

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Девелоперы готовятся к пересадке

Мэрия Москвы объявила о начале тендеров по привлечению инвесторов к строительству транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), стоимость возведения каждого из которых может достигать 50 млрд руб. Чиновники утверждают, что участвовать в этих проектах готовы практически все крупные девелоперы. Но сами застройщики думают о ТПУ пока с опаской: у дорогих проектов слишком мало юридических гарантий. А консультанты предостерегают от участия в этих стройках небольшие компании: получить от города выгодные условия смогут только действительно значимые игроки.

— транспортные узлы —

Зов властей

В нынешнем году городские власти начнут проводить открытые аукционы по привлечению инвесторов к строительству ТПУ. До конца года чиновники готовы предложить как минимум три объекта — пересадочные станции «Сити», «Ботанический сад» и «Новохохловская», заявлял ранее вице-мэр и глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин. Согласно решению Градостроительно-земельной комиссии (ГЗК), в ТПУ «Сити» помимо транспортной инфраструктуры возможно строительство 200 тыс. кв. м недвижимости на 28 га. Вместе с пересадочным узлом «Ботанический сад» планируется построить 141,3 тыс. кв. м из которых 45 тыс. кв. м — торговый центр, 44,6 тыс. кв. м — офисы, 51 тыс. кв. м — гостиница. В ТПУ «Новохохловская» под застройку отойдут 33,2 га, прилегающих к будущему узлу (проект планировки этой территории еще не согласован). Москомстройинвест уже назвал претендентов на эти проекты. Интерес к «Сити» проявляют «Русский монолит», «Ташир» и Renaissance Construction. Проектом «Новохохловская» интересуется чешская PPF Real Estate, а «Ботанический садом» — группа «Пионер».

Программа создания сети ТПУ была заявлена в 2011 году. В планах было 273 объекта, которые предполагали поделить между собой подконтрольное городу АО «Мосинжпроект», ОАО МКЖД (совместное предприятие мэрии и ОАО РЖД) и «дочка» железнодорожной монополии ОАО «РВ-Метро». Но в конце июня стало известно, что последний участник программы исключен из списка и все объекты будут разделены между ОАО МКЖД, ГУП «Московский метрополитен» и «Мосинжпроект». Лица Москомстройинвеста Константин Тимофеев ранее оцени-



Чиновники рассчитывают, что девелоперам будет выгодно строить транспортно-пересадочные узлы, но сами застройщики думают о таких проектах пока с опаской

вал строительство одного крупного ТПУ без недвижимости приблизительно в 3–5 млрд руб., а при учете расходов на возведение коммерческой части — до 50 млрд руб., а создание одного небольшого узла — как минимум в 300–500 млн руб.

Чиновник пояснил, что предметом городских торгов могут стать либо земельные участки, либо акции проектных компаний, в капитал которых внесены объекты и площадки. Но в итоге мэрия, похоже, сделает ставку на последний вариант. Лица Москомстройинвеста Константин Тимофеев ранее оцени-

вал строительство одного крупного ТПУ без недвижимости приблизительно в 3–5 млрд руб., а при учете расходов на возведение коммерческой части — до 50 млрд руб., а создание одного небольшого узла — как минимум в 300–500 млн руб.

вал строительство одного крупного ТПУ без недвижимости приблизительно в 3–5 млрд руб., а при учете расходов на возведение коммерческой части — до 50 млрд руб., а создание одного небольшого узла — как минимум в 300–500 млн руб.

вают только сильные игроки, которые находятся в хороших отношениях с мэрией.

Кому это нужно

Директор по инфраструктурным проектам NAI Besag Константин Королев условно разделяет проекты ТПУ на три типа. К первому относятся крупные объекты с внутренней нормой доходности (IRR) выше 18%, и они будут интересны крупным девелоперам. У второго типа транспортно-пересадочных узлов IRR составляет 12–18%, и такие проекты власти могут предложить компаниям при наличии адресной инвестпрограммы. Третий тип ТПУ подразумевает доходность ниже 12%. «На такие проекты вряд ли удастся найти инвестантов», — считает господин Королев. — Такие ТПУ мож-

но возвести либо без коммерческой составляющей, либо передав городской структуре». Руководитель направления консалтинга в сфере торговых площадей JLL уточняет, что точно оценить нормы доходности таких проектов пока невозможно, поскольку окупаемость ТПУ будет напрямую зависеть от цены, которую за проект установит город. «В целом она сопоставима со стоимостью любого другого девелоперского проекта с хорошей локацией, но это будет справедливо только для корректно оцененных городом проектов», — поясняет он.

Но с тем, что заинтересовать застройщиков в любом случае будут скорее крупные проекты, с некоторыми оговорками соглашаются почти все консультанты. «Например, пассажиропоток в районе Белорусского вокзала составляет 0,5 млн человек в день — построить здесь пересадочный узел априори интересно инвестору, а на станции метро «Партизанская», где бывает 100–150 тыс., инвестантов найти уже сложнее», — поясняет Валентин Гаврилов. По его мнению, главной сложностью при вхождении в ТПУ для девелопера будет необходимость договориться с городом о соотношении социальной инфраструктуры и коммерческих площадей. Чтобы получить доходность на уровне 20–30%, на метр площади социального назначения должно приходиться не меньше 2,5 кв. м коммерческой недвижимости, оценивает господин Гаврилов. Он добавляет, что проект сбалансированного ТПУ включает в себя 20–30% транспортно-социальных объектов, а все остальное разделено между офисами, гостиницами и ритейлом, оптимальная доля последнего при этом составляет 10–30%. Но в этом случае инвестор может столкнуться с третьей проблемой, предупреждает он: нужно сразу просчитать, какие именно объекты бу-

дут востребованы на этом узле. «Например, гостиницы больше подойдут для ТПУ, соседствующих с железнодорожными вокзалами, офисы класса В лучше размещать на западе или юго-западе города», — рассуждает он.

Сами же потенциальные инвесторы об участии в проектах ТПУ пока говорят с опаской. Гендиректор «НДВ-Групп» Александр Хрусталев на бизнес-бранче „Ъ“ заявлял о своем интересе к проектам строительства ТПУ в Москве и Подмосковье. В частности, бизнесмен говорил о ТПУ «Саларьево» или объектов на Ленинградском шоссе. Но определенного инвестиционного плана у господина Хрусталева пока нет: недоработанные проекты строительства ТПУ не дают возможности оценить объем затрат и уровень доходности. «У нас много неизведанного: выходяшь на проект, и начинаешь смотреть, что же на тебя свалится — именно в этом сложность», — объяснил Александр Хрусталев.

В пресс-службе группы «Интеко» указывают, что компания в первую очередь рассматривает возможность участия в строительстве ТПУ, где предполагается возведение жилья, апартментов или коммерческой недвижимости. По словам представителя компании, основная проблема этих проектов заключается в сложности прогнозирования стоимости строительства: в ходе реализации цена возведения технологической части может существенно вырасти, а объем коммерческой застройки — оказаться меньше утвержденного ГЗК. Проблемой отдельных проектов может стать большой объем обременений, уточняют в «Интеко». Для повышения интереса инвесторов целесообразно изменить функциональное назначение части объектов с торговой и общественной на жилую, полагает представитель компании.

Александра Мерцалова

Особо производственные территории

— технополисы и технопарки —

Власти Москвы заявили о поддержке инновационного бизнеса, что, вероятно, приведет к увеличению спроса на технопарки и технополисы. Этот сегмент коммерческой недвижимости, где пока нет особой конкуренции, могут занять крупные девелоперы, пытающиеся адаптироваться к новым экономическим реалиям.

Власти формируют спрос

На прошлой неделе мэр Москвы Сергей Собянин утвердил порядок предоставления субсидий из городского бюджета на возмещение части затрат для представителей малого и среднего бизнеса из числа резидентов технопарков и технополисов. Как утверждают в мэрии, развитие таких объектов — инициатива московского правительства. В конце прошлого года был принят федеральный закон «О промышленной политике». В этом документе описаны только такие понятия, как индустриальный, или промышленный, парк и промышленный кластер. Столичные власти решили развить эту тему и подготовили свой законопроект, где дополнительно закрепляются такие понятия, как технопарки и технополисы. Законопроект направлен в Мосгордуму и уже прошел первое чтение. Кроме того, московское правительство меняет требования к самим технопаркам и технополисам: минимальная площадь участка, где могут располагаться такие объекты, уменьшена с 2 до 1 га. Это обусловлено тем, что в условиях ограниченности в столице земельных ресурсов и высокоплотной застройки многие производители вынуждены размещаться более компактно.

Статус управляющей компании (УК) технополисов, технопарков и индустриальных парков позволяет получить налоговые льготы: первые десять лет им выплачивается только 0,7% земельного налога (для технополиса или технопарка), 20% от суммы земельного налога (для индустриальных парков). Технопарки и технополисы также на десять лет освобождаются от уплаты налога на имущество, а индустриальные парки перечисляют 50%. Компании, управляющие технопарками и технополисами, могут рассчитывать на льготные ставки при аренде находящегося в собственности Москвы земельного участка

Название площадки	Статус	Форма собственности	Специализация
«Москва»	Технополис	Государственный	Современные материалы и нанотехнологии, медицинские технологии, оборудование и биофармацевтика, микроэлектроника, оптика, робототехника и т. д.
«Сколково»	Технополис	Частный	Центр инноваций, технологические сервисы для стартап компаний и для R&D подразделений крупных компаний
«Слава»	Технопарк	Государственный	Биомедицинские технологии, фармакология, медицинская техника и материалы, энергосбережение, энергоэффективность, энергобезопасность, нанотехнологии, информационные и коммуникационные технологии
«Строгино»	Технопарк	Государственный	Информационные технологии и медицинская техника, фармацевтика и биотехнологии, энергосбережение.
«Мосгормаш»	Технопарк	Государственный	Машиностроение, изготовление узлов, компонентов для автомобилей, промышленная электроника, станкостроение
«Нагатино»	Технопарк	Государственный	Компьютерные технологии, программное обеспечение, медицинские технологии
«Сапфир»	Технопарк	Частный	Приборы и оборудование для навигации, энергосберегающие оборудование и технологии и т. д.
«Визбас»	Технопарк	Частный	Разработка и производство медицинских технологий, медицинских изделий, лекарств, компьютерных технологий, программного обеспечения
«Калибр»	Технопарк	Частный	Производство контрольно-измерительных приборов
«Техно Спарк»	Технопарк	Частный	Приборостроение и производство лазеров и лазерных систем различного назначения
«Фотоника»	Технопарк	Частный	Тепловидение, оптоэлектроника, органическая микроэлектроника.
«Отрадное»	Технопарк	Частный	IT-технологии, лингвистические технологии, разработка осветительных систем, энергосбережение
«Рикор»	Технопарк	Частный	Разработка и производство космических приборов, телекоммуникационные технологии и оборудования, навигационные системы, оптоэлектроника
«Пульсар»	Технопарк	Частный	Приборы для радиоэлектроники, микроэлектроники и оптоэлектроники, компоненты для транспортных средств, наноэлектроника и фотоника
ВТИ	Технопарк	Частный	Площадка для коммерциализации импортозамещающих разработок сотрудников Всероссийского теплотехнического института
«Элма»	Технопарк	Частный	Электроника, микроэлектроника, фотоника, разработка вакуумных установок, медицинского диагностического оборудования
«Темп»	Технопарк	Частный	Энергоэффективность, энергосбережение и энергобезопасность, IT-технологии, высокоточное приборостроение, космические, телекоммуникационные технологии, разработки с использованием квантовых точек
«Италма»	Технопарк	Частный	Научно-производственная деятельность в области радиотехники, электроники и нанотехнологий, производство электронных компонентов для легковых автомобилей и систем электрооборудования для самолетов Sukhoi Superjet.
«Тиснум»	Технопарк	Частный	Оборудование и оснастка для машиностроения и добычи полезных ископаемых, композиционные и керамические материалы, материалы для экстремальной электроники, приборостроение и сенсорика

Источник: департамент науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы.

— 0,01% от кадастровой стоимости первые десять лет. Для УК индустриальных парков этот размер установлен в пределах 0,3%.

Говоря о развитии технопарков и технополисов, власти города подразумевают поддержку производителей, работающих, в частности, в сфере IT или выпускающих космическое, телекоммуникационное и медицинское оборудование. По заявлению столичных властей цели этой поддержки — обеспечить горожан рабочими местами, а также наладить выпуск продукции, которая ранее завозилась из-за рубежа, что стало актуальным из-за санкций в отношении России и контрмер со стороны российских властей.

Первые технопарки и технополисы в Москве стали открываться еще в 2012 году. Сейчас, по данным департамента науки, промышленной политики и предпринимательства, официальный статус имеют девять технопарков и два технополиса, среди таковых «Москва» и «Сколково». Действующие объекты занимают около 500 га, резидентами числятся более 1,3 тыс. компаний. Создание еще восьми таких специализированных территорий было одо-

брено межведомственной комиссией: как только мэр подпишет соответствующий документ, эти объекты официально получат статус технопарков и технополисов. В итоге в Москве будет 19 новых объектов (см. таблицу).

Сейчас пять проектов реализуются с государственным участием, включая технополис «Москва», вознивший на площадке АЗЛК «Москвич». По состоянию на июнь инвестиции в технополис «Москва» составили 13,6 млрд руб., из которых 8 млрд руб. — инвестиции арендаторов, еще 5,6 млрд руб. — средства управляющей компании. В столице существуют и частные технополисы и технопарки, включая объект в Сколково, «Элма» в Зеленограде. Большая часть действующих технопарков и технополисов создавалась на месте промзон, оставшихся в наследство от советской индустриализации.

Если обещанная московскими властями резидентам технопарков и технополисов поддержка будет действительно заметна и, что самое важное, результативна для бизнеса, то спрос на такие объекты будет ощутимым, прогнозирует управляющий партнер Blackwood Констан-

тин Ковалев. Иначе говоря, продолжает эксперт, действия властей могут сформировать практически новый сегмент коммерческой недвижимости. Это только на руку девелоперам, которые при нынешней экономической конъюнктуре ищут альтернативные пути развития своего бизнеса, отмечает исполнительный директор, руководитель департамента рынков капитала Colliers International Станислав Бибик.

Среда для резидентов

Технопарк «Отрадное» в одноименном районе Москвы, где якорным арендатором является производитель софта АBBYY, — один из первых в Москве частных проектов. «Создать технопарк нам предложили городские власти», — рассказывает совладелец «Отрадного» Александр Рубин. Частным инвесторам такие проекты сулят стабильную выручку. Ставка аренды в технопарке составляет около 10 тыс. руб. за 1 кв. м в год, говорит господин Рубин. Это меньше тех ставок, которые сформировались на офисном рынке с началом текущего экономического кризиса. Для сравнения: средняя ставка в московских технопарках, по данным

их управляющих компаний, составляет 9,2 тыс. руб. за 1 кв. м в год, в то время как в бизнес-центрах можно найти площади за 11,5–12 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Но арендные ставки еще поддела. «Чтобы привлечь в технопарк такого крупного разработчика софта, как АBBYY, нам пришлось создавать среду, предлагая бесплатный тренажерный зал или велопарковку», — говорит совладелец «Отрадного». Это не притянет арендатора, а необходимость: IT-компаниям, работающим в России, важно удерживать сотрудников. «А этому может способствовать комфорт на работе, где программисты проводят большую часть времени», — продолжает Александр Рубин.

Еще одним решающим фактором для будущих резидентов технопарков и технополисов являются предоставляемые льготы, считает господин Рубин. Резиденты освобождаются от выплаты налога на имущество и перечисляют в бюджет только 13,5% от общей суммы налога на прибыль. «Как показывает опыт, помощь властей также должна заключаться в подключении к инженерным сетям. Зачастую без участия чиновников инвесторам трудно самостоятельно решить эту проблему», — отмечает старший юрист коллегии адвокатов «Юков и партнеры» Марина Краснобаева. Без поддержки государства окупаемость проектов по созданию технополисов и технопарков может превышать 20–30 лет, добавляет коммерческий директор Glincom Иван Татаринов. Вернуть затраты, направленные на development промышленных площадок, возможно минимум за семь лет, поясняет заместитель директора отдела исследований рынка CBRE Оксана Николаева. «Такие проекты могут иметь рубликовую доходность в диапазоне 20–30% годовых», — предполагает Станислав Бибик. Но это слишком оптимистичный сценарий.

Риски и планы

Проекты по созданию технопарков и технополисов могут быть успешными, если девелопер, инвестирующий в создание подобного рода объектов, добивается синергии с управляющей компанией. Но сейчас в России только единичные компании способны выступить в роли профессиональных управляющих, которым под силу запустить профессиональные площадки, особенно в сфере высоких технологий, убеждена госпожа Николаева. Могут ли сами девело-

перы взять на себя функции управляющих? «Едва ли», — продолжает эксперт. — После запуска технопарка и технополиса необходимо решать целый ряд вопросов, связанных, в частности, с промышленной, санитарной и экологической безопасностью, правом водопользования, потреблением опасных веществ». Поэтому, отмечает Оксана Николаева, количество успешно запущенных и действующих промышленных площадок может оказаться на порядок меньше, чем анонсированных.

«Перечень будущих резидентов парка ограничен его специализацией, что необходимо для создания синергии и инкубационного эффекта», — делится своим мнением Иван Татаринов. — И есть риск, связанный не только со сложностью первичного наполнения подобного проекта, но и с ограниченной возможностью диверсификации». Согласно действующим правилам, управляющая компания должна привлечь в технопарки и технополисы не менее 75% резидентов из числа профильных компаний и сохранять этот процент в течение всего оговоренного срока. Подобные ограничения, продолжает он, не способствуют увеличению ликвидности объекта, а вложения в такие проекты становятся рискованными по сравнению с классическими вариантами инвестиций, например в строительство торговой недвижимости. Скорее всего, прогнозирует господин Татаринов, в этом сегменте рынка список крупных инвесторов возглавят госкорпорации и госкомпании.

Впрочем, такие предостережения не отпугивают девелоперов. Развитие технопарков и технополисов может позволить инвесторам-застройщикам диверсифицировать портфель проектов, считает президент ПСН Максим Гасиев. «Мы сейчас просчитываем экономику возможного размещения технопарка в нашем офисно-складском комплексе на Котляковской улице», — рассказывает топ-менеджер. — По предварительным подсчетам, затраты на проект составят 50–100 млн руб. — Это средства на реновацию и создание инженерной инфраструктуры». И ПСН не единственная девелоперская компания, которая в условиях кризиса пытается диверсифицировать свой бизнес, рассматривая такие альтернативные возможности, как открытие технопарков или создание промышленных кластеров.

Антон Боровой