Востока. «Мы хотим перенести их опыт в Ростовскую область», — сказал гендиректор АИР.