

Offices / General

На российском рынке недвижимости появились первые признаки кризиса

Из-за кризиса ликвидности многие банки повысили процентные ставки по кредитам для строительных девелоперов в среднем на 2-4%, а некоторые даже прекратили кредитовать строителей.

Retail

Из поколения в поколение

Активный рост предложения торговых площадей и как следствие высочайшая конкуренция в Москве и Санкт – Петербурге стали одной из причин возросшей девелоперской активности на региональных рынках.

Австрийцы построят с РТМ

Австрийский фонд Immoeast поможет компании РТМ строить ТРЦ.

Торговый центр: секреты здоровья

Посетители крупных торговых центров время от времени возмущаются неудобным расположением выходов или сложной системой коридоров, в которых заблудиться и попасть в какое-нибудь подсобное помещение легче, чем найти лифт.

«Молл Менеджмент» заинтересовали полмиллиона

Девелоперская компания «Молл Менеджмент» до конца года начнет строительство двух моллов «Парк Хаус» в Рязани и Астрахани.

Hotel

Rezidor Hotel Group будет управлять отелем «Кlover Групп» в Казани

Компания «Кlover Групп» и международный гостиничный оператор Rezidor Hotel Group подписали договор на управление отелем «Кlover Групп» под брендом Park Inn в Казани.

Warehouse / land

Площадь отеля «Советский» будет увеличена

Глава компании Russian Land Шалва Чигиринский намерен увеличить общую площадь отеля с 18 тысяч до 80 тысяч кв. м и повысить его класс с четырех до пяти звезд.

Кризис бьет по логистике

Если раньше эксперты предрекали, что рынок складской недвижимости Московской области насытится уже к 2010 году, то по мере приближения этого срока они корректируют свои прогнозы на все более отдаленные перспективы.

Такой простой и складный бизнес

Эпоха серых унылых пеналов, растянувшихся вдоль магистралей Москвы и пригородов, уходит в прошлое.

Российский таможенный брокер Arivist Group построит первый собственный склад

Российский таможенный брокер Arivist Group построит для своих клиентов первый складской комплекс в Петербурге, который будет предназначен для временного хранения и растаможки грузов.

Regions

Сочные земли

Глава Минрегиона РФ Дмитрий Козак объявил, что уже отобрал 30 оценщиков, которые будут определять рыночную стоимость земли, изымаемой для строительства олимпийских объектов.

На строительство гипермаркета в Смоленске уже есть три претендента

Гипермаркет в Смоленске намерен построить не только «Гиперглобус», но и корпорация «Грин» и Metro.

Центр поделится землей

Земли федеральных курортов могут быть переданы муниципалитетам, но олимпийские земли останутся у Федерации.

«Холдинг-78» свернул линолеум для склада

В течение года дистрибьютор продовольственных товаров «Холдинг-78», аффилированный с ОАО «ПО Ленстройматериалы», планирует ввести в строй два производственно-логистических комплекса в Колпино и на Парнасе.

Offices / General

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ПРИЗНАКИ КРИЗИСА

Из-за кризиса ликвидности многие банки повысили процентные ставки по кредитам для строительных девелоперов в среднем на 2-4%, а некоторые даже прекратили кредитовать строителей. Из-за дороговизны финансирования проектов девелоперы откладывают их завершение. В результате рынок ждет роста цен на недвижимость для покупателей и арендаторов. В начале этого года московский рынок недвижимости пережил всплеск: за два первых месяца стоимость жилья увеличилась на 10%, столько же, сколько за весь 2007 год. После этого рост начал постепенно слабеть, и в начале этого месяца эксперты рынка недвижимости ожидали, что в мае волна подорожания московской недвижимости окончательно затухнет и наступит период стабилизации. Даже если этот прогноз сбудется, в более долгосрочной перспективе (полтора-два года) докатившийся до нашего рынка недвижимости общемировой кредитный кризис вновь подтолкнет цены вверх. Главная причина тому - вынужденное повышение банками ставок по кредитам, которое началось во втором квартале текущего года. В частности, недавно стало известно, что один из лидеров рынка ипотечного кредитования ВТБ 24 повысил процентные ставки по кредитам на покупку жилья на 0,7% годовых.

Строить стало дорого

Растут кредитные ставки и для строителей, что еще более остро обещает сказаться на ценах на недвижимость. Как сообщили игроки рынка газете «Ведомости», кредиты подорожали в среднем на 2-4%, местами даже на 5-10%, а некоторые банки из первой десятки вообще закрыли позиции по кредитованию строителей или даже по открытым кредитным линиям отказываются давать деньги. Банки подтверждают, что процентные ставки выросли. К примеру, МДМ-банк повысил ставки для застройщиков примерно на 2-3%. ВТБ сообщил о повышении ставок для всех корпоративных клиентов на 1,5-2%. Однако некоторые банкиры утверждают, что девелоперы относятся к тем заемщикам, которые могут позволить себе занять по повышенным ставкам, так как у них высокая норма прибыли. Действительно, согласно опубликованным недавно данным Росстроя, при себестоимости строительства 1 кв. м жилья в Москве в 2007 году размером 34 692 руб. средняя рыночная цена продажи 1 кв. м в начале

апреля составляла примерно 161 тыс. руб., т.е. маржа составляла около 360%. Впрочем, сами застройщики утверждают, что они не получают эту заоблачную маржу, так как Росстрой не учел многих статей их расходов: выплаты столичным чиновникам за аренду земли, затраты на согласование проекта, подключение к инженерным коммуникациям и т.д.

В погоне за коротким долларом

В любом случае, строителям стало сложнее и взять кредит, и выплачивать его. Уже появились первые неплательщики: из-за невозврата кредита девелоперской компанией НБ «Траст» показал по РСБУ убыток за I квартал в 216 млн руб. По данным ЦБ, просроченная задолженность нефинансовых организаций в феврале (по отношению к январю) росла быстрее, чем в прошлом году, - на 8% (вместо 6%) и достигла 92,5 млрд руб. По словам аналитиков, большую часть прироста этой задолженности обеспечили строительные предприятия. Для многих компаний сегодня характерно вытеснение длинных займов короткими: никто не будет платить, к примеру, 12% за трехлетний заем, если можно взять под 10% на год, объясняют аналитики. Эксперты также напоминают, что для застройщиков, как и для большинства других компаний, фактически закрыт и такой вид заимствования, как выпуск облигаций.

На плечи потребителей

В результате темпы ввода коммерческой недвижимости сокращаются. Согласно данным Colliers International, в 2007 г. была введена в эксплуатацию только половина торговой недвижимости из запланированной. Офисная недвижимость тоже «задерживается»: в 2007 г. были перенесены сроки ввода таких многофункциональных комплексов, как «Капитал сити», башня «Южная», «Военторг», «Четыре ветра». Та же ситуация и на рынке складской недвижимости. Аналитики, опрошенные «Ведомостями», говорят, что последствия денежного кризиса будут очевидны через полтора-два года, когда будут завершены проекты, которые сейчас кредитуются: именно тогда мы увидим рост цен продаж и арендных ставок. Все ляжет на плечи потребителей, обещают эксперты.

◆ [RB.RU деловая сеть](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ИЗ ПОКОЛЕНИЯ В ПОКОЛЕНИЕ

Активный рост предложения торговых площадей и как следствие высочайшая конкуренция в Москве и Санкт – Петербурге стали одной из причин возросшей девелоперской активности на региональных рынках. Так, главной тенденцией последних лет стало освоение девелоперскими компаниями городов миллионников и 500 +. При этом в некоторых из них строительство велось настолько активно, что на сегодняшний день объем торговых площадей на душу населения достиг уровней, сопоставимых с рядом европейских городов. Такая ситуация позволила многим аналитикам заговорить о возможности перенасыщения. Тем не менее, учитывая, что большая часть этих площадей относится к, так называемому, «первому поколению» ТЦ, на наш взгляд, говорить об этом пока рано.

Действительно, вопрос о качественных характеристиках рынка – ключевой для девелопера, решившегося на освоение провинции. По мнению экспертов, рынки крупных российских городов хорошо принимают зарубежные стандарты ТЦ. И хотя здесь пока еще нет такого выбора разно-направленных площадей, как на Западе, покупатель подготовлен и адекватно воспринимает новые проекты, направленные на самые разные целевые аудитории. Несколько по другому дела обстоят в провинции, где основную массу торговых объектов составляют объекты, расположенные вне всяких классификаций. По словам директор департамента маркетинга УК «Регионы-Менеджмент» Сергея Гурова, ситуация на сегодняшний день выглядит следующим образом: «Первое поколение – это перестроенные производственные предприятия, дома быта и т.п., второе – объекты, возводимые как торговые центры, но с ограниченными параметрами (узкие коридоры, отсутствие лифтов, эскалаторы, работающие одном направлении, маленькая парковка, отсутствие системы кондиционирования, ограниченные возможности хоздвора и т.д.)».

При этом следует заметить, что когда мы говорим о «последнем поколении» ТЦ, мы имеем в виду не только его технические параметры, но, прежде всего, новый формат, определенную идею, которую и воплощает объект. В концепцию его заложены не только удобное расположение, эргономичность элементов, но и психологический комфорт потребителя. «Здесь все имеет значение: и современные отделочные материалы, и световые решения. Продвинутые

технологии во всем, начиная с инженерии, заканчивая IT решениями, и удобствами, услугами, которые предоставляет ТЦ,- отмечает Наталия Орешина, Директор отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R).- Но главное – это концепция проекта. И сегодняшняя тенденция – это центры, имеющие уникальный дизайн, включающие в себя некие нестандартные компоненты, скажем, увеселительные. И чем больше владельцы на них тратят, тем более долгоиграющим обещает быть проект».

Generation next

Самые подвинутые объекты находятся в самых насыщенных торговыми центрами регионах. Таковыми эксперты считают Казань, Екатеринбург, Новосибирск. По данным Colliers International, лидером среди крупнейших российских городов по обеспеченности профессиональными торговыми площадями является Казань, где на 1 000 жителей города приходится 250 кв. м. «Для сравнения, обеспеченность торговыми площадями на московском рынке составляет 175 кв. м на 1 тыс. человек»,- отмечает Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International. Кроме того, по словам эксперта, высокий уровень возможной конкуренции и хороший потенциал потребительского рынка могут вывести в лидеры также Омск и Уфу. Ольга Ясько прогнозирует насыщение рынка торговой недвижимости этих городов в ближайшие два-три года. Значительная насыщенность наблюдается и в отдельных городах европейской и южной частях страны.

Осваивая регионы, девелоперы отмечают, что стоимость строительства там примерно такая же, как и в Москве. Конечно, стоимость земли там несколько ниже, однако доходность все равно пока выше в столице, где объект окупается значительно быстрее. По словам Сергея Гурова, в некоторых регионах уже намечается тенденция к снижению, арендных ставок, прежде всего, для «якорных» арендаторов. Это ведет к некоторому увеличению сроков окупаемости. Однако, в регионах с низкой насыщенностью и качественными площадями ставки аренды продолжают расти. Именно по этим причинам в настоящий момент большинство стоящих торговых центров представляют собой качественные объекты. Ситуацию комментирует Виталий Ефимкин (ГК «Ташир»): «в России очень высокий уровень развития девелопмента. У нас строятся ТЦ самого последнего поколения. Иностранцы удивлены тем, насколько быстро этот бизнес развивается у нас».

Старое и новое

Таким образом, новые торговые центры постепенно замещают старый фонд, выигрывая за счет более высоких потребительских качеств, не смотря на более высокие арендные ставки. Если смотреть глобально, то речь идет о смене поколений, которая в том или ином виде наблюдалась в разные времена не только в России, но и во всем мире. Другое дело, что тот путь который Европа или Америка прошла за 50 лет, мы проходим в несколько раз быстрее. Тем не менее, говорить о зарубежных тенденциях, которые наша страна повторила бы в ходе развития рынка, невозможно. «И там, как и у нас, все всегда зависело от конкретной ситуации, которую девелоперу диктовала экономическая составляющая», - считает Наталия Орешина (C&W/S&R). Можно сказать, что западный рынок до сих пор демонстрирует высокую динамику, несмотря на высокую насыщенность рынка торговыми объектами. С этим согласен и Сергей Гуров («Регионы-Менеджмент»): «Девелоперы идут путем развития «продукта»: усовершенствование торговых центров, поиск все более современных решений (архитектурных, сервисных), позволяющих заинтересовать как посетителей, так и арендаторов». Из этого следует, что высокий уровень насыщенности торговыми площадями – не препятствие для развития, более качественные ТЦ будут востребованы. При этом практически невозможно перешагнуть через «поколение» объекта – не позволит экономика проекта, который будет слишком долго окупаться. Тут нужно ориентироваться и на подготовленность посетителя, должна просматриваться четкая целевая аудитория.

В тоже время наличие на периферии множества объектов «первого поколения», с одной стороны, и расчет сроков окупаемости будущего проекта, с другой, каждый раз ставят девелопера перед вопросом, что выгоднее – строить «с нуля», или осваивать уже существующий объект. Девелоперу, как правило, интереснее начинать проект «с котлована», чем проводить реконструкцию. «Перестраивать старые объекты почти всегда дороже, - замечает Александр Горбачев, Руководитель отдела маркетинга «Megalogic».- В торговых центрах важна продуманная концепция, и ее качественное исполнение при строительстве. Если реконструкция накладывает ограничения, это может нанести вред с точки зрения привлекательности и функциональности». Основываясь на опыте компании, вице-президент ГК «Ташир» Виталий Ефимкин уверен: «Не всегда возможно перестроить старые объекты из-за расположения галерей, сетки колонн, закрытой планировки, и проч. И это действительно ограничивает возможности». Наталия Орешина (C&W/S&R) представила еще один вариант развития событий, когда перестраивается только часть объекта, в то время как другая функционирует:

«Перестраивать уже функционирующие объекты – это, безусловно, гораздо дороже. Как правило, это бывает необходимо компании-владельцу, когда нужно поддержать объект в действующем состоянии. В этом случае, какая-то часть центра будет изменяться, в нее будут вкладываться деньги, ее будут усовершенствовать, если это позволяет конструкция здания, а вторая часть объекта будет приносить доход». Очевидно, постоянный прирост торговых площадей в регионах, как и в столицах, неизбежен. Только в этом году, согласно прогнозам аналитиков C&W/S&R объем новых площадей составит порядка 2 млн. кв. м.

Метров много не бывает

Эксперты, однако, сходятся во мнении, что говорить о перенасыщении регионального рынка ТЦ еще рано. И хотя в некоторых городах количество квадратных метров торговых центров на душу населения действительно завышено, строить там можно и нужно. «Важно понимать, что такие большие цифры нередко складываются не только из реально стоящих, но и из заявленных к строительству объектов», - замечает Наталья Орешина. Кроме того, по мнению Сергея Гурова, уже сейчас становится ясно, что часть из заявленных объектов не откроется в силу складывающейся конкурентной среды, сложностей с финансированием, поиском генподрядчиков, нестыковками с местной администрацией и т.д. Если внимательно рассмотреть региональный рынок торговых центров, то выясняется, что города, где, казалось бы, дефицит качественных площадей небольшой или отсутствует вовсе, по факту готовы представить лишь объекты «первого поколения», не соответствующие современным стандартам. [Ольга Ясько \(Colliers International\)](#) отмечает и [благоприятные макроэкономические условия, рост благосостояния населения](#). [«Точка насыщения региональных рынков будет смещаться в сторону увеличения торговых площадей на душу населения. Кроме того, удачно расположенный профессиональный торговый центр даже на насыщенном рынке найдет своих покупателей и будет успешным. Эти факторы среди прочих являются причиной оптимизма девелоперов, заявляющих новые проекты даже в городах с близким к насыщению рынком»](#), - считает эксперт.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АВСТРИЙЦЫ ПОСТРОЯТ С РТМ

Австрийский фонд Immoeast поможет компании РТМ строить ТРЦ. Первоначально партнеры собираются вложить в проекты порядка \$150 млн. Позже инвестиции могут быть увеличены до \$500 млн. ОАО «РТМ» и Immoeast подписали соглашение о стратегическом партнерстве, говорится в совместном заявлении компаний. Согласно этому документу партнеры собираются создать совместное предприятие, которое займется девелопментом и эксплуатацией объектов недвижимости. Что это будут за объекты, пока не разглашается, но ранее РТМ заявляла о том, что помимо торгово-развлекательных комплексов компания будет строить многофункциональные проекты, совмещающие в себе жилье, гостиницы, офисы, развлекательную и торговую часть.

Скорее всего, 51% СП будет владеть РТМ, 49% — австрийской фонд, говорится в сообщении. По словам гендиректора «РТМ девелопмент» Владимира Киреенко, российская компания будет управлять проектами, а Immoeast — отвечать за привлечение финансовых ресурсов. На первоначальном этапе инвестиции Immoeast составят \$150 млн, сказано в сообщении.

Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество», говорит, что с учетом кредитных ресурсов компании могут привлечь в районе \$450 млн. Ранее Immoeast уже предоставил РТМ бридж-кредит на \$15 млн. Получить комментарии фонда вчера не удалось.

В сообщении говорится, что первым проектом партнеров станет строительство в Санкт-Петербурге на 6,1 га торгово-развлекательного центра площадью 90 000 кв. м. Открытие ТРЦ запланировано на 2009 г. «В Питере пока не так много качественных ТЦ, и емкость рынка там еще достаточно высока», — считает старший консультант отдела финансовых рынков и инвестиций компании Knight Frank Ярослав Коцюба.

Сотрудничество с Immoeast не ограничится \$150 млн. «Мы ведем переговоры о реализации ряда проектов», — цитируются в сообщении слова гендиректора РТМ Эдуарда Вырыпаева. Два девелопера, знакомые с планами партнеров, утверждают, что Immoeast планирует предоставить на проекты РТМ около \$500 млн. В РТМ это комментировать не стали.

«СП выгодно обеим сторонам. Immoeast — крупный фонд, инвестирующий в торговую недвижимость на территории России», — говорит Коцюба. А коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев напоминает, что, как правило, Immoeast покупает только готовые проекты, но в связи с тем, что качественных объектов на рынке немного, компании приходится вкладывать и на начальном этапе.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР: СЕКРЕТЫ ЗДОРОВЬЯ

Посетители крупных торговых центров время от времени возмущаются неудобным расположением выходов или сложной системой коридоров, в которых заблудиться и попасть в какое-нибудь подсобное помещение легче, чем найти лифт.

Что говорить о тех, кому «посчастливилось» работать в неудобном здании. Исправить недостатки в некоторых случаях просто невозможно. Поэтому здесь стоит вспомнить старое доброе правило: «не лечить, а предупреждать». Роль УК в нормальном функционировании объекта рассматривалась в рамках второй конференции «Техническое обслуживание и управление эксплуатацией объекта».

Лучше предупреждать...

Избежать неудобств при эксплуатации объектов коммерческой недвижимости как раз и должна помочь управляющая компания* — при условии что к ней обратились (или создали собственную) до того, как здание было построено и сдано госкомиссии.

По оценкам специалистов рынка коммерческой недвижимости, за время службы здания более 85% всех затрат приходится на эксплуатационные расходы. Неграмотно спроектированное здание в конечном итоге может еще увеличить эту цифру. Учитывая то, что главная цель собственника — извлечение прибыли, а обслуживание здания — это отдельная, трудоемкая сфера деятельности, требующая специального опыта и навыков, неудивительно, что к решению эксплуатационных проблем все чаще привлекаются профессиональные УК. К

собственникам приходит понимание того, что обращаться к управляющей компании нужно как можно раньше – в идеале, еще на этапе проектирования: если объект недвижимости соответствует всем строительным нормам, это еще не означает, что он будет удобен в эксплуатации. Нужно отдавать себе отчет, что для строителей приоритетная задача – вовремя сдать проект. Заказчик, будущий собственник, тоже не всегда способен предусмотреть все нюансы и проследить выполнение требований на всех этапах строительства. Именно здесь появляется поле деятельности для УК. Дмитрий Степовой, управляющий директор City Property Management (ТРК «Атриум»), объяснил на простом примере важность участия УК в проектировании. В «Атриуме» освещение было запланировано таким образом, что сотрудники тратили массу времени на включение всего необходимого света в комплексе. «Позже этот процесс был оптимизирован управляющей компанией, но подобного неудобства можно было избежать, участвуя УК в проектировании», – отметил Степовой.

...Чем лечить

«Управляющая компания должна участвовать в разработке архитектурной концепции, рассмотрении концепции инженерного обеспечения, разработке технических спецификаций и договора генподряда, так как цель и задача собственника иная, нежели отслеживание и контроль таких моментов», – продолжает эксперт. Организация, которая будет впоследствии заниматься эксплуатацией и обслуживанием здания, при рассмотрении архитектурной концепции может предусмотреть важнейшие моменты, которые будут непосредственно сказываться на доходности коммерческой недвижимости. Например, эффективное размещение арендаторов в будущем здании. Особенно этот момент важен в торговом сегменте: ротация арендаторов здесь самая высокая по всему рынку коммерческой недвижимости, и ошибки в их подборе и размещении ведут к снижению количества покупателей и к уменьшению оборота. В идеале к моменту начала функционирования ТЦ для покупателей пул арендаторов должен быть сформирован и к открытию должны быть готовы не менее 70% из них. Еще один важный эксплуатационный момент, о котором, надо признать, иногда забывают, – это удобство для посетителей. Можно правильно выстроить концепцию ТЦ, тщательно продумать и правильно разместить арендаторский пул, грамотно выбрать «якорь», не ошибиться с местом для ресторанного двора. Но при этом не предусмотреть такой прозаичный момент, как размещение мест общественного пользования в нескольких метрах от фудкорта (увы, такие просчеты не редкость). Кроме того, нужно рассчитать размер санузла, чтобы не вызвать очередей в «часы пик». Ошибки здесь

неминуемо снижают посещаемость ресторанный дворика, а следовательно, собственник недополучит прибыль. Таких моментов, о которых в процессе проектирования, случается, забывают, в действительности множество. Важно также, чтобы эксплуатационная организация участвовала в формировании основных требований к арендаторам, подчеркивает Дмитрий Степовой. К примеру (если уж мы начали о прозаическом), нужно ли на каждой арендуемой площади предусматривать отдельный санузел? Или сотрудники арендатора будут пользоваться общим? «Если рассматривать ситуацию с точки зрения безопасности, то непонятная тетушка, нанятая в качестве уборщицы арендатором, которая будет курсировать с ведрами в общественный туалет, осложнит контроль над безопасностью здания», – рассуждает эксперт. С другой стороны, кто будет обслуживать и содержать санузел на арендуемой площади? Или, может быть, вообще запретить арендаторам привлекать собственный персонал для уборки помещений, обязав использовать с этой целью службу клининга эксплуатационной организации здания? Подобные тонкости очень трудно продумать и предусмотреть непрофессионалам, а проблем, если не продумать эти моменты заранее, будет не избежать.

...Но и вылечить можно

Надо сказать, что риск провала для УК (а, например, готовность только 20% арендаторов к открытию торгового объекта, что случается на столичном рынке, – это явный провал) отчасти уравнивается при работе в ТЦ тем, что результат ее работы будет куда заметнее, чем в офисном или складском сегментах: там исправить ошибки, допущенные на раннем этапе, практически невозможно. Качественное же управление способно повысить доходность уже действующего торгового объекта. Ну а собственнику, разумеется, нужно быть готовым к тому, что участие управляющей компании в проектировании потребует выделения средств на содержание специалистов. Кроме того, подобное вмешательство, скорее всего, приведет к внесению изменений в уже принятые проектные решения. Но когда речь идет о тысячах квадратных метров коммерческой недвижимости, сулящей неплохой доход, то такая игра стоит свеч.

◆ [Собственник](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МОЛЛ МЕНЕДЖМЕНТ» ЗАИНТЕРЕСОВАЛИ ПОЛМИЛЛИОНА

Компания будет развивать сеть моллов «Парк Хаус».

Девелоперская компания «Молл Менеджмент» до конца года начнет строительство двух моллов «Парк Хаус» в Рязани и Астрахани. В каждый проект площадью 50-70 тыс. кв. метров будет инвестировано порядка \$200 млн. По оценкам экспертов, в данный момент рынок коммерческой недвижимости Астрахани и Рязани далек от насыщения, а у ритейлеров, планирующих экспансию в регионы, высок уровень интереса к качественным торговым площадям. Это и объясняет интерес «Молл Менеджмента» к городам, которые раньше не вписывались в концепцию развития сети «Парк Хаус».

Самарская УК «Молл Менеджмент» намерена построить моллы «Парк Хаус» в Рязани и Астрахани. В компании пояснили, что реализация этих проектов сейчас на стадии утверждения концепции. «В этих городах мы планируем возвести моллы площадью 50-70 тыс. кв. метров (площадь самарского объекта после реконструкции — 56 тыс. кв. метров). Земельные участки сейчас в стадии оформления», — пояснил начальник отдела исследования рынка Дмитрий Баранов, уточнив, что оба ТРЦ будут располагаться в черте города. Возведение объектов в Рязани и Астрахани начнется в конце 2008 — первой половине 2009 года. Инвестировать в проекты УК «Молл Менеджмент» будет стратегический инвестор УК «Молл Менеджмент» — компания Meinl European Land, владеющая большинством моллов «Парк Хаус». Стоимость строительства составит в среднем \$1200-1300 за 1 кв. м, то есть совокупные инвестиции превысят \$200 млн.

Ъ УК «Молл Менеджмент» образована в ноябре 2005 года на базе самарской группы компаний «Время», реализовавшей проекты «Парк Хаус» в Самаре, Тольятти, Волгограде, Екатеринбурге и Тольятти. В настоящее время УК «Молл Менеджмент» эксплуатирует моллы «Парк Хаус» в Волгограде, Екатеринбурге и Тольятти, а также реализует проекты в Уфе, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Астрахани и Рязани.

Ъ Meinl European Land — имущественная холдинговая компания, в настоящее время владеет 170 торговыми объектами в Чехии, Венгрии, Словакии, Польше, России, Румынии и странах Балтии (совокупная площадь, сдаваемая в аренду, — более 650 тыс. кв. м). Объем инвестиций в проекты торговой недвижимости в 2007 году превысил 1 млрд евро, в т.ч. 20% на проекты в России.

По словам господина Баранова, пул якорных арендаторов еще не сформирован, но по каждому проекту «ведутся переговоры с тремя-четырьмя крупными операторами». По прогнозам участников рынка, велика вероятность того, что якорными арендаторами на новых объектах станут стратегические партнеры УК «Молл Менеджмент» — торговые сети «Техносила» и «Перекресток». Вчера в сети «Техносила» подтвердили факт ведения переговоров, пояснив, что «сейчас они в стадии обсуждения площадей». Получить комментарий в Х5 вчера не удалось.

Примечательно, что ранее в стратегии развития УК «Молл Менеджмент» фигурировали лишь города-миллионники; молл «Парк Хаус» в Тольятти был единственным объектом в городе с населением меньше миллиона. Смену концепции сети и интерес к городам-полумиллионникам в компании объяснили быстрым развитием современных моделей потребления, заметным ростом доходов, а также высоким уровнем интереса к качественным площадям у ритейлеров, планирующих экспансию в регионы.

По словам господина Баранова, в данный момент рынок коммерческой недвижимости Астрахани и Рязани далек от насыщения, хотя планы строительства продекларировал ряд девелоперов. Таким образом, через 2-3 года в этих городах одновременно будет введено в эксплуатацию 150-200 тыс. кв. метров коммерческой недвижимости. Региональные конкуренты «Молл Менеджмент» в Астрахани и Рязани вчера отказались комментировать перспективы нового участника рынка.

Эксперты называют такую смену ориентиров девелопера логичной. По мнению директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, «Молл Менеджмент» могли столкнуться с банальным отсутствием земли в городах-миллионниках, «выход в города 500+ это не смена курса, а норма рынка для компании, развивающей сеть», убеждена эксперт. По мнению финансового аналитика ИК «Брокеркредитсервис» Татьяны Бобровской, с ростом конкуренции среди девелоперов за территории в городах-миллионниках, а также в свете повышения уровня доходов в регионах, в зону интереса большинства девелоперов начинают входить города с меньшим населением. «Темпы роста стоимости земли во многих городах пока заметно отстают от аналогичных показателей для городов-миллионников», — считает госпожа Бобровская. По ее словам, такая «смена ориентиров» — тенденция, и наблюдается не только в сегменте торговой, но также офисной и жилой недвижимости.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 Апреля, № 61

По прогнозам участников рынка, средняя арендная ставка в новых объектах сети «Парк Хаус» для крупных арендаторов составит \$160-180 за квадратный метр (для сравнения, аналогичная ставка для объектов в Самарской области \$200. — „Ъ”). При этом окупаемость проектов составит 6-7 лет.

По мнению Татьяны Ключинской, успешность проекта будет определяться пулом арендаторов. «Супер- и гипермаркетами бытовой техники, как, впрочем, и продуктовыми, сейчас никого уже не удивишь. Крупные ритейлеры уже вышли в эти регионы. Очевидна другая тенденция — все больше трафика образуют одежные операторы, такие как Inditex, Maratex, Enrof и другие, приводящие в ТРЦ по 6-8 брэндов. Сильная торговая галерея становится нормой рынка», — резюмирует госпожа Ключинская.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

REZIDOR HOTEL GROUP БУДЕТ УПРАВЛЯТЬ ОТЕЛЕМ «КЛОВЕР ГРУПП» В КАЗАНИ

Компания «Кlover Групп» и международный гостиничный оператор Rezidor Hotel Group подписали договор на управление отелем «Кlover Групп» под брендом Park Inn в Казани, говорится в пресс-релизе «Кlover Групп». «Это вторая гостиница «Кlover Групп», которой будет управлять Rezidor», - подчеркивается в сообщении.

В пресс-релизе указывается, что отель Park Inn на 174 номера планируется открыть в Казани в декабре 2011 года в составе многофункционального комплекса (МФК) Clover Plaza площадью 103 тысячи квадратных метров. «Отель включает в себя ресторан, бар и несколько конференц-залов», - рассказывается в сообщении.

«Кlover Групп» является управляющей структурой по девелопменту зданий и территорий и эксплуатации объектов коммерческой и жилой недвижимости. Компания реализует проекты по созданию многофункциональных комплексов под брендом «Clover», включающие в себя офисную, торговую, развлекательную, жилую и гостиничную составляющие, а также проекты по развитию сетей семейно-досуговых центров «Я игра Ю», торгово-развлекательных центров и объектов жилой недвижимости.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЛОЩАДЬ ОТЕЛЯ «СОВЕТСКИЙ» БУДЕТ УВЕЛИЧЕНА

Как стало известно, Федеральная регистрационная служба внесла в госреестр прав на недвижимость запись, отменяющую запрет сделок с отелем «Советский». После чего его новый владелец – глава компании Russian Land Шалва Чигиринский намерен увеличить общую площадь отеля с 18 тысяч до 80 тысяч кв. м и повысить его класс с четырех до пяти звезд. Напомним, отель «Советский» был куплен структурой Чигиринского ООО «Советский» Лимитед» на аукционе 19 июня 2007 года за \$63 млн.

Однако арендатор гостиницы (договор до 2018 года)- ООО «Отель «Советский» подало в арбитражный суд Москвы иски к организаторам торгов – департаменту имущества города Москвы и специализированному государственному унитарному предприятию по продаже имущества Москвы. Истец оспаривал законность аукциона и его результаты, и суд принял обеспечительные меры, запретив сделки с имуществом, сообщает «Коммерсантъ».

Как отмечает издание, после положительных решений по судебным тяжбам вокруг отеля «Советский» на Ленинградском проспекте его новый владелец Чигиринский начал строить планы по реконструкции гостиницы.

Площадь отеля «Советский» на Ленинградском проспекте будет увеличена с 18 тысяч до 80 тысяч квадратных метров. Существующий отель будет отреставрирован, а на соседнем участке мы построим современную гостиницу, и оба объекта будут объединены в единый комплекс, сообщил Чигиринский «Коммерсанту». По информации издания, для управления пятизвездным гостиничным комплексом компания пригласит международного оператора.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

КРИЗИС БЪЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Если раньше эксперты предрекали, что рынок складской недвижимости Московской области насытится уже к 2010 году, то по мере приближения этого срока они корректируют свои прогнозы на все более отдаленные перспективы, которые теперь выглядят достаточно туманными. Давая прогнозы относительно складского рынка, эксперты стараются быть максимально осторожными, поскольку на этот сегмент коммерческой недвижимости влияет множество факторов.

Среди основных, по мнению Максима Шакирова, регионального директора департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, можно выделить состояние финансового рынка, вопросы привлечения финансирования строительства, процентные ставки по кредитам, общую экономическую ситуацию, себестоимость строительства, инфляцию, стоимость земельных участков, подведение необходимых коммуникаций, развитие потребительских рынков, рост благосостояния населения, спрос и его корректировку со стороны основных потребителей складских комплексов — логистических компаний и ритейл-операторов.

Егор Дорофеев, директор отдела складов и производства компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, полагает, что при нынешних темпах строительства насыщение рынка займет не менее пяти лет.

«Мы считаем, что емкость рынка составляет не менее 10 млн кв. м, из них пока построено около 4 млн кв. м», — говорит он. Существуют и более оптимистичные для девелоперов прогнозы. «В целом по России еще ни один из аналитиков не сказал, что мы хотя бы приблизились к удовлетворению спроса на склады. Можно посчитать потребность на них в настоящий момент, но никто не в состоянии четко сказать, какой она будет через три года», — полагает Владимир Мехришвили, управляющий партнер холдинга недвижимости „Корпэстейт“. — Если через год будет сдан в эксплуатацию 1 млн кв. м складских помещений, то сегодняшний спрос покроется». Каким будет спрос через год — неизвестно. Он идет по нарастающей, вслед за развитием ритейла и торговых сетей в регионах.

«Ввод в эксплуатацию новых складских объектов не приведет к существенному увеличению предложения в этом сегменте, так как около 95% складских площадей сдается в аренду до окончания строительства. В настоящее время доля вакантных площадей класса А составляет примерно 1%»,— считает Мехришвили. Правда, все оптимистичные прогнозы разбиваются о несоответствие планов девелоперов реальной действительности. По данным Дорофеева, складских проектов ежегодно заявляется в среднем на 1 млн кв. м, из которых реализуется не более половины. Традиционно этот сегмент лидирует по отставаниям сроков строительства. «Не секрет, что раньше проекты начинали строиться без документов, а все разрешения девелоперы получали в процессе. Сейчас контроль над этим усилился, и документы получать приходится сразу. А это сложная процедура»,— рассказывает Дорофеев. Второй фактор — удорожание строительства. Из-за него многие проекты вообще не выходят на рынок.

По данным Cushman & Wake field Stiles & Riabokobylko, стоимость строительства в московском регионе растет на 30% в год. Сергей Белошапко, начальник отдела производственных помещений DTZ, и вовсе называет цифру 45–50%. Сильно осложняет развитие складского сектора и мировой кризис. Если раньше многие российские банки достаточно охотно снабжали девелоперов сравнительно дешевыми деньгами, то сейчас эти финансовые источники, по сути, отсутствуют. «По многим проектам есть подписанные банком кредитные договоры, но самих денег нет»,— рассказывает Дорофеев. Белошапко отмечает, что кредитные ставки для девелоперов выросли с 10% до 13–14%, и теперь доступность средств для проектов без внушительного обеспечения и невероятной доходности сомнительна.

Тем не менее рынок складов в Московской области остается привлекательным для инвесторов. По сведениям Мехришвили, доходность складских проектов составляет 13–15% при окупаемости в среднем от семи до десяти лет, что привлекает внимание иностранных инвесторов, заинтересованных во вложениях в долгосрочные стабильные проекты, и стимулирует развитие сектора. Способствует привлекательности сегмента и уровень ставок. По данным Мехришвили, арендные ставки для складских комплексов класса А сейчас составляют \$115–135 за 1 кв. м в год, класса В — \$100–125 (без учета НДС и операционных расходов). При этом ставки аренды в московском регионе остаются одними из самых высоких в Европе.

«Сейчас мы находимся на уровне \$140 за 1 кв. м, включая все налоги и коммунальные услуги. До конца года будет рост примерно до \$145, и факторов для снижения мы пока не видим»,— отмечает Дорофеев. По его мнению, когда спрос и предложение сбалансируются, девелоперы не смогут играть на высоком

спросе. В то же время и снижения ставок не произойдет. Всею виной все та же постоянно растущая стоимость строительства. Между тем эксперты утверждают, что не все так плохо: будет наблюдаться активная экспансия профессиональных девелоперов и логистических операторов на региональных рынках. Потенциальные арендаторы становятся более требовательными и выбирают объекты с хорошей концепцией, поэтому вырастет спрос на высококачественные логистические услуги.

◆ [Business & Financial Markets](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТАКОЙ ПРОСТОЙ И СКЛАДНЫЙ БИЗНЕС

Эпоха серых унылых пеналов, растянувшихся вдоль магистралей Москвы и пригородов, уходит в прошлое. В этом можно убедиться, совершив небольшое путешествие по Ленинградскому, Минскому, Симферопольскому или другим шоссе Подмосковья. Первое, на что невольно обращаешь внимание, — пестрота, яркость, ухоженность и организованность территории складских комплексов.

Кажется, что устройство таких зданий незатейливо, но это иллюзия. Техническая «начинка» складских зданий далеко не проста, а их внутреннее обустройство требует профессионального и педантичного подхода. Нелегко и поиск места для реализации складских проектов. Недостаток земельных участков, имеющих необходимую инфраструктуру и расположенных в стратегически выгодных точках, существенно сдерживает развитие складского бизнеса. Существуют и трудности, связанные с переводом участков из категории сельхозназначения в промышленные земли. Возможно, именно в силу этих причин складской бизнес в России долгое время практически не развивался. Активные продажи качественных складов начались лишь в 2005 году. Собственниками складских комплексов чаще всего выступают инвестиционно-девелоперские компании и крупные логистические организации. Пошли по пути создания собственных складов и многие ритейлеры, поскольку это позволяет сократить затраты на хранение товаров и сократить время поиска подходящих помещений. «С технической точки зрения создание складского комплекса для профессионального девелопера — задача менее сложная в сравнении со строительством, например, торгового или офисного центра. В принципе, имея всю разрешительную документацию и

подведенные коммуникации, складской комплекс средних размеров (30–50 тыс. кв. м) реально возвести за восемь–десять месяцев», — уверен заместитель директора отдела складских и промышленных помещений компании «Jones Lang LaSalle Россия и СНГ» Олег Альтшуль. Однако если говорить о создании высококлассного складского объекта площадью от 50 тыс. до 300 тыс. кв. м (сегодня актуальна именно эта тенденция), то, по мнению многих специалистов, серьезную проблему создает значительная сумма инвестиций, равняющаяся примерно \$10–20 млн. Такими средствами располагают только крупные компании. Технический директор управляющей компании Placon property management Алексей Коноплев считает несколько иначе: «Затраты на возведение складского помещения заметно ниже, чем на возведение офиса. Но средства, вложенные в сооружение складского помещения, окупаются дольше, нежели затраты по строительству офиса. Иногда склады окупаются в три раза дольше, чем бизнес-центры».

Выбор по правилам

Девелоперам и инвесторам складских проектов приходится решать множество специфических задач. Одной из них является правильный выбор земельного участка. Для этого предполагаемую к застройке площадку анализируют на предмет наличия подъездных путей, необходимых коммуникаций и особенностей рельефа. Этот этап исключительно важен, поскольку ошибки в выборе участка впоследствии нельзя исправить. В Подмосковье уже известны складские проекты, которые не доведены до конца в силу не слишком удачного выбора места. После рассмотрения существующих земельных предложений выполняется предварительный расчет экономической целесообразности проекта, а затем создается концепция с детальным исследованием рынка и конкурентных проектов. На основании этих исследований инвестор принимает решение о строительстве. Далее приобретает участок и запускается процесс получения акта разрешенного использования, постановления на проектирование и предварительных технических условий.

В России все эти мероприятия носят сложный характер: сроки получения разрешительной документации для возведения непредсказуемы, поэтому период выхода на площадку часто затягивается на неопределенный срок. После окончания строительства на основании акта ввода в эксплуатацию и других документов регистрируется право собственности на объект. Как правило, уже на этапе возведения подбираются потенциальные арендаторы или покупатели, с которыми заключаются соглашения или договоры о намерениях. В этом случае объект быстро начинает приносить доход.

Это типовая схема организации складского бизнеса, но есть и другие варианты. Об одном из них рассказал директор департамента консалтинга и исследований компании «МИЭЛЬ–Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев: «Интересной схемой является строительство складов под клиента (build-to-suit). Наличие гарантированного покупателя существенно снижает риски. Предъявленные клиентом технические характеристики будущего здания сильно упрощают процесс проектирования и позволяют сэкономить при подключении необходимых объемов коммуникаций. Существенно упрощается и получение проектного финансирования — в отличие от спекулятивного строительства. Но эта схема пока не получила распространения в России».

Классное задание

Вопрос о себестоимости строительства — один из самых важных при определении целесообразности того или иного проекта. По данным А. Галеева, стоимость возведения складских помещений колеблется от \$750 до \$1 тыс. за 1 кв. м для класса А и от \$500 до \$700 для класса В. О. Альтшуль дает другие оценки: «Стоимость строительства складских комплексов классов А и В существенно не отличается: стоимость земельного участка и подведение коммуникаций практически идентична. Затраты меняются в зависимости от цены материалов разного качества и высотности объекта». При этом разница арендных ставок на складские помещения классов А и В достигает 30–50%, но, по мнению эксперта, это не является преградой для арендаторов, подыскивающих высококачественные площади. Вместимость и удобство помещений, а также другие преимущества делают использование складов класса А более экономически выгодным, чем эксплуатацию складов класса В. В связи с этим большинство опытных девелоперов предпочитают строить только высококлассные складские терминалы, которые удовлетворяют потребности большинства потенциальных клиентов. Склады класса В появляются на рынке значительно реже — в основном за счет реконструкции построек советского периода. В том, что склады класса А возводить выгоднее, чем аналогичные помещения более низкого уровня, нет ничего удивительного. Этот сегмент рынка коммерческой недвижимости до сих пор далек от насыщения, поэтому так или иначе востребованными оказываются все современные объекты, а большую прибыль, разумеется, приносят наиболее дорогие и качественные предложения. При этом доходность вложений, по усредненным данным, варьируется от 15 до 25% — это один из самых высоких показателей, которые существуют сегодня в коммерческом секторе. Ситуация вряд ли изменится в ближайшее время. Как утверждает А. Галеев, в среднесрочной перспективе рост

розничного товарооборота и импорта будет превышать 10% в год, что делает вложения в сектор складской недвижимости надежными и доходными. Срок окупаемости инвестиций будет равняться девяти–десяти годам, а внутренняя ставка доходности проектов сохранится на уровне 22–25%. К тому же дефицит качественных помещений не удовлетворен и останется неизменным в течение как минимум пяти лет.

◆ M2 = Квадратный метр

◆ ◆ К содержанию

РОССИЙСКИЙ ТАМОЖЕННЫЙ БРОКЕР ARIVIST GROUP ПОСТРОИТ ПЕРВЫЙ СОБСТВЕННЫЙ СКЛАД

Российский таможенный брокер Arivist Group построит для своих клиентов первый складской комплекс в Петербурге, который будет предназначен для временного хранения и растаможки грузов. Разместится он в промзоне «Предпортовая», недалеко от действующих терминалов компаний «Евросиб» и «Интертерминал», пишет РБК daily. Инвестиции в проект составят 12 млн долл. Спрос на складские помещения по-прежнему превышает предложение, поэтому проблем с заполнением площадей у Arivist Group не будет, уверены эксперты. Arivist планирует до конца 2008 года завершить строительство склада временного хранения. Как сообщил РБК daily генеральный директор компании Arivist Logistics Overseas GmbH Дмитрий Васильев, компания приобрела в собственность 2 га земли в промзоне «Предпортовая», рядом с терминалами компаний «Евросиб» и «Интертерминал». В перспективе возможно приобретение еще 1,5 га.

Общий объем инвестиций в проект, включая стоимость земли, составит 12 млн долл. Склад будет иметь класс В и предназначен для хранения и растаможивания грузов клиентов компании. В перспективе возможно предоставление площадей и сторонним компаниям. «В ближайшее время на рынке ожидается появление большого объема складских площадей класса А, а вот количество больших складов класса В, расположенных в непосредственной близости от города и удобных для дистрибуции, недостаточно», — считает Дмитрий Васильев.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 Апреля, № 61

Холдинг Arivist Group был основан в Петербурге в 1992 году, в настоящее время в него входят компании, представляющие весь комплекс услуг в области транспортной логистики: перевозки грузов морским транспортом, контейнерные перевозки, таможенное оформление грузов, юридическое и финансовое сопровождение внешнеторговой деятельности.

◆ Realestate.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СОЧНЫЕ ЗЕМЛИ

Глава Минрегиона РФ Дмитрий Козак объявил, что уже отобрал 30 оценщиков, которые будут определять рыночную стоимость земли, изымаемой для строительства олимпийских объектов. Правда, их не назвал. Сами оценщики пока не стремятся попасть в список избранных. Ведь по каким бы методикам они ни оценивали земельные участки, куча судебных исков от их собственников гарантирована. Одним из самых сложных и спорных вопросов, связанных с проведением Олимпиады в Сочи, остается вопрос земельный.

Нехватка участков породила рост цен, который начался с того момента, как стало известно, что город будет представлен в МОКе и претендовать на проведение Олимпийских игр, и продолжается до сих пор. После объявления Сочи столицей Олимпиады-2014 спрос на землю начал расти грандиозными темпами. По данным Аналитического консалтингового центра «Миэль», только за ночь с 4-го на 5 июля 2007 года цены на недвижимость выросли на 20%.

Хотя официально заявляется, что строительство олимпийских объектов и соответствующей инфраструктуры в Сочи идет по графику, проблема с отводами земельных участков под это строительство еще не решена. Как обещает Виктор Колодяжный, новый глава госкорпорации «Олимпстрой», все работы по этому вопросу завершатся в течение ближайших двух месяцев.

Напомним, что план застройки двухъярусный: в морском кластере будет находиться Олимпийский парк, Олимпийская деревня и два ледовых дворца, а в горном — построят горнолыжные базы, трамплины, лыжные и санные трассы. Как известно, в связи с ограниченностью земельных ресурсов в Сочи и его окрестностях было принято решение о том, что для строительства олимпийских объектов земельные участки будут изыматься у владельцев за определенную компенсацию. Компенсация будет предложена как денежная, так и натуральная, в виде альтернативного земельного участка в Краснодарском крае.

При этом не исключен вариант, что собственнику или арендатору земли могут быть предложены сразу оба вида компенсаций. Сегодня глава Минрегиона РФ Дмитрий Козак объявил о начале первого этапа этого процесса — все процедуры

по отбору оценщиков земельных участков, изымаемых под строительство олимпийских объектов в Сочи, уже завершены. «Будет 30 оценщиков, и цена должна быть рыночной, чтобы не обидеть собственника», — сообщил Дмитрий Козак. Из опрошенных «Экспертом Online» оценщиков никто не признался, что попал в этот список. Но их речи пронизывало беспокойство.

«При определении рыночной стоимости в качестве возможного варианта застройки должно рассматриваться так называемое наилучшее и наиболее эффективное использование земельного участка. Такое использование дает максимальную стоимость земли по сравнению с другими вариантами застройки территории. От того, насколько качественно проведен этот анализ, будет зависеть и адекватность полученного в итоге результата», — говорит Полина Кондратенко, директор департамента оценки компании Colliers International.

В случае если собственники не будут согласны с заключением оценщика о рыночной стоимости выкупаемого участка, законом предусмотрена процедура обжалования его в суде. Однако на фоне постоянного роста цен на землю в Сочи оценщики боятся, что собственники будут иметь чрезмерно завышенные ожидания по поводу цен за выкупаемые участки и, соответственно, судебные тяжбы могут затянуться. По словам Ольги Кузякиной, руководителя отдела земельных отношений Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobytko, «зарубежный опыт проведения Олимпиады говорит о том, что неизбежно возникают судебные тяжбы, когда люди расстаются с землей в пользу государства. Они просто будут обращаться в другую оценочную компанию. Все будет зависеть от этих оценочных компаний, будут ли они применять рыночный механизм оценки». Ольга считает, что все будет понятно уже после первых шести месяцев с момента первого отчета об оценке стоимости земли в Сочи.

Проблема состоит еще и в том, что разброс цен также очень велик. По данным «Миэль», самые дорогие участки в Сочи расположены на расстоянии не более одного километра от моря. Диапазон стоимости таких участков лежит в пределах от 100 до 500 тыс. долларов за сотку. В Центральном районе, который считается самым престижным, средняя цена предложения чуть превышает 70 тыс. долларов за сотку. В Хостинском районе — 33 тыс. долларов за сотку, при этом разброс цен от 4 до 305 тыс. долларов. Такой разброс объясняется тем, что как такового рынка земли в Сочи нет. Ольга Кузякина называет его стихийным. Поэтому очень сложно вынести заключение на основании сравнения стоимости участка со стоимостью сопоставимых участков, то есть имеющих то же наилучшее использование, что и объект оценки, недавно проданных или предлагаемых на продажу.

«При оценке земли существует также способ расчета стоимости на основании анализа будущего девелопмента (соответствующего варианту наилучшего использования)», — комментирует Полина Кондратенко. Только чиновники не боятся связанных с этим вопросом сложностей. «Все будет абсолютно справедливо, и опасности, что кого-то обидим, нет. Наоборот, может быть, себя даже обворуем, но государство готово к таким жертвам», — заверил Козак.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НА СТРОИТЕЛЬСТВО ГИПЕРМАРКЕТА В СМОЛЕНСКЕ УЖЕ ЕСТЬ ТРИ ПРЕТЕНДЕНТА

Гипермаркет в Смоленске намерен построить не только «Гиперглобус», но и корпорация «Грин» и Metro, рассказал первый заместитель губернатора Александр Гринкевич, сообщает «Интерфакс». Ранее администрация Смоленской области ранее одобрила строительство торгового центра «Глобус» с условием обязательного возложения на инвестора обязательства привести в порядок расположенный рядом парк имени 1100-летия Смоленска.

«Гиперглобус» готов взять на себя решение этой задачи. Однако за время, прошедшее с того момента, появились и другие претенденты на эту территорию», - сообщил А.Гринкевич. Так, одним из претендентов является корпорация «Грин», которая предложила администрации построить в этом районе гипермаркет «Линия».

По его словам, «На заседании областной межведомственной комиссии по инвестиционной политике мы обсудили оба предложения - в том числе, с учетом цен в обеих торговых сетях. В «Линии» цены на основные социально-значимые продукты заметно ниже, и я сам смог убедиться в этом в Калуге, где этот магазин появился в прошлом году». Решение пока не принято - комиссия намерена вернуться к нему в конце апреля.

Третьим потенциальным претендентом является российское представительство немецкого холдинга Metro, которое представит свою презентацию на следующем заседании комиссии, добавил А.Гринкевич. «Обременение для всех претендентов одинаковое: благоустройство парка. Я хочу, чтобы обсуждение всех трех вариантов прошло открыто и прозрачно, чтобы не было соблазна обвинить кого-то в лоббировании того или иного проекта», - уточнил первый вице-губернатор.

◆ [Guide to Property](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЦЕНТР ПОДЕЛИТСЯ ЗЕМЛЕЙ

Земли федеральных курортов могут быть переданы муниципалитетам, но олимпийские земли останутся у Федерации. Поправки в законодательство, позволяющие передавать земли федеральных курортов в собственность муниципалитетов и регионов, могут быть приняты в конце июня — начале июля, рассказала вчера в Сочи замминистра экономического развития Александра Левицкая. В Госдуму их внесут в весеннюю сессию.

Курорты федерального значения, по данным Минэкономразвития, есть в 31 регионе (см. таблицу). Сейчас все земли таких курортов в федеральной собственности, отметила Левицкая. Вкладывать средства в их развитие не заинтересованы ни муниципалитеты, ни инвесторы, замечает замдиректора департамента Минэкономразвития Андрей Ивакин. Аренда таких земель идет в обход закона — например, в случае с 20-метровой береговой полосой, объясняет представитель Минрегионразвития Федор Щербаков.

Проект уже проходит межведомственное согласование. Участки санаториев, принадлежащих федеральным ведомствам, территории ФГУПов и земли, зарезервированные для госнужд (например, олимпийские), останутся в федеральной собственности, отмечает Ивакин. Земля под региональными санаториями перейдет в собственность регионов. Остальные земли, в том числе 20-метровая береговая полоса, отойдут муниципалитетам. Землю планируют передавать безвозмездно.

Поправки не затронут постановление правительства о запрете отчуждения федеральной земли, действующее с 4 апреля, утверждает Ивакин. Если понадобится, в него внесут изменения.

Поправки сделают курортные земли лакомым кусочком для бизнеса. **Стоимость земли рядом с сестрорецким курортом, по словам директора петербургского офиса Colliers International Бориса Юшенкова, доходит до \$30 000 за сотку.** Федеральный бюджет на пляжные территории не тратил ни рубля, жалуется мэр Анапы Анатолий Пахомов: «Однако мы не можем выделять средства из бюджета». Если земля будет принадлежать городу, мэрия сдаст ее в аренду, а средства направит на развитие территорий.

Федеральные курорты

РЕГИОН	КУРОРТ	НАСЕЛЕННЫЕ ПУНКТЫ В ПРЕДЕЛАХ КУРОРТА
Краснодарский край	Большие Сочи (145 км побережья)	Сочи, Аглер, пос. Лазаревское и др.
	Анапа – Геленджик	Анапа, Геленджик, Кабардинка
Ставропольский край	Кавказские Минеральные Воды	Кисловодск, Пятигорск, Ессентуки, Железноводск
Санкт-Петербург и Ленинградская область	Южное и восточное побережье Финского залива	Сестрорецкий район
Тверская область	Пионерск	
	Кашин, Селигер	Осташков, Пено и Селижарово

ИСТОЧНИК: МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ХОЛДИНГ-78» СВЕРНУЛ ЛИНОЛЕУМ ДЛЯ СКЛАДА

В течение года дистрибьютор продовольственных товаров «Холдинг-78», аффилированный с ОАО «ПО Ленстройматериалы», планирует ввести в строй два производственно-логистических комплекса в Колпино и на Парнасе. Их общая площадь составит более 18 тыс. кв. м. Половина объектов недвижимости будет использоваться для создания собственного объединенного логистического центра, оставшаяся часть площадей будет сдаваться сторонним арендаторам. По мнению экспертов, создание единого комплекса — прогнозируемый шаг в развитии дистрибьюторской компании.

Как рассказал Ъ Дмитрий Игнатьев, председатель правления ОАО «ПО 'Ленстройматериалы'», в здании бывшего завода по производству линолеума «Стройполимер» в Колпино (завод также принадлежит «Ленстройматериалам») расположится логистический центр дистрибьюторской компании «Холдинг-78». Сергей Скоркин, генеральный директор ООО «УК 'Константа-С'» — дочернего предприятия «Холдинга-78», занимающегося подготовкой объекта, рассказал, что на территории бывшего завода площадью около 8 га расположено три склада площадью 7,5 тыс., 1,5 тыс. и 0,5 тыс. кв. метров. Часть этой недвижимости, по словам господина Скоркина, будет сдана в аренду, а часть будет использоваться под нужды «Холдинга-78». По его же словам, в конце года компания планирует сдать еще один объект — универсальный складской комплекс площадью около 10 тыс. кв. м на Парнасе.

ООО «Холдинг-78. Дистрибуция и логистика» занимается дистрибуцией продуктов питания, в том числе компаний Unimilk, «Петербургский мельничный комбинат», «Сваля» и «Милби». Представителем компании в Москве является ЗАО «Невские берега».

Осенью 2007 года крупнейшее на Северо-Западе предприятие по производству отделочных полимерных строительных материалов (занимало 16% рынка российского линолеума) — завод «Стройполимер» готовились выставить на продажу в Фонде имущества Санкт-Петербурга. Руководство «Ленстройматериалов» объясняло продажу желанием избавиться от непрофильного актива. Сейчас говорить о причинах, повлиявших на изменение решения, в компании отказываются. По словам директора по развитию ООО «Арго», занимающегося дистрибуцией молочных продуктов, все крупные компании-дистрибьюторы стремятся создать централизованный складской

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 Апреля, № 61

терминал. «В планы нашей компании также входит создание единого логистического центра, это стремление всех участников рынка», — рассказал директор по развитию ООО «Арго» Алексей Алексейцев. По оценке Николая Пашкова, директора по профессиональной деятельности Knight Frank в Санкт-Петербурге, реконструкция помещений в Колпино может обойтись хозяевам в \$3-4,5 млн. По словам Кирилла Малышева, директора индустриального департамента Colliers International в Санкт-Петербурге, с метра сданной в аренду складской недвижимости заявленного класса (класс В) можно получить \$115-120 в месяц. Дефицит качественных складских помещений в городе господин Малышев оценивает более чем в 1 млн кв. м.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)