

Offices / General

В многофункциональных центрах в ЦАО не будет офисной составляющей

Столичные власти больше не принимают на рассмотрение проекты строительства многофункциональных комплексов с офисной составляющей в центре Москвы.

Retail

Россию ловят в паутину торговых сетей

В прошлом году Россия обогнала Европу по росту торговых площадей: было завершено 40 проектов общей площадью 1 млн кв. м.

Regions

Складам укажут место

Вчера правительство Петербурга одобрило Концепцию развития терминально-складской инфраструктуры (ТСИ).

Второй заход SRV

Финский девелопер SRV Group выходит на петербургский рынок. Он приобрел у Весаг бизнес-центр на Охте.

GTC пришла в Россию

Польский девелопер Globe Trade Centre выходит на российский рынок. Вместе с израильской страховой компанией Menora Mivtachim они собираются построить в Санкт-Петербурге офисный комплекс на 110 000 кв. м

«Атлас Торговли» уходит под землю

Тюмень станет одним из четырех российских городов, где московская компания «Атлас Торговли» намерена построить подземный торговый центр «Модная площадь».

Россияне 3-и по объему вложений в жилье на Золотом берегу в Австралии

Россияне заняли третье место по объему инвестиций в покупку жилья на Золотом берегу в австралийском штате Квинсленд в 2006-2007 финансовом году.

Offices / General

В МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ В ЦАО НЕ БУДЕТ ОФИСНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Столичные власти больше не принимают на рассмотрение проекты строительства многофункциональных комплексов с офисной составляющей в центре Москвы. Об этом заявил главный архитектор столицы Александр Кузьмин. По его словам, девелоперы обходили запреты на строительство офисных центров в ЦАО, предлагая проекты многофункциональных комплексов с максимальной офисной составляющей и минимальной долей торговых площадей. «Если раньше здание с 50 тыс. кв. м офисов, одним кафе, плюс, предположим, небольшим магазинчиком могло считаться многофункциональным комплексом, то теперь этот номер не пройдет, - заявил Александр Кузьмин. - На сегодняшний день понятие многофункциональный комплекс четко расшифровывается, и офисной составляющей в нем нет»

Однако, по его словам, те многофункциональные центры и офисы, строительство которых было утверждено ранее, все же будут возведены. «Другое дело - это ранее принятые решения, которые были утверждены и согласованы. Закон обратной силы не имеет, поэтому те компании, которые выполняют все обязательства перед городом будут продолжать строить, но я вам гарантирую, что новых решений по офисам просто не принимается», - пояснил Александр Кузьмин.

Первый заместитель мэра столицы Юрий Росляк, в свою очередь, сообщил, что в настоящее время городские власти ведут переговоры с инвесторами об изменении функционального назначения объектов с офисной составляющей, строящихся в центре Москвы. «Мы ведем переговоры с инвесторами и собственниками зданий с тем, чтобы они сами поменяли функциональное назначение площадей, которые изначально планировались как офисы. Некоторые из них идут на уступки - меняют офисную функцию, например, на гостиничную, которая для центра является более важной и востребованной.», - заявил Росляк.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

РОССИЮ ЛОВЯТ В ПАУТИНУ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

В прошлом году Россия обогнала Европу по росту торговых площадей: было завершено 40 проектов общей площадью 1 млн кв. м. Естественно, такой бурный прирост только за счет столицы невозможен. Девелоперы обратили свой взгляд за МКАД. И, если верить специалистам, обратили далеко и надолго.

Навстречу восходящему солнцу

Развитие торговли в России идет семимильными шагами. По данным Минэкономразвития, каждый год товарооборот растет в среднем на 12%, а в некоторых регионах – более чем на 20%. В провинции начинают торговлю магазины крупных сетей, которые раньше рисковали открывать свои точки только в столице и окрестностях. Например, любимый москвичами «Ашан» в 2006 году открыл магазины в трех регионах, в прошлом году – в четырех; у «Икеа» магазины в шести регионах, в этом году «Икеа» откроется в Самаре и в Республике Адыгея. Гипермаркеты «Метро Кэш энд Керри» обосновались уже в 25 регионах, еще в двух в этом году планируется открытие; у «Рамстора» магазины в 11 регионах. «Мосмарт» в 2007 году освоил 10 субъектов Федерации, увеличив свою торговую площадь в 2,7 раза, и благодаря этому увеличил выручку в 3,2 раза. Собственно, если взять любую известную сеть, то не найти хотя бы несколько магазинов в регионах довольно трудно. И это только начало.

«Сегодня проекты ТЦ реализуются во многих регионах, причем весьма активно. За последние 2-3 года интерес девелоперов перестал ограничиваться рамками МКАД, выйдя сначала в города-миллионники, позднее – в города с полумиллионным населением, а потом и в города с количеством жителей от 300 до 500 тыс., – разъясняет ситуацию ведущий аналитик консалтинговой компании Russian Research Group (RRG) Татьяна Ващенко. – Новым этапом освоения станут города с населением от 100 до 300 тыс. (которых 107) с суммарным населением около 18 млн». Географически этот процесс начался, естественно, в столичном регионе, распространившись впоследствии по всей территории страны. Более того, подчеркивает Ващенко, уже начался процесс перераспределения оборотов из региональных столиц и мегаполисов в более мелкие города. «Москва уже прошла путь, который прошли Варшава, Прага и многие другие европейские города. Путь

от рынков и небольших магазинов до крупных торговых центров с богатыми составляющими», – говорит директор отдела экономических и стратегических исследований по России и СНГ компании Jones Lang LaSalle Владимир Пантюшин. По мнению эксперта, теперь очередь за регионами. «В столице есть и площади, и брендовые арендаторы. В регионах этот путь пока пройден наполовину», – уточняет Пантюшин.

Откуда ветер?

Причин, по которым сегодня так много крупных торговых сетей обратились к регионам, несколько. По словам Владимира Пантюшина, два основных фактора влияют на активную экспансию торговых сетей в субъекты РФ:

- нехватка торговых площадей в регионах – ниша не заполнена, конкуренции в региональных городах практически нет;
- рост уровня жизни и доходов населения.

«Наконец-то люди оправились от 1998 года. Где-то с 2003 года начали совершать покупки, а не откладывать деньги в чулок на черный день», – говорит Владимир Пантюшин. «Причиной развития торговой недвижимости в регионах, с одной стороны, является насыщение торгового сегмента в столице и крупных городах. Возрастающая конкуренция и снижение доходности вынуждают девелоперов искать другие перспективные регионы. С другой стороны, рост доходов и изменение менталитета населения в регионах, – соглашается Татьяна Ващенко. – Еще несколько лет назад основные покупки совершались на рынках. Сегодня же на рынках приобретаются в основном продукты питания. Промышленные товары, техника и т. д. пользуются спросом в основном в ТЦ». Выбор места для открытия очередного магазина тоже зависит от нескольких факторов. Как говорит Ващенко, привлекательность того или иного региона, города, конкретного участка для строительства крупного объекта торговой недвижимости зависит от уровня обеспеченности торговыми площадями, структуры доходов и расходов населения, потенциального потока потребителей, конкурентного окружения и многих других факторов. Таким образом, говорить о привлекательности региона можно только после всестороннего анализа в каждом конкретном случае. Вообще говоря, движение торговли в регионы идет от столицы на восток. Впрочем, как уверяют сами девелоперы, «граница дозволенного» проходит где-то в районе Новосибирска, Красноярска. Дальний Восток пока не рассматривается вовсе: российские версты создают большие трудности с логистикой, что в конечном итоге влияет на цену товаров.

Что день грядущий нам готовит?

Сейчас в регионы активно пошли крупные ретейлеры. «Так, «ИКЕА», «Ашан», «Рамстор», «Метро Кеш энд Керри» расширяют географию своего бизнеса. Представители российской розницы тоже продолжают региональное развитие – «О'кей», «Лента», «Вестер» и др., – говорит Ващенко. – Наблюдается обострение конкуренции среди продуктовых ретейлеров. Активная экспансия в регионы характерна также и для других профилей торговли: бытовая техника, товары для дома, детские товары. Все крупные игроки ретейла уже давно смотрят в сторону регионов, постепенно снижая требования к численности населения рассматриваемых городов».

У «Мосмарта» в планах на 2008-2010 годы открытие более 80 магазинов в регионах России, около трети которых – гипермаркеты. По оценкам специалистов компании, рост торговых площадей сети с 2008 до 2010 года составит 631 302 кв. м, т. е. в три раза по сравнению с нынешним годом. Среди городов, где будут магазины, множество «немиллионников». Безусловно, здесь придется столкнуться с проблемами. «Несмотря на бурный рост экономики, в регионах по-прежнему сохраняется относительно низкий уровень жизни, – констатирует Татьяна Ващенко. – Помимо этого, привычки и потребительские предпочтения меняются медленнее, чем растет благосостояние. К недостаткам работы в регионах можно также отнести традиционное неприятие «чужаков», специфику преодоления административных барьеров». Владимир Пантюшин считает, что бурному развитию торговли мешает сравнительно небольшой выбор брендов региона и еще не сформировавшийся вкус у региональных потребителей – внедрение новинок в регионах идет гораздо медленнее. Кроме того, эксперт отмечает, что существует проблема с землей, пригодной для строительства. Аукционы и дорогостоящее подключение к инженерным сетям – помеха не только при жилищном строительстве. Но, несмотря на все это, процесс необратим: Россию методично опутывают торговые сети.

◆ [Собственник](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СКЛАДАМ УКАЖУТ МЕСТО

Смольный надеется, что логистическая инфраструктура станет развиваться и без стимулов. Вчера правительство Петербурга одобрило Концепцию развития терминально-складской инфраструктуры (ТСИ). Этому событию участники рынка ждали пять лет. Однако, по их мнению, документ может так и остаться лишь декларацией, если город не займется инфраструктурной подготовкой территорий, которые в концепции обозначены как приоритетные для развития ТСИ. Пока существенных стимулов для этого администрация города не предложила. При этом чиновники собираются регулировать деятельность не только арендаторов участков под застройку, но и собственников городских земель. Губернатор потребовала от подчиненных следить за тем, чтобы на частных территориях в центре города не возникали стихийные склады. По данным комитета по транспортно-транзитной политике администрации Санкт-Петербурга, по состоянию на 1 января 2008 года общая площадь складских объектов в Петербурге составила 6,3 млн кв. м. Из них 88,7% — это отдельно стоящие здания, остальное — встроенные помещения. На долю объектов класса А приходится всего 5% всех складов, В — 46%, В+ — 7%, С — 42%.

Основные положения концепции, которую комитет по транспортно-транзитной политике (КТТП) презентовал членам городского правительства еще в прошлом году, не изменились. По планам КТТП, к 2010 году в городе должны появиться две-три логистические деревни, а к 2025-му их число вырастет до пяти-шести. Площадь крытых складов составит в 2010 году 6,4 млн кв. м, в 2025-м — 8,24 млн кв. м. К 2025 году площадь необходимой ТСИ в Большом порту Санкт-Петербург должна составлять 4,3-5,6 млн кв. м, промышленные и торговые крытые склады — 8,24 млн кв. м. Площадь складов, выполняющих функции региональных дистрибутивных центров, к 2025 году должна составить 2,58 млн кв. м. К 2025 году «внутри» КАД должно остаться не более 5,176 млн «квадратов», а к 2025-му — лишь 2,55 млн. За границей кольцевой эти показатели должны составить соответственно 1,234 млн кв. м и 5,69 млн кв. м. Концепция предполагает выделение 20 основных зон размещения объектов ТСИ на трех категориях земель. К первой отнесены в основном участки в центре города, а также в районах плотной жилой застройки и вблизи рекреационных зон. Здесь строительство новых терминалов будет запрещено, а арендные договоры для складских

объектов, расположенных на принадлежащих городу землях, продлеваться не будут. Вторая категория — наиболее благоприятная для развития ТСИ. Преимущественно это территории за пределами КАД. В числе приоритетных зон: Парнас, Шушары, Южная, «Нева», Предпортовая, Бронка, Кронштадт, Каменка, Ново-Орловская, Парголово, Обуховская, Купчинская и «Ижорские заводы». На землях, включенных в третью категорию, предлагается ввести «режим сдержанного развития»: площадь склада здесь не должна превышать 10 тыс. кв. м. По мнению чиновников, эти ограничения будут стимулировать инвесторов строить склады вблизи и за границей КАД, так как спрос на объекты площадью менее 10 тыс. кв. м сегодня очень незначительный и рентабельность этих проектов невысока. Причем Смольный собирается регулировать деятельность не только арендаторов участков под застройку, но и собственников городских земель. «Надо следить, чтобы на частных территориях не возникали стихийные склады, перегрузочные комплексы. Конечно, эта земля собственность частных, но это не значит, что они могут делать на ней все, что хотят», — заявила губернатор Валентина Матвиенко.

Учитывая планы по развитию ТСИ, Научно-исследовательский и проектный институт территориального развития и транспортной инфраструктуры (НИПИ ТРТИ) по заказу Смольного составил план строительства и реконструкции городских дорог и дорожных сооружений. В частности, предполагается построить подземные и надземные пешеходные переходы на Выборгском шоссе, на проспекте М. Тореза, во 2-м Мурунской переулке и т. д., продолжение Суздальского и Богатырского проспектов, транспортные развязки на пересечении Северного проспекта и улицы Руставели, а также проспекта Непокоренных с Гражданским, путепровод в створе Поклонногорской улицы через железнодорожные пути Выборгского направления и другие проекты. Кроме того, НИПИ ТРТИ разработал план организации грузопотоков (преимущественно это касается автомобильных перевозок). Он не только предусматривает вывод грузового движения из центра города, но и включает перечень магистралей, по которым должны идти перевозки грузов. Эксперты единодушно оценили принятие концепции как большой шаг вперед. «Без наличия такого документа невозможно вести планирование крупных логистических проектов, которые должны быть основаны на официальных планах развития территории», — полагает директор департамента инвестиционных проектов практики оценки и управления активами компании «Балт-Аудит-Эксперт» Алексей Калашников. Однако участники рынка считают, что если концепция не будет увязана с планами города по развитию инженерных ресурсов, то она останется лишь декларацией. «Инвесторы должны получать для складских комплексов необходимые электричество, тепло и воду,

что сейчас вызывает у них существенные проблемы», — говорит господин Калашников. С ним согласен и генеральный директор ЗАО «Трансфера интернешнл» Сергей Скорик, который утверждает, что все приоритетные для ТСИ участки за пределами КАД слабо оснащены инфраструктурой и для реализации здесь девелоперских проектов нужна помощь города. На это губернатор Валентина Матвиенко порекомендовала инвесторам «корреспондировать свои намерения с планами города по развитию территорий»: «Если компания хочет что-то строить, это не значит, что город должен бросать все свои дела и создавать на этом месте инфраструктуру. Бизнес должен сам строить инфраструктуру. А то построят объект, а потом жалуются, что там ничего нет», — заявила госпожа Матвиенко. Впрочем, отметила она, возможно, затраты инвестора на инфраструктурную подготовку территории будут частично учитываться в договоре с городом на право застройки.

«Россия по уровню развития логистики занимает 99-е место и находится между Ливаном и Зимбабве. Надеюсь, что принятие концепции позволит нам войти в двадцатку лидеров, если она будет серьезно реализовываться», — предупредил Валерий Лукинский, заведующий кафедрой логистики ИНЖЭКОНа. Он нашел в концепции целый ряд недостатков, которые могут этому помешать. Например, она недостаточно внимания уделяет переработке грузов в прибрежных портовых зонах. «Сейчас значительная часть морских грузов приходит в 40-футовых контейнерах — они не пойдут дальше прибрежной линии. А значит, нужно подумать, как быстро их переработать, чтоб вернуть контейнеры морским линиям, а грузы с помощью дистрибуции распространить внутри страны». Второе замечание господина Лукинского касается конкуренции со стороны других регионов: «Конкуренция, к сожалению, не прописана в концепции, а у нас противников много. Все регионы строят транспортно-логистические комплексы, они нас особенно не ждут, они сами хотят обрабатывать грузы и получать от этого доход. Поэтому мы должны активно увязывать свою политику с ними. В концепции предусмотрено такое взаимодействие только с субъектами в пределах четырех-семичасовой транспортной доступности от Петербурга. В километрах — это расстояние до Москвы. Нужно расширить эту зону, захватив территорию Центральной России до Урала».

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТОРОЙ ЗАХОД SRV

Финский девелопер SRV Group выходит на петербургский рынок. Он приобрел у Весаг бизнес-центр на Охте. Весаг Realty Group продала SRV Group пятиэтажный бизнес-центр «Базен» на пр-те Шаумяна, 4. Общая площадь здания — 8000 кв. м, инвестиции составили \$11,8 млн, рассказал гендиректор Весаг Александр Шарапов. Его компания будет по-прежнему управлять центром. Сделка завершилась в конце марта. Новый владелец центра — финская SRV, говорит он. Старший исполнительный директор SRV Ханну Линноинен вчера отказался от комментариев. О том, что здание купила SRV, знает ректор Международного банковского института (МБИ) Юрий Деревянко. Институт займет около 4000 кв. м на четвертом и пятом этажах бизнес-центра, говорит он.

Генеральный менеджер «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Барков считает, что бизнес-центр продавался как пятно под застройку. Он оценивает объект в сумму около \$32 млн, но если здание будет снесено, то стоимость участка вырастет в два-три раза. [Директор «Colliers International Санкт-Петербург» Борис Юшенков оценил сумму сделки в \\$37 млн.](#) Бизнес-центр не представляет интереса как бизнес, но это интересная площадка для инвестиций с хорошей транспортной доступностью, согласен гендиректор Praktis СВ Илья Еременко.

Первый петербургский проект SRV — строительство совместно с «Охта групп» многофункционального комплекса стоимостью около \$200 млн на Охте — сорвался из-за планов построить там небоскреб для «Газпрома».

По словам вице-ректора института Дмитрия Леострина, МБИ арендует помещения в «Базене» по рыночным ставкам. [Юшенков оценивает их в \\$25 за 1 кв. м в месяц.](#)

МБИ должен до конца августа освободить здание на Невском, 58. Институт арендовал это здание у города до 2041 г. за 360 руб. в год. Но после того как весной 2006 г. город продал здание за \$17,5 млн компании, близкой к владельцу холдинга «Адамант» Игорю Лейтису, вынужден оставить его. Новый владелец здания расторг договор аренды через суд. МБИ не имеет претензий к владельцу здания, утверждает Деревянко. После того как институт покинет здание на Невском, Лейтис собирается его продать. Вчера он сообщил «Ведомостям», что ведет переговоры с двумя претендентами и намерен закрыть сделку осенью.

Деревянко рассчитывает, что SRV Group примет участие в строительстве нового здания для института на Охте. Сотрудничество с МБИ может быть выгодно SRV, институт будет выступать «паровозом» проекта и помогать в получении согласований, считает гендиректор «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГТС ПРИШЛА В РОССИЮ

Польский девелопер Globe Trade Centre выходит на российский рынок. Вместе с израильской страховой компанией Menora Mivtachim они собираются построить в Санкт-Петербурге офисный комплекс на 110 000 кв. м. Globe Trade Centre (GTC) и Menora Mivtachim Holdings подписали предварительное соглашение о покупке 4,3 га земли в Санкт-Петербурге, говорится в совместном сообщении компаний. Участок расположен в Выборгском районе в 1,5 км от центра города. Сумма сделки — 48 млн евро, из которых 26,8 млн евро заплатит GTC. Ожидается, что сделка будет закрыта к концу мая этого года. Получить официальные комментарии представителей GTC и Menora Mivtachim вчера не удалось.

Три представителя консалтинговых компаний Санкт-Петербурга утверждают, что GTC и Menora Mivtachim интересовались покупкой комбината «Красный маяк», который находится на Выборгской набережной на сходном по площади участке. По ЕГРЮЛ 100% комбината принадлежит комитету по управлению государственным имуществом (КУГИ). Представитель КУГИ утверждает, что конкурс на продажу комбината не проводился.

Тем не менее на участке партнеры планируют построить офисный комплекс площадью 110 000 кв. м. В эксплуатацию он будет введен в 2011-2013 гг., сам объект будет ежегодно приносить компаниям в виде дохода от аренды 53 млн евро в год.

Директор департамента петербургского офиса Colliers International Николай Казанский говорит, что на строительство объекта понадобится около \$150 млн, но из-за сложностей с коммуникациями инвестиции могут увеличиться до \$200 млн.

Площадь объекта может быть увеличена до 200 000 кв. м, тогда компаниям понадобится \$250 млн, добавляет директор по консалтингу Praktis CB Алексей Чижов. [А Казанский считает, что эта территория больше подошла бы для строительства жилья, однако сейчас согласно зонированию территории там можно строить общественно-деловые объекты.](#)

Menora Mivtachim вышла на рынок Петербурга 1,5 года назад, но пока о проектах не заявляла. Израильские компании уделяют повышенное внимание Петербургу. AFI Development Льва Леваева, строит торгцентр и думает о возведении элитного жилья. Компании Pangaea Real Estate и Electra приобрели в ноябре прошлого года участок (около 243 га) за \$100 млн. Однако сразу после сделки рыночная стоимость этого участка в отчетности уже была оценена в \$1 млрд. Израильское управление по ценным бумагам уже попросило разъяснений по этому поводу.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«АТЛАС ТОРГОВЛИ» УХОДИТ ПОД ЗЕМЛЮ

Тюмень станет одним из четырех российских городов, где московская компания «Атлас Торговли» намерена построить подземный торговый центр «Модная площадь». Сейчас девелопер ведет переговоры с местными властями о выделении участка и разрабатывает концепцию комплекса. Инвестиции в проект могут составить около \$160 млн. Правда, местные игроки удивлены желанием москвичей строить торговые площади под землей, указывая на особенности грунта Тюмени.

Как рассказали „Ъ” в компании «Атлас Торговли», планируется, что первыми городами, где она построит подземные торговые комплексы «Модная площадь», станут Ярославль, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону и Тюмень. «В Тюмени мы сейчас ведем переговоры с местными властями. Предполагается, что площадь торгового центра составит более 50 тыс. кв. м и в нем будет предусмотрена подземная парковка на 1 тыс. мест», — сообщил руководитель проектов компании «Атлас Торговли» Гасан Архулаев. Концепция торгового центра предусматривает размещение fashion-галерей и фудкорт (ресторанная зона).

«При строительстве будет использоваться специальная технология „стена в грунте“, которая позволяет обходиться без рытья котлована», — сообщил господин Архулаев. В департаменте инвестиционной политики и господдержки предпринимательства Тюменской области добавили, что объем вложений в проект составит около \$160 млн. «Сейчас мы совместно с компанией рассматриваем варианты, где подземный комплекс будет расположен. По своей сути он будет аналогом ТЦ „Охотный ряд“ в Москве», — рассказали в ведомстве. Компания «Атлас Торговли» создана в 1997 году. Специализируется на консалтинге в сфере недвижимости и девелопменте. Среди партнеров: Jones Lang LaSalle, Noble Gibbons, «Перекресток». С участием компании реализован ряд проектов в Казани, Костроме, Люберцах, Ульяновске, Туле, Саратове. В Уральском федеральном округе опыт строительства подземного торгового центра уже есть.

Так, в Челябинске в 1999 году местный предприниматель Артур Никитин открыл подземный торговый комплекс (ПТК) «Никитинский», который расположен в подземном пространстве площади Революции – самом центре города. По словам главного специалиста по маркетингу ПТК «Никитинский» Юлии Горшковой, сейчас ежедневно его посещают порядка 33 тыс. человек. «Наш подземный комплекс был самым первым торговым центром в Челябинске, поэтому он сразу получил широкую известность. Кроме того, находится под центральной площадью города, а входные группы являются остановочными пунктами более 48 маршрутов общественного транспорта. Но в условиях конкуренции компании, которая будет реализовывать проект в Тюмени, необходимо потратить силы и средства на то, чтобы „приучить“ потребителя к подземному формату», — считает госпожа Горшкова.

Аналитики считают, что формат подземного комплекса в центре города перспективен. «Расположение в центре само по себе выигрышно, кроме того, концепция этого проекта будет изначально отличаться от конкурентов, что поможет привлечь уже искушенного потребителя», — отмечает директор отдела экономических и стратегических исследований по России и СНГ Jones Lang LaSalle Владимир Пантюшин. С коллегой согласен и генеральный директор консалтинговой компании «Панфилов, Подкова и партнеры» Андрей Панфилов. Однако он сомневается в экономической целесообразности данного проекта в Тюмени.

«По расчетам, которые я сделал на основании имеющейся информации, стоимость строительства 1 кв. м общей площади может составить более \$3 тыс. При этом средняя стоимость аренды вряд ли превысит \$1 тыс., поскольку торговые

операторы выберут другую компанию для своего развития. Могу предположить, что такой проект будет окупаться 10-12 лет, при том, что обычно этот срок составляет 7-8 лет», — прогнозирует господин Панфилов. Участники торгового рынка в Тюмени также скептически настроены к проекту «Модная площадь».

«Наш город находится на болоте. В Тюмени нет ни одного функционирующего пешеходного перехода. Построен только один такой объект на улице Воровского, но люди по нему не ходят, потому что там постоянно стоит вода. Мы также испытывали трудности, когда строили собственную парковку, которая находится на цокольном этаже, поэтому я не могу серьезно рассматривать этот проект», — пояснил управляющий ТЦ «Колумб» Сурьян Умаров.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РОССИЯНЕ 3-И ПО ОБЪЕМУ ВЛОЖЕНИЙ В ЖИЛЬЕ НА ЗОЛОТОМ БЕРЕГУ В АВСТРАЛИИ

Россияне заняли третье место по объему инвестиций в покупку жилья на Золотом берегу в австралийском штате Квинсленд в 2006-2007 финансовом году, свидетельствуют данные аналитического исследования консалтинговой компании Colliers International.

Согласно отчету аналитиков консалтинговой компании, в 2006-2007 финансовом году граждане России потратили на покупку жилой недвижимости на Золотом берегу в Квинсленде 35,6 миллионов долларов, уступив по объемам инвестиций только британцам и новозеландцам, израсходовавшим соответственно 111,8 миллионов долларов и 83,7 миллионов долларов.

«Для Российской Федерации это самый высокий уровень расходов на Золотом берегу (Gold Coast) по сравнению с показателями за предыдущие годы. Общий объем российских инвестиций за 2005 - 2006 год составил 12,7 миллионов долларов, а до этого времени они не превышали 3 миллионов долларов в год», — подчеркивается в исследовании.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 Апреля, № 65

Всего, по подсчетам аналитиков Colliers International, в жилую недвижимость на Золотом берегу Квинсленда состоятельные иностранцы в 2006-2007 финансовом году инвестировали 269,2 миллионов долларов.

Как уточнили РИА Новости в департаменте по маркетингу и связям с общественностью Colliers International, средняя стоимость квадратного метра жилья на Золотом берегу в Квинсленде достигает в настоящее время 7 - 8 тысяч долларов.

Консалтинговая компания Colliers International предоставляет услуги в области коммерческой недвижимости. В настоящее время компания насчитывает свыше 10 тысяч сотрудников, работающих в 267 офисах в 57 странах мира, в том числе на территории СНГ и стран Балтии.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)