



Потемки таврические

Спустя месяц после присоединения Крыма к России для одних участников рынка недвижимости региона «как бы не существует», другие «в соответствии с государственным вектором готовы инвестировать прямо завтра». Выиграют самые смелые: тем, кто решит «ждать и надеяться», места на полуострове может просто не хватить.

Пока многие украинские компании стремительно сворачивают бизнес в Крыму, регион в имеющемся виде, по оценкам Рустама Алиева, партнера Goltsblat BLP LLP, не вызывает большого интереса и со стороны российских инвесторов. Но учитывая тот факт, что Владимир Путин провозгласил ускоренное развитие территории и ее интеграцию в экономику России приоритетной задачей (в составе федерального правительства создано министерство по делам Крыма и назначен полномочный представитель президента), крупные игроки могут существенно ускориться с выходом в регион. «Правительство России уже заявило о предоставлении налоговых льгот для инвесторов, которые будут реализовывать проекты на территории Крыма, – напоминает Роман Ткаченко, глава представительства RD Group в России. – Заинтересованность же государства в развитии

полуострова и создание особой экономической зоны повышают инвестиционную привлекательность региона, как для российских, так и для иностранных инвесторов».

По мнению самих крымчан, «свято место» украинских предпринимателей пустовать будет совсем недолго. «Мы не мониторим эту ситуацию в режиме реального времени, но полагаю, что с рынка действительно могут уйти, например, украинские ритейлеры, – размышляет Елена Никитенко, директор департамента экономического развития Ялтинского городского совета. – Однако мы получаем несколько звонков в день от представителей российского бизнеса, которые готовы прийти в Ялту. Мы очень мобильные и передовые и готовы работать с инвесторами в режиме реального времени, даже в этот непростой переходный период. С 1991 года по 1 января 2014 года в Крым привлечено \$1 млрд 608 млн 912 тыс. прямых иностранных инвестиций, и около 50% из них были российскими. Поэтому существенно инвестиционная картина для нас не изменилась: российских инвесторов здесь ждут, как и предыдущие 20 лет, а власти лишь еще более активизировали работу над специальными программами».

По мнению Александра Тюленева, партнера агентства недвижимости «Ренессанс» (Крым), о позитивных перспективах рынка коммерческой

недвижимости на полуострове можно говорить уже сейчас, особенно в части среднесрочных и долгосрочных проектов. «Это в первую очередь связано с модернизацией инфраструктуры, которая не претерпела серьезных изменений за прошедшие годы пребывания Крыма в составе Украины, – продолжает г-н Тюленев. – Но даже с учетом авральных сроков реализации проектов модернизации в области транспортной, энергетической и других отраслей, сколь-нибудь осязаемые результаты появятся через два–три года. В то же время эти обстоятельства позволят инвесторам войти на рынок полуострова с минимальными стартовыми затратами при приобретении площадок, объектов и компаний. Особенно учитывая ограничение или отсутствие в ряде сегментов качественного предложения как такового».

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПАУЗА

Российские эксперты к «позитивным перспективам» пока относятся более чем сдержанно и занимают «активную выжидательную позицию». По словам Ирины Оникиенко, партнера Capital Legal Services, очевидно, что развиваться регион будет в значительной степени за счет вливаний из федерального бюджета и привлечения средств компаний с государственным участием, и лишь в последнюю очередь – за счет проектов частных российских девелоперов. «Не исключено взаимодействие государства и бизнеса в форме государственно-частного партнерства, – считает Ирина Оникиенко. – Текущая политическая ситуация, в том числе международно-правовые санкции в отношении России, фактически полностью исключает из круга потенциальных инвесторов иностранные компании».

В Capital Legal Services полагают, что наибольшие сложности инвесторов будут связаны с переходным периодом. «Необходимо подготовить и реформировать все правовые и государственные институты и органы власти, – продолжает эксперт. – Создание единого правового пространства России и Крыма декларируется de jure, но de facto пока не существует». Говорить о конкретных сроках «полного правового единения» юристы пока отказываются и по причине того, что слишком многое будет зависеть от работы в Крыму московских представителей федеральных властей и от средств, выделяемых Москвой на реформирование государственно-правовых институтов. Наиболее реалистичным представляется срок в пять лет. Пока же участников рынка недвижимости могут ждать сложности в вопросах инвентаризации и регистрации объектов недвижимого имущества, идентификации имущества, легализации самовольных построек, установления и закрепления границ земельных участков и титулов на недвижимость. В связи с последним эксперты не исключают настоящего вала судебных споров. «Все это слишком важные вопросы, – соглашается Михаил Тарасов, управляющий директор UFG Real Estate. – И очень сложно сейчас убедить инвесторов, которые не могут осознать, что у них не будет полноценной юридической чистоты при инвестировании. Должно пройти время, чтобы ситуация нормализовалась, были правильно оформлены юридические документы, сформировались кадастры, реестры и база данных без технических ошибок. Мы очень рады рассказывать о крымском направлении нашим инвесторам, считая его перспективным, но пока экономика в этом регионе на втором месте, а политика – на первом. Для тех же, которые инвестируют на длительное время, стабильность региона – самый важный фактор. Стоит подождать, пока успокоится

ситуация на Украине, Международный валютный фонд выделит средства, Украина окончательно сформирует свое мнение по Крыму, и Европа тоже начнет менять свое мнение».

Территория с неясным правовым режимом всегда представляет риск для любых институциональных инвесторов, поддерживает Рустам Алиев. Впрочем, при условии создания благоприятной экономической среды и устранения политических рисков создание правового поля для оперирования бизнеса не представляется сверхсложной задачей. «К тому же надо понимать, что на рынке слияний и поглощений применяются не только локальные нормы права, но и различные международные инструменты, которые давно созданы и не потребуют значительной коррекции (например, английское право), – напоминает эксперт. – Это касается как рынка недвижимости, так и любых других областей из сферы слияний и поглощений». По мнению Сергея Елина, управляющего партнера аудиторско-консалтинговой группы компаний «Аудит и Право», аудиторам, юристам, оценщикам Крыма понадобится значительное время, чтобы адаптироваться к новым реалиям. «Даже при обучении в самом интенсивном режиме им потребуется не менее года, – полагает Сергей Елин. – Много нюансов и в сфере государственных закупок».

Пока же Минэкономразвития России подготовило поправки к законодательству, согласно которым перерегистрация объектов недвижимости в Крыму и их включение в кадастр должны быть завершены до 2017 года. Предполагается, что автоматически в Единый государственный реестр прав будут включаться лишь крымские и севастопольские объекты недвижимости, право собственности на которые оформлено после 1 января 2013 года (тогда на Украине начала действовать единая система регистрации). Что касается остальных объектов, права на них также признаются и будут оформлены по упрощенной схеме. «Очевидно, придется практически заново создавать систему кадастрового учета недвижимости, на что потребуется полтора–два года, – делится Николай Вечер, FRICS, вице-президент, партнер GVA Sawyer. – Другой проблемой станет удорожание строительства за счет роста транспортных издержек: основным каналом доставки стройматериалов сейчас является только морской транспорт. Ну и общий рост цен на недвижимость: подтягивая доходную часть крымчан до российского уровня,



Роман Ткаченко
RD Group
Roman Tkachenko



Елена Никитенко
Ялтинский городской совет
Elena Nikitenko
Yalta City Council



нельзя забывать, что неизбежным следствием станет рост цен».

В итоге для большинства игроков Крым в ближайшие полгода останется terra incognita. Впрочем, по словам Михаила Тарасова, этот рынок уже сейчас, несмотря на мораторий на сделки с недвижимостью, пережил скачок, а цены по отношению к 2013 году поднялись на 30–40%. «В силу географической изолированности полуострова при реализации новых проектов могут возникнуть проблемы с логистикой, поэтому большинство инвесторов и заняли выжидательную позицию, – размышляет Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга компании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. – О перспективах можно будет говорить не ранее, чем через год. Пока не будут сооружены мосты через Керченский пролив, стабильного развития экономики региона будет сложно добиться. Реализация же данных инфраструктурных проектов, напротив, даст мощный импульс развитию Крыма». Денис Колокольников, председатель совета директоров ГК RRG, напоминает об опыте Сочи. «Мы видели, как организация какого-либо события мирового масштаба вполне способна мотивировать на создание хорошей инфраструктуры, включая модернизацию аэропорта и железнодорожной сети, – продолжает г-н Колокольников. – Крыму понадобится не меньший объем работ, и, конечно, без серьезного участия государства в этом вопросе не обойтись».

ЗА МОРЕМ ПОЛУШКА

Согласно данным предварительного анализа крупнейших агломераций полуострова,

проведенного компанией «Торговый Квартал Девелопмент», несмотря на присутствие значительного количества украинских и международных операторов ритейла, рынок торговой недвижимости в Крыму развит весьма слабо. «Мы выделили несколько городов, которые могут представлять наибольший интерес для федеральных и международных девелоперов торговой недвижимости – это Севастополь, Керчь, Евпатория, Феодосия и Ялта, – перечисляет Андрей Чмутов, генеральный директор компании «Торговый Квартал Девелопмент». – Что касается Симферополя, по нашим оценкам, потенциал ввода качественной торговой недвижимости в этом городе близок к нулю: в нем уже функционирует несколько качественных торговых центров, суммарный объем GLA которых превышает 170 тыс. кв. м».

В «Торговом Квартале» рынок торговой недвижимости полуострова называют перспективным с точки зрения низкого уровня конкуренции. Однако в компании видят определенные риски в части слабых социально-экономических показателей региона. «Средняя заработная плата на начало текущего года – порядка 10 тыс. рублей, т.е. в два раза ниже среднероссийского показателя, – продолжает Андрей Чмутов. – Это может обуславливать невысокую покупательную способность и, как следствие, низкие обороты ритейла и слабую экономику торговых комплексов. С другой стороны, серьезное значение имеет фактор сезонности, так как в летний период полуостров посещает несколько миллионов туристов. Степень влияния указанных факторов на рынок, как и особенности местного потребительского спроса, требуют детального изучения, по результатам которого можно будет прогнозировать уровни арендных ставок, посещаемости, конвертации и других показателей эффективности ТЦ».

Арендные ставки в профессиональных торговых центрах Крыма составляют сегодня в среднем \$600–2000 в год. «Профессиональных операторов в Крыму совсем немного, – делится Алексей Гулевский. – Из крупных сетевых ритейлеров там представлены только METRO Cash & Carry и «Ашан», а также украинские сети (АТБ, «Сільпо» и др.)». Неудивительно, что высокие перспективы на полуострове эксперты видят в первую очередь для продуктовых гипермаркетов первого эшелона. При этом последние заходить в Крым не спешат. «Представители компании «Лента» присутствовали на встрече с правительством Московской области по вопросу сотрудничества с производителями крымских товаров, – рассказывает Яна Могилева, специалист по связям с общественностью компании «Лента». – Мы выслушали предложения правительства о поддержке крымских виноделов. Вопрос о расширении ассортимента крымских вин и сотрудничестве с производителями будет решаться в рабочем порядке, мы готовы вести переговоры с производителями. Хотелось бы отметить, что «Лента» не первый год успешно сотрудничает с крымскими производителями: в ассортименте гипермаркетов сети представлено 20 наименований крымских вин».

Более четкие, хотя и отдаленные планы у московского ювелирного ритейла. «Мы расцениваем Крым как регион перспективного развития, – говорит Максим Вайнберг, исполнительный директор компании «Адамас». – С точки зрения присутствия федеральных сетей рынок Крыма далек от насыщения, что дает нам основание прогнозировать высокую востребованность всего ассортимента «Адамаса»: как классической золотой линейки, так и молодежных брендов APM Моласо



Михаил Тарасов
UFG Real Estate
Mikhail Tarasov

Что почем

Аренда офисов:

- в Симферополе – \$120–400/кв. м в год;
- в Ялте – \$150–700/кв. м в год;
- в Севастополе \$120–480/кв. м в год.

Стоимость земли в собственность (коммерческое назначение):

- в Симферополе – \$50–100/кв. м;
- в Ялте – \$50–250/кв. м;
- в Севастополе – \$40–90/кв. м.

Аренда склада:

- в Симферополе – \$50–100/кв. м в год;
- в Ялте – \$60–150/кв. м в год;
- в Севастополе – \$30–120/кв. м в год.

Аренда ТЦ:

- в Симферополе – \$150–800/кв. м в год;
- в Ялте – \$240–1500/кв. м в год;
- в Севастополе – \$200–800/кв. м в год.

Источник: «Ренессанс Недвижимость»

и Agatha, ориентированных на fashion-потребление». В компании отмечают безусловные плюсы региона именно для ювелиров: огромные туристические потоки и традиционное «южное» отношение к ювелирным украшениям. В свою очередь, в другой крупнейшей ювелирной компании – Valtera – полуостров пока сравнивают с лотерейным билетом. «Можно выиграть, но вероятнее, что проиграешь и останешься без средств, – считает Александр Серегин, директор по маркетингу Valtera. – И я бы вообще подождал с коммерческими перспективами как минимум до стабилизации ситуации на Украине».

В любом случае Крым все последние 20 лет был слишком недооценен с точки зрения платежеспособного спроса и инвестирования, уверена Дарья Ядерная, управляющий директор Esper Group. «Есть поле битвы для большого количества новых брендов, магазинов, и, как следствие, площадок под ритейл, не только в одежде, но и в других сферах, – считает Дарья Ядерная. – Но ограниченная платежеспособность, растущие издержки и цены не могут быть погашены российскими инвестициями и выплатами: потребуются время на перестройку бизнес-моделей ритейла в этой зоне. Много будет зависеть и от того, удастся ли обеспечить приток внешнего спроса в зону в виде туризма, стимулировать развитие инвестиционных зон, расширить занятость на полуострове. Потенциал Крыма огромен, однако этап перестройки будет длительным и достаточно болезненным. При этом откладывать выход на этот рынок нельзя: свято место пусто не бывает, и уже через полтора–два года рынок может быть поделен так, что новым игрокам развиваться на нем будет сложно, долго и дорого – намного дороже, чем сейчас».

Особенностью работы в Крыму международных брендов был выход исключительно через франчайзи (мастер-франшиза, координация на уровне Москва–Киев). Теперь же масса франчайзи брендов масс-маркета оказалась предоставлена в значительной степени сама себе, и непонятно, кто должен взять за них ответственность, размышляют

в Esper Group. Франчайзи зачастую использовали другие складские программы и в целом программное обеспечение, выстраивали собственную ассортиментную политику, логика которой может быть неизвестна головному офису.

Кроме того, при поставках товара через Россию от Харькова до въезда в Крым он провозился по территории Украины. Сейчас в связи с непризнанием Украиной границы и принадлежности Крыма России любой товар, поступающий на эту территорию, может и будет считаться контрабандой. Последнее существенно осложняет работу логистов.

Спорные вопросы возникают и при поставках из Китая. «При авиопоставках напрямую из России отгрузки становятся намного дороже, при этом процессы грузовых авиаперевозок в Крым находятся не на слишком развитом уровне, – говорит Дарья Ядерная. – Поскольку гривна как валюта была более слабой по сравнению с рублем, а транспортные издержки и таможенные платежи были меньше для товаров из ЕС и Китая, стоимость товаров была ниже. В настоящий момент цены увеличиваются и в среднем выросли уже на 10%, еще на 10% они могут вырасти до конца лета, и это не предел. И весь этот рост цен мы наблюдаем на фоне сжатого спроса, который не готов расширяться в условиях неопределенности, даже несмотря на переход на российские объемы выплат бюджетникам».

Поскольку большая часть арендных тарифов была номинирована в долларах, существенно роста аренды в ТЦ и стрит-ритейле Крыма может не произойти. При этом в Esper Group уверены, что открытие рынка полуострова для российских девелоперов приведет к расширению пула коммерческой недвижимости, причем более конкурентной по качеству предлагаемых площадей и дополнительных услуг. Для существующих ТЦ это означает «дифференцируйся или умри», что требует дополнительных вложений в модернизацию, которую нужно закончить прежде, чем конкуренция вступит в полную силу. «На это потребуются средства, и брать их ТЦ и стрит-ритейл будут, конечно, с арендаторов, – полагает Дарья Ядерная. – Другой аспект – выход большего числа российских ритейлеров на рынок Крыма. Многие из них ранее не имели опыта работы с Украиной или вынуждены были уйти в силу бюрократических проблем (Finn Flare), теперь же они получили “зеленый свет”».



*Николай Вечер
FRICS, GVA Sawyer
Nikolay Vecher*



*Дмитрий Несветов
«Диана»
Dmitry Nesvetov
Diana*



*Алексей Гисак
«Воккер»
Alexey Gisak
Vokker*

Крупнейшие ТЦ Крыма		
ТЦ	Якорный арендатор	Бренды одежды
«Меганом», Симферополь — крупнейший ТЦ региона (75 тыс. кв. м), обслуживает также Алушту, Феодосию, Ялту и др.	Fozzy — оптовый гипермаркет (возможность оптовых закупок наряду с розницей)	Savage, Kira Platinina, Love Republic, Colin's, Centro, Milavitsa, «Парижанка»
Centrum, Симферополь	«Фуршет», «Детский мир»	Oodji, O'Stin, Cropp Town, Chicco, «Детский мир» (есть сомнения, что это российский)
Dominant, Севастополь (7,2 тыс кв. м)	«Фуршет»	N/a
«Каравелла», Севастополь	«Фуршет», «Фокстрот»	Нет российских
«Муссон», Севастополь	—	O'Stin
«Южная Галерея», Севастополь — самый перспективный для тех, кто планирует выходить сейчас: только в феврале запустили вторую очередь (почти 33 тыс. кв. м)	«Фуршет»	«Интертоп» (украинский, но просто чтобы понимать уровень)
«Конфетти», Ялта	«Сильпо», «Эльдорадо»	Mango, Centro

Источник: Esper Group



Марина Смирнова
Cushman & Wakefield
Marina Smirnova

Регион довольно противоречив с точки зрения развития там профессиональной торговой недвижимости и ритейла, соглашается Мартин Лундвалль, генеральный директор Retail Profile Russia. «Это связано не только с политическими рисками, но и с неоднозначной макроэкономической ситуацией, например со слабо развитым промышленным производством, что делало регион дотационным еще в составе Украины, — рассказывает Мартин Лундвалль. — Если говорить о приходе в Крым таких игроков, как Retail Profile Russia, следует учитывать специфику нашего бизнеса как компании, работающей в области коммерциализации торговых центров: мы всегда идем вслед за девелоперами, и для того чтобы что-то коммерциализировать, надо что-то построить. Таким образом, мы, возможно, с интересом рассматривали бы этот рынок как новую площадку для развития, но для начала сюда должны прийти профессиональные федеральные и международные девелоперы и инвесторы». По этой же причине не спешат выходить напрямую в данный регион российские игроки ресторанного сегмента. «Из курортных направлений в приоритете пока Краснодарский край, — делится Алексей Гисак, основатель компании «Воккер». — Что касается Крыма, то пока нам неинтересно выходить туда самим, но мы готовы продавать франшизу».

В связи с, хотя и сдержанным, но интересом игроков ритейла к выходу на полуостров, в регионе может начаться оживление в складском сегменте. По данным агентства недвижимости «Ренессанс», сейчас в Крыму действует ряд профессиональных складов и хранилищ, в том числе специализированных, но скоро спрос в этом сегменте может превысить предложение. По словам Эвелины Ишметовой,

директора по развитию и консалтингу Land Service, задержка создания качественных складов по отношению к вводу торговой недвижимости в регионах составляет около трех лет. «На текущий момент наша компания работает по запросам по подбору земельных участков в Крыму через наших локальных партнеров», — делится г-жа Ишметова.

В меньшей степени в ближайшие пять лет инвесторам будут интересны бизнес-центры. «В Крыму они пока мало напоминают профессиональные и представлены в ограниченном количестве, офисные центры класса А вообще отсутствуют в Симферополе и Севастополе», — делится Александр Тюленев. По этой же причине на полуострове практически не представлены профессиональные управляющие компании, а многие собственники для реализации проектов в области коммерческой недвижимости зачастую нанимают управляющих без опыта. По мнению Андрея Синявина, директора отдела консультаций Sawatzky Property Management, после завершения интеграции Крыма в состав Российской Федерации и урегулирования всех правовых вопросов, связанных со статусом республики и с вопросами ведения бизнеса на ее территории, управляющие компании, работающие в России, будут готовы всерьез рассматривать возможность работы с объектами в этом регионе наравне с другими. «В то же время в ближайшие несколько лет в Крыму может довольно остро стоять проблема квалифицированных кадров для УК, — продолжает г-н Синявин. — Поэтому компаниям нужно будет уделить больше внимания поддержке объектов на полуострове из своего головного офиса и обучению местного персонала необходимым стандартам работы».

Параллельно на рынок могут начать выходить крупнейшие российские сети сферы услуг, для начала арендуя площади, например, в новых бизнес-центрах. «Серьезного предложения в сегменте услуг в Крыму нет, рынок не освоен, однако для рядового российского предпринимателя он пока непонятен и малоизучен, — считает Дмитрий Несветов, президент группы компаний «Диана». — Но тот, кто рискнет и войдет туда из нашего сегмента первым, скорее выиграет, чем проиграет».

КУПАТЬСЯ – В КРЫМ

Основным направлением для инвестиций, по мнению всех опрошенных игроков, станет, разумеется, туризм. И хотя представители одних международных гостиничных брендов в частных беседах говорили, что «Крыма для нас как бы нет», а другие сетовали на «дикость»



Андрей Чмутов
«Торговый Квартал
Девелопмент»
Andrey Chmutov
Torgoviy Kvartal
Development

MARKET

SNAPSHOT

27.05.2014, ST. PETERSBURG
CORINTHIA HOTEL ST. PETERSBURG

THE SITUATION LOOKS MUCH CLEARER THROUGH 1000 EYES

LET'S MEET AND SEE IT TOGETHER!

REGISTRATION:
8 (495) 926-73-40
WWW.IMEVENTS.RU

Спонсор дискуссии

ASTERA

An alliance member of
BNP PARIBAS
REAL ESTATE

Генеральный
Интернет-партнер

ARENATOR RU
коммерческая недвижимость

Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке

BSN RU

Информационные партнеры

c | R | e
коммерческая недвижимость

IN.CRE.RU
real connections

МОЛЛЫ.RU

M2.RU
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СМАО



Эвелина Ишметова
Land Service
Evelyna Ishmetova

и «привычку к дешевизне» местного туриста, в ближайшие пять лет в регион могут выйти почти все известные сети отелей. «Еще никто не забыл о том, что в свое время Крым был первой и лучшей здравницей СССР», – говорит Михаил Тарасов. – И для инвесторов индустрии гостеприимства это станет прекрасным направлением». Впрочем, «активное русское присутствие» в этом сегменте наблюдалось всегда. «Собственниками отелей в Крыму являются Сбербанк, “Газпром”, “Лукойл”, “Национальная резервная корпорация” Александра Лебедева и многие другие, – перечисляет Александр Тюленев. – Владеют площадками для строительства торговых и рекреационных комплексов ВТБ и “Энергетический стандарт” Константина Григоришина». Украина не инвестировала в регион из-за слабой концентрации капитала, что привело к низкому уровню узнаваемости и «непродвинутости» на международном курортном рынке, полагает Николай Вечер. «Как следствие, в Крыму всего шесть отелей управляются международными операторами – при наличии 225 гостиниц и 650 пансионатов, – продолжает эксперт. – Более развит здесь рынок мини-отелей на 10–15 номеров, таких объектов сейчас насчитывается около 3 тыс. А спрос на гостиничные услуги и рынок всего того, что понимается под hospitality (гостеприимство как бизнес), весьма высок».

Сложности с выходом в гостиничный сегмент Крыма, по словам Марины Смирновой, партнера, руководителя отдела гостиничной недвижимости Cushman & Wakefield, традиционно связаны с сезонностью, неразвитостью инфраструктуры (транспортной, дорожной, достаточного количества воды, электричества и т. д.), ограниченной географией спроса и низкой покупательской способностью на внутреннем рынке Украины (проекты курортного жилья). «В то же время у региона огромный курортный и лечебный потенциал, – продолжает г-жа Смирнова. – Кроме того, высокие риски – обещание высоких доходов: на сегодняшний момент ситуация здесь напоминает Черногорию конца 1990-х годов, и складывается уникальная возможность “низкого” входа на перспективный рынок». Несколько проектов на территории Крыма уже сейчас рассматривают в RD Group. «Мы не можем раскрывать детали, но, скорее всего, это будут комплексы mixed-use,



Андрей Синявин
Sawatzky Property
Management
Andrey Sinyavin

включающие строительство гостиниц и сопутствующей развлекательной инфраструктуры», – делится Роман Ткаченко.

В ближайшее время перед крымскими властями стоит задача вернуть в регион всесезонный туризм, а также активное развитие санаторно-курортного направления. «Ялта и раньше была лидером по инвестиционной привлекательности, – говорит Елена Никитенко. – У нас есть все, чтобы развивать не только традиционный, но и паломнический, “зеленый” и другой нишевый туризм». Главное, по мнению ведущих игроков индустрии гостеприимства, не повторить с Крымом ошибок Сочи с его хаотичной застройкой частными пансионатами «в новоюжном вкусе». Наиболее привлекательные места вообще следует сделать недоступными для массового строительства, считают в Cushman & Wakefield.

Показательно, что присоединение Крыма уже создало сложности для развития и адаптации Сочи в постолимпийский период. «Теперь Крым будет конкурировать с Сочи и другими российскими курортами, – размышляет Алексис Деларофф, генеральный директор Accor Hotel Services в России, Грузии и СНГ. – В ближайшее время полуостров останется курортом для россиян и украинцев, а для того, чтобы привлечь туристов из-за рубежа, необходимо сделать значительные инвестиции в туристическую инфраструктуру. Что касается международных туристических операторов, они в значительной степени зависят от того, готовы ли местные инвесторы вкладывать деньги в регион». По словам Алексиса Делароффа, пока у Accor нет конкретных планов на Крым, однако в компании готовы рассматривать возможности выхода на полуостров. «Чтобы сюда пришел бизнес, жизненно необходимы льготы для него, – уверен Юрий Савелов, член президиума ОПОРЫ России. – Например, на пять лет освободить от федеральных налогов, страховых взносов, оставив только прямые затраты – зарплаты сотрудникам и расходы электроэнергии. За эти годы предприниматели сами разовьют инфраструктуру: построят необходимые объекты, улучшат аэропорты, оснастят паромы, начнут развивать торговую сеть, гостиницы, сельское хозяйство. Все это в конечном счете сделает Крым самокупаемой территорией, которая не будет зависеть от государства, а, наоборот, уже через пять лет обогатит страну дополнительными средствами в бюджет в виде налоговых отчислений. У нас сейчас всего 8–10 не инвестиционных регионов, всем остальным государство доплачивает, помогает в той или иной форме, поэтому необходимо не упустить благоприятный момент». Пока же, по мнению г-на Савелова, из-за отсутствия конкуренции и качественного предложения на полуострове чрезмерно завышены цены на гостиницы и в сфере услуг.

Сейчас представители российского бизнеса помогают Крыму «кто как может», в том числе собственными «рабочими руками». «Моя недавняя поездка в “Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод” была волонтерской, – рассказывает Галина Анни, создатель московского парфюмерного клуба и творческой лаборатории винтажной моды Sweet Sixties. – В этом году хозяйство столкнется с нехваткой рабочих рук на время уборки розы (первая половина июня) и лаванды (июль). Раньше совхоз заключал договоры с украинскими вузами, и студенты приезжали туда, как на картошку; теперь же по понятным причинам вузы вряд ли отправят учащихся на помощь хозяйству». Крымские власти уже назвали подобные шаги русского бизнеса «весьма благородными», заявив, что ждут от россиян к сезону не только инвестиций, но и «любой посильной помощи». c|R|e

Text: Ekaterina Reutskaya
Photo: Anna Kamyryna



Taurida Darkness

A month after Crimea joined Russia some real estate market participants act as if “there were no real estate in the region”, while others “in accordance with the state vector were willing to invest even the next day”. The most daring will be winners: there might not remain places on the peninsula for those who have decided to “wait and see”.

While many Ukrainian companies are rapidly scaling back business in Crimea, according to the estimates of Rustam Aliyev, partner at Goltsblat BLP LLP, the Russian investors are not showing much interest in investing in the region. However, taking into consideration the fact that Vladimir Putin announced an accelerated development program for the territory and its integration into the Russian economy, as one of Russia’s priorities (as part of the federal government, the Ministry of Crimea was created and a plenipotentiary of the president was appointed), the big players may significantly accelerate their investments into the region. “The Russian government has already announced tax benefits for investors, who will implement projects in Crimea,” as Roman Tkachenko, head of RD Group in Russia, pointed out. “The interest of the state in the development of the peninsula and the establishment of special economic zones increase the investment

attractiveness of the region – for Russian as well as foreign investors.”

Crimeans themselves believe that this Ukrainian businessmen’s “holy place” will not be empty for a very long time. “We are not monitoring the situation in real time, but I believe that the Ukrainian retailers will leave the market,” reflects Elena Nikitenko, director of economic development department at Yalta City Council. “However, we get several calls a day from Russian business representatives who are willing to come to Yalta. We are very flexible and ready to work with investors in real time, even in this difficult transition period. From 1991 to January 1, 2014, Crimea attracted foreign



direct investments of \$1,608,912,000 and about 50% of these were from Russia. Thus, the investment picture has not changed a lot for us: we are waiting for Russian investors, just like during the previous 20 years, and the government will only further intensify its work on special programs.”

According to Alexander Tyulenev, partner at the Renaissance Real Estate Agency (Crimea), it is already possible to speak about the positive prospects for the real estate market on the peninsula, especially in medium and long-term projects. “This is primarily due to modernization of the infrastructure of the peninsula, which has not undergone major changes over the past years as a part of Ukraine,” continues Mr. Tyulenev. “However, even with the rapid modernization projects in the field of transport, energy and other sectors, some tangible results will appear only in two or three years. At the same time, these circumstances will allow investors to enter the market of the peninsula with minimal start-up costs during the acquisition of sites, facilities and companies. Especially taken into consideration should be the limited or no high-quality supply in some segments.”



Rustam Aliyev
Goltsblat BLP LLP
Рустам Алиев

THE LAW TO THE RIGHT

However, Russian experts have assumed an “active waiting position”, when speaking about the “positive perspectives”. According to Irina Onikienko, partner at Capital Legal Services, it is obvious that this region will develop due to transfers from the federal budget and attraction of financing from companies with state participation, and only in last instance – by means of Russian private development projects. “It is possible that there will be interaction between the state and business in the

form of public-private partnerships,” said Irina Onikienko. “The current political situation, including international legal sanctions against Russia, virtually eliminates a number of potential investors among foreign companies.”

In Capital Legal Services, they believe that the greatest difficulties for investors will be associated with the transition. “We need to prepare and reform all legal and public institutions and authorities,” the expert continues. “The creation of a single legal space of Russia and Crimea is declared de jure, but de facto it does not exist yet.” The lawyers refuse to speak about the specific dates of a “full legal unity”, and this is explained by the fact that many things will depend on the work of Moscow representatives of the federal government and the funds, allocated by Moscow to reform state and legal institutions. A five-year period is the most realistic. Meanwhile, real estate market participants may face difficulties in matters of inventorization and real estate property registration, property identification, legalization of unauthorized buildings, and fixing of borders and land titles. In connection with the latter, the experts do not exclude many lawsuits. “These are important questions,” agrees Mikhail Tarasov, managing director of UFG Real Estate. “And now it is very difficult to convince investors that they will have full legal purity while investing. It will take time to normalize the situation, to complete the legal documents correctly, to form cadasters, registers and a database without technical errors. We are very happy to talk about the Crimean direction to our investors, considering it a promising one, even though the economy in this region is now in second place, and politics – in first place. Investors, who want to invest for a long period of time, are interested in the stability of the region, as this is the most important factor. It is necessary to wait until the situation calms down in Ukraine, the International Monetary Fund allocates funds, Ukraine finally forms an opinion on Crimea, and Europe starts to change its opinions and attitudes.”

The region with an unclear legal regime always represents a risk to any institutional investor, says Rustam Aliyev. However, if a favorable economic environment is created and political risks are eliminated, it is not a problem to create the legal environment. “In addition, we must understand that in the mergers and acquisitions market, not only local laws are applicable, but also various international instruments that have long been established and will not require a significant correction (for example, English legislation),” the expert recalls. “This applies both to the real estate market and other areas of mergers and acquisitions.” **At the same time, according to Sergey Yelin, managing partner of Audit and Law, an audit and consulting group of companies, Crimea auditors, lawyers, and appraisers will need considerable time to adapt to the new realities. “Even in the most intense training mode, it will take at least one year,” the expert believes. “There are a lot of specific nuances in public procurement as well.”**

Meanwhile, the Ministry of Economy of the Russian Federation has prepared amendments to the legislation, according to which the re-registration of real estate in Crimea and its inclusion in the cadaster should be completed by 2017. It is assumed that Crimea and Sevastopol real estate, ownership of which was executed after January 1, 2013 (when in Ukraine a unified system of registration was launched) will be automatically included in the Unified State Register of Rights (USRR). As for the other objects, rights are also recognized and will be processed under the simplified scheme. “Obviously, it will be necessary to re-create the system of cadastral registration of real estate, which can take a year or two,” shares Nikolay Vecher, FRICS, vice president and partner at GVA Sawyer. “Another problem would be the rise

of construction costs due to increase in transportation costs: the maritime means of transportation is the main method of shipping construction materials. Here it is worth mentioning the overall increase in real estate prices: incomes of Crimean residents growing to the Russian level will inevitably bring an increase in prices.”

As a result, Crimea in the next six months will remain terra incognita for the great majority of players. However, according to Mikhail Tarasov, the Crimean market right now, despite the moratorium on real estate transactions, is experiencing rising prices – by 30–40%, in comparison to 2013. “However, due to the geographical isolation of the peninsula, in the implementation of new projects, there may appear problems with logistics, so most investors have taken a wait-and-see stance,” reflects Alexey Gulevsky, head of consulting at Astera, an allied member of BNP Paribas Real Estate network. “It will be possible to speak on the prospects in a year’s time. Until there are bridges built across the Kerch Strait, it will be difficult to achieve sustainable economic development of the region. Implementation of infrastructure projects, by contrast, will give a powerful impetus to the development of Crimea.” Denis Kolokolnikov, chairman of the board at the RRG Group of Companies, recalls the Sochi experience. “We have seen how the organization of a global event is fully capable of motivating the creation of good infrastructure, including modernization of the airport and the railway network,” continues Mr. Kolokolnikov. “Crimea needs no less work, and of course, this can be done only by means of a serious involvement on the part of the state.”

OVERSEAS THERE IS A MITE

According to the preliminary analysis of the largest agglomerations of the Peninsula, conducted by Torgovy Kvartal Development, despite the presence of a significant amount of Ukrainian and international retail operators, the retail real estate market in the Crimea is underdeveloped. “We have identified several cities that may be of most interest to federal and international developers of retail real estate: Sevastopol, Kerch, Evpatoria, Feodosia and Yalta,” lists Andrey Chmutov, general director of Torgovy Kvartal

What are the prices?

Offices for rent:

in Simferopol – \$120–400/sqm per year;
in Yalta – \$150–700/sqm per year;
in Sevastopol \$120–480/sqm per year.

The cost of land ownership (commercial purpose):

in Yalta – \$50–250/sqm;
in Simferopol – \$50–100/sqm;
in Sevastopol – \$40–90/sqm.

Warehouse for rent:

in Simferopol – \$50–100/sqm per year;
in Yalta – \$60–150/sqm per year;
in Sevastopol – \$30–120/sqm per year.

SC rent:

in Simferopol – \$150–800/sqm per year;
SC rent in Yalta – \$240–1500/sqm per year;
SC rent in Sevastopol – \$200–800/sqm per year.

Source: Renaissance Real Estate

Development. “Speaking about Simferopol, according to our estimates, the potential new input of quality retail real estate in this city is close to zero: there are several high-quality shopping centers, the total amount of which exceeds 170,000 sq m.”

Torgovy Kvartal Development notes that the retail real estate market of the peninsula is promising, in terms of low levels of competition. However, companies see some risks due to weak socio-economic indicators in the region. “The average wage at the beginning of this year is about 10,000 rubles, which is more than two times lower than the national average,” continues Andrey Chmutov. “This may cause low purchasing power and, as a consequence, low turnover and weak revenues for retail complexes. On the other hand, the seasonal factor is of great importance, as in the summer time, the Peninsula is visited by several million tourists. The degree of influence of these factors on the market, as well as the peculiarities of local consumer demand, requires a detailed study, the results of which will predict the levels of rental rates, attendance, conversion and other performance indicators of the shopping centers.”

Rents in the professional shopping malls in Crimea today constitute from \$600 to \$2000 per year. “There are very few professional operators in Crimea,” says Alexey Gulevsky. “It is necessary to list among the major retail chains such players as METRO Cash & Carry, Auchan and the Ukrainian networks (ATB, Silpo, etc.)” It is not surprising that the experts see high prospects for grocery hypermarket networks on the peninsula. However, these are not hurrying to open their shopping centers in Crimea. “Representatives of Lenta Company attended the meeting with the government of Moscow Oblast on the issue of cooperation with the manufacturers of goods from Crimea,” says Yana Mogileva, public relations specialist at the Lenta Company. “We listened to the government’s proposals to support Crimean winemakers. The question of extending the range of Crimean wines and cooperation with manufacturers will be analyzed in due course, and we are ready to hold talks with the manufacturers. It should be noted that the Lenta Company has been successfully cooperating with Crimean manufacturers for a long time already: there are 20 varieties of Crimean wines in this hypermarket’s chain stores.”

Moscow jewelry retailers have clearer plans. “We consider Crimea a region of promising development,” says Maxim Weinberg, executive director of the Adamas Company. “In terms of the presence



Alexander Tyulenev
Renaissance Real Estate Agency
(Crimea)
Александр Тюленев
агентство
недвижимости
«Ренессанс» (Крым)



Alexey Gulevsky
Astera in alliance with
BNP Paribas Real Estate
Алексей Гулевский
Астера в альянсе
с BNP Paribas Real Estate

of federal networks, the Crimean market is far from saturation, which gives us reason to anticipate high demand for the entire range of Adamas' products: both classical gold lines and youth brands, such as APM, Monaco and Agatha, oriented to fashion-consumption." The company notes the advantages for jewelers in the region: huge tourist flows and the traditional "southern" attitude toward jewelry. At the same time, the other major jewelry company, Valtera, compares the peninsula with a lottery ticket. "One can win, but it is more likely one will lose and remain without means," says Alexander Seregin, director of marketing at Valtera. "And I would wait for good commercial prospects at least until the situation in Ukraine stabilizes."

In any case, Crimea was undervalued in terms of demand and investment in the last 20 years, Daria Yadernaya, managing director of the Esper Group is sure. "There is a battle in the field for a lot of new brands, shops, and as a result – for retail sites, not only in clothing, but also in other areas," says Daria Yadernaya. "However, the limited paying capacity, rising costs and prices cannot be redeemed by Russian investments: it will take time to rebuild retail business models in this area. Much will also depend on the possibility to determine the influx of foreign demand in the area, in the form of tourism, to develop the investment zones, to expand employment on the peninsula. Crimea has an enormous potential, but the restructuring phase will be long and quite painful. At the same time, it is impossible to postpone entry onto this market: a holy place is never empty, and after a year or two, the market can be divided in such a way that it would be difficult, time consuming and expensive for new players to develop in it."

The peculiarity of international brands in Crimea was entrance only through franchisees (master franchisees, coordinated at the Moscow-Kiev level). The mass-market franchisee brands are represented largely by themselves, and it is unclear who should take responsibility for them, say the representatives of the Esper Group. Franchisees often used other warehouse programs and overall software. They created their own product strategy, the logic of which might have been unknown to the head office. In addition, when the supply of goods was made from the Russian territory to Ukraine, it passed from Kharkov to Crimea, which was the Ukrainian territory. Now due to Ukraine's non-recognition of Crimea's borders and belonging to the Russian Federation, any goods coming into this territory may be considered contraband. This significantly complicates the work of logistics.

Controversial issues arise when dealing with supplies from China. "If the goods are supplied by air, then shipment directly from Russia is much more expensive, and at the same time, the processing of air cargo in Crimea, of course, is not greatly developed," says Daria Yadernaya. "As the Ukrainian hryvnia currency was weaker, compared with the ruble, the transport costs and customs duties were lower for goods coming from the EU and China, the cost of goods was lower. At the moment, the prices have increased by 10%, and they can grow another 10% by the end of summer, and this is not the limit. Moreover, this increase of prices is observed in the background of limited demand, which is not ready to expand, even if they move to Russian wage levels."

Since most of the lease payments are denominated in dollars, there will not be a significant growth in leasing of shopping centers and street retail in Crimea. Esper Group representatives believe that opening of the market for Russian developers would mean expanding the pull of more competitive, in terms of quality, commercial real estate premises and additional services. This would mean "differentiate or die" for the existing shopping centers. This fact will require additional investments for modernization, which has to be finished before the competition comes into full force. "This will require funds and they will be taken from the tenants," believes Daria Yadernaya. "Another aspect is the entrance of a larger number of Russian retailers into the Crimean market. Many of them have had no prior experience with Ukraine or were forced to leave because of bureaucratic problems (Finn Flare), now they can come to Crimea."

Largest Malls of Crimea		
SC	Anchor tenant	Clothing brands
Meganom, Simferopol – biggest SC of the region (75,000 sq m), also caters to the cities of Alushta, Feodosiya, Yalta and others.	Fozzy – wholesale hypermarket (the possibility of wholesale procurement along with retail)	Savage, Kira Platinina, Love Republic, Colin's, Centro, Milavitsa, Parizhanka
Centrum, Simferopol	Fouchet, Detskiy Mir	Oodji, O'Stin, Cropp Town, Chicco, Detskiy Mir (its Russian origin is doubtful)
Dominant, Sevastopol (7,200 sq m)	Fouchet	N/a
Karavella, Sevastopol	Fouchet, Foxtrot	No Russian brands
Musson, Sevastopol	–	O'Stin
Yuzhnaya Gelereya, Sevastopol – most promising for those who plan to enter now: only in February the second 33,000-sqm phase was launched	Fouchet	Intertop (Ukrainian, just to have an idea of the level)
Konfetti, Yalta	Silpo, Eldorado	Mango, Centro

Source: Esper Group

This region is quite controversial in terms of development of the professional retail real estate and retail, agrees Martin Lundvall, general director of Retail Profile Russia. “This is connected not only with political risks, but with the ambiguous macroeconomic situation as well. For example, the weakly developed industrial production meant the region was more subsidized (the situation was the same when it was a part of Ukraine),” says Martin Lundvall. “If we talk about the coming of the big players, such as Retail Profile Russia, to Crimea, we, being a company working in the field of commercialization of shopping centers, always follow the developers and commercialize something. Thus, something must be built first. We could be interested in Crimea as a new platform for development, but first the professional federal and international developers and investors must come.” For the same reason, Russian restaurant investors are in no hurry to invest anything in Crimea. “Krasnodar Krai is the only interesting resort destination,” says Alexey Gisak, founder of the Vokker Company. “As for Crimea, we are not interested in going there ourselves, but we are ready to sell franchises.”

In this regard, although restrained, the retail players might be interested in the warehousing segment. According to the Renaissance Real Estate Agency, now Crimea has a number of professional warehouses and storage premises, including specialized ones, but soon the demand in this segment may exceed the supply. According to Evelyn Ishmetova, development and consulting director at the Land Service, the creation of quality warehouses, in relation to the entry of retail real estate in the region, will lag about three years. “At the moment, our company is working on requests for the selection of land in Crimea through our local partners,” says Ms. Ishmetova.

Investors will be less interested in business centers in the next five years. “There are very few of them in Crimea, and they do not seem to be professional ones. ‘Class A’ business centers are absent in Simferopol and Sevastopol,” says Alexander Tyulenev. For this same reason, there are no professional management companies, and many owners, carrying out projects in the field of commercial real estate, often employ managers without any experience. According to Andrey Sinyavin, director of consulting at Sawatzky Property Management, after having completed the integration of Crimea into the Russian Federation and the settlement of all legal issues related to the status of the republic and the issues of doing business on its territory, management companies operating in Russia, will seriously consider the opportunity to work with objects in Crimea as well. “At the same time, in the next few years in Crimea, there will be a great demand for qualified personnel for the professional management companies,” continues Mr. Sinyavin. “Therefore, companies will have to pay more attention to providing support, for facilities on the peninsula, from their headquarters and the necessary standards for the training of local staff.”

In parallel, the largest Russian services providers may appear on the market: to start renting out space, for example, in the new business centers. “There are no serious offers in the services rendering sphere in Crimea, the market is not developed, and it is little studied and understood by the average Russian businessman,” says Dmitry Nesvetov, director of the Diana Group of Companies. However, the one who first dares to enter this market, from our segment, is more likely to win than lose.”

OTHERS THAT COME TO SWIM IN CRIMEA

The main destination for investment, according to all surveyed players, will be, of course, tourism. And although some representatives of international



hotel brands privately said that “Crimea does not exist for us”, while others complained about the “savagery” and the “habit of cheapness” of the local tourists, almost all hotel brands are likely to open hotels here in the next five years. “No one has forgotten that at one time, Crimea was the first and the best resort of the USSR,” says Mikhail Tarasov. “And this will become a great direction for investors in this sector.” However, the “active Russian presence” in this segment was always observed. “The owners of hotels in Crimea are Sberbank, Gazprom, Lukoil, Alexander Lebedev’s National Reserve Corporation, and many others,” lists Alexander Tyulenev. VTB and Konstantin Grigorishin’s Energy Standard possess sites for the construction of shopping and recreational facilities. Ukraine did not invest into Crimea because of weak capital concentration, leading to low level of awareness of Crimea on the international resort market, says Nikolay Vecher. “As a consequence, in Crimea only six hotels are managed by international operators, although, there are 225 hotels and 650 guest-houses,” the expert continues. “The mini-hotel market (10–15 rooms) is more developed in Crimea. There are about 3,000 such objects. Nevertheless, the demand for hotel services on the market for everything that is called hospitality (hospitality as a business) is very high.”

Difficulties in entering the Crimea hotel segment, according to Marina Smirnova, partner and head of hospitality real estate at Cushman & Wakefield, are traditionally associated with seasonality, poor infrastructure (transport, roads, sufficient water quality, electricity, etc.), limited by the geography of demand and low purchasing power on the domestic market (holiday home projects). “At the same time, Crimea has huge hotel and therapeutic potential,” continues Ms. Smirnova. “In addition, the high



Martin Lundvall
Retail Profile Russia
Мартин Лундвалль



risks are promising high incomes – at the moment the situation reminds of Montenegro in late 1990s, and there is a unique opportunity for “inexpensive” entry onto a promising market.” Several projects in Crimea are now being considered by the RD Group. “We cannot disclose the details, but these will most likely be multifunctional complexes, including the construction of hotels and related entertainment infrastructure,” says Roman Tkachenko.

Thus, now the Crimean authorities face the task of returning all-seasons tourism to the region, as well as the active development of spa destinations. “Yalta was once a leader in investment attractiveness,” says Elena Nikitenko. “We have everything to develop not only traditional, but also pilgrimage, ‘green’ and other types of tourism. It is necessary, according to the leading players in the hospitality industry, not to repeat the mistakes of Sochi, with its chaotic building of private boarding houses “in a new-southern style”. The most attractive places, in general, should not be made available for mass construction, they consider at Cushman & Wakefield.

It is significant that Crimea’s annexation has already created difficulties for the development and adaptation of Sochi in the post-Olympic period. “Now Crimea will compete with Sochi and other Russian resorts,” reflects Alexis Delaroff, general director of Accor Hotel Services in Russia, Georgia and the CIS. “In the near future, the peninsula will remain a resort for Russians and Ukrainians, and in order to attract tourists

from abroad, it is important to make significant investments into the tourism infrastructure. With regard to international tour operators, they largely depend on whether local investors are willing to invest into the region.” According to Alexis Delaroff, Accor has no specific plans for Crimea, but they are ready to consider the possibility of entering the peninsula. “Some incentives are needed for business to enter here,” said Yuri Savelyev, member of the presidium of the All-Russia Association of Small and Medium Enterprises OPORA. “For example, it is necessary to exempt these companies for five years from federal taxes and insurance premiums, leaving only the direct expenses – staff salaries and electricity costs. During these years, entrepreneurs themselves will develop the infrastructure: will build the necessary facilities, improve airports, equip ferries, develop the retail network, hotels, and agriculture. All these things will ultimately make Crimea a self-sustaining territory, which will not depend on the state and, on the contrary, after five years, the region will enrich the state budget with additional resources in the form of tax deductions. We now have only 8–10 non-invested regions, the rest are helped by the state in one form or another, so it is important not to miss this opportune moment.” Meanwhile, according to Mr. Savelov, due to lack of competition and high-quality supply, the prices are very high in the hotel and services sectors.

Now representatives of Russian businesses are greatly helping Crimea. “My recent trip to the Alushta Aromatic Sovkhoz-Factory was voluntary,” says Galina Annie, founder of the Moscow perfume club and creative laboratory of vintage fashion – the Sweet Sixties. “This year, the economy will face a shortage of workers in the harvest period for roses (first half of June) and lavender (July). Previously, this factory signed contracts with Ukrainian universities, and students came there, but now, for obvious reasons, universities are unlikely to send students to help this factory.” Crimean authorities have called such steps by Russian businesses “very noble”, saying that they are waiting not only for investments, but also for “any kind of help” from the Russians. ❑|R|e



Alexis Delaroff
Accor Hotel Services
Алексис Деларофф

МОСКОВСКАЯ *биеннале*

АРХИТЕКТУРЫ

4 MOSCOW *biennale*

ARCHITECTURE

XIX МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА АРХ МОСКВА

МОСКОВСКАЯ БИЕННАЛЕ АРХИТЕКТУРЫ

21 - 25 мая 2014, Центральный Дом Художника

При поддержке

Правительства Москвы

Комитета по архитектуре и градостроительству города Москвы (МОСКОМАРХИТЕКТУРА)

ТЕМА БИЕННАЛЕ: КВАРТАЛЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Архитектура

Интерьерные и Экстерьерные решения

Свет в Архитектуре

Детали

Garden Fest тема ГОРОДСКОЙ ДВОР

www.archmoscow.ru

www.moscowarchbiennale.ru

ЦДХ

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ
EXPO-PARK