

## Offices / General

### Офис в спортивном стиле

Размещение спортивной инфраструктуры в современных офисах, по словам большинства экспертов, невыгодно.

### Батурина на западе

«Интеко» приступает к строительству нового офисно-гостиничного комплекса на западе Москвы.

## Retail

### Тверская побила Бонд-стрит

Colliers International впервые исследовала российские города для мирового рейтинга улиц с самой дорогой арендой магазинов.

### Каждый месяц — по торговому центру

Средний уровень вакантных торговых площадей в Москве — менее 1%. Среднегодовые ставки аренды 1 кв. м достигли \$3500. Некоторые объекты испытывают трудности с заполняемостью арендаторами.

## Regions

### Свободных мест нет

В 2008 г. в Санкт-Петербурге девелоперы обещают ввести 0,7 млн кв. м качественных торговых площадей.

### Ferragamo на Невском

Первый в Петербурге монобрендовый магазин Salvatore Ferragamo откроется в торговом центре «Гранд палас».

### Из торгового центра — в стрит-ритейл

Девелоперы отодвигают сроки сдачи объектов, операторы торговых центров открывают бутики.

### Девелоперы ищут арендаторов

В Казани закрываются на реконструкцию неудачные торговые центры.

## Offices / General

### ОФИС В СПОРТИВНОМ СТИЛЕ

В советских кинофильмах сотрудники многочисленных НИИ в перерыв играли в настольный теннис — в фильме «Самая обаятельная и привлекательная» вокруг стола для пинг-понга выстроена сюжетная линия. В современных московских офисных центрах все иначе: их владельцы предпочитают получать выгоду с каждого квадратного метра, поэтому даже столов для пинг-понга в большинстве бизнес-центров нет. В редких случаях в офисных центрах можно встретить полноценный фитнес-клуб, но тогда речь идет уже об отдельном элементе инфраструктуры, чаще всего открытом для посетителей со стороны.

В московских офисах места для тех или иных спортивных игр обычно не предусматриваются, «так как это требование не входит в классификацию зданий и является потерей площади для девелопера. Более того, мало компаний оборудуют такие помещения в своих офисах: иногда — по причине дороговизны, но чаще — потому что руководство не видит в офисном спорте никакого смысла», говорит исполнительный директор компании «РДР-Холдинг» Георгий Кузин. По словам директора по развитию Swiss Realty Group Ильи Шершнева, «при текущих ставках аренды собственный спортзал в офисе — непозволительная роскошь».

#### Набор возможностей

Размещение спортивной инфраструктуры в современных офисах, по словам большинства экспертов, невыгодно. Примеров противоположного подхода мало. Хотя, как правило, требуются минимальные затраты по площади.

«Иногда в офисах отводятся помещения для спортивной активности сотрудников, как правило, это касается тех компаний, которые занимают площади в зданиях старой постройки. К примеру, в рекламном агентстве, которое располагается в одном из старых зданий в центре Москвы, для сотрудников были организованы занятия фитнесом непосредственно в офисе», — рассказывает руководитель отдела коммерческой недвижимости Vesco Consulting Кира Бутба. В данном случае занятия проводились по утрам и вечерам в помещении для совещаний, оборудованном зеркалами. «В крупных компаниях, где работает более 150-200 человек, не всегда можно обойтись подобным вариантом. В данном случае

целесообразнее отводить отдельное помещение, специально предназначенное для занятий спортом. Это может быть большой зал, совмещающий в себе тренажеры и зону для фитнеса, где также можно поставить стол для пинг-понга, что позволит охватить интересы всех сотрудников», — говорит эксперт.

По словам аналитика ИК «Финам» Татьяны Меньковой, иногда в офисах можно встретить велотренажеры, боксерские груши. Полноценные тренажерные залы встречаются редко. «Можно на небольшой площади, до 100-150 кв. м, поставить бильярдный стол, пару столов для пинг-понга, мини-гольф, чтобы сотрудники могли расслабиться после работы или в обеденный перерыв. Тут все зависит от политики компании», — считает директор по маркетингу и региональному развитию GVA Sawyer Дмитрий Сазанчиков. По словам руководителя департамента консалтинга компании Blackwood Ольги Широковой, существует несколько вариантов организации помещений для спортивного досуга в офисе. «Во-первых, это создание спортивного зала на арендуемой или приобретенной офисной площади. Такие помещения, как правило, закрыты для посторонних и предназначены исключительно для сотрудников компаний», — говорит эксперт. По ее словам, размещение полноценного фитнес-центра, тренажерного зала или бассейна, принадлежащих собственнику офисных помещений, возможно в случае build-to-suit — строительства объекта «под себя».

Во-вторых, как отмечает эксперт, в случае аренды или приобретения офисных помещений в бизнес-центре арендатор может пользоваться услугами фитнес-центров, расположенных в самом БЦ или поблизости. По данным Широковой, фитнес-клуб, как правило, могут позволить себе только крупные бизнес-центры, так как в среднем на него отводится около 1000 кв. м площади. Как отмечает Татьяна Менькова, помимо необходимости выделения площади девелоперу придется раскошелиться на оборудование и персонал. «Это дополнительные затраты, которые будут востребованы не всеми арендаторами. Для большинства компаний такая инфраструктура будет излишней», — говорит эксперт. Прежде всего, по ее словам, само по себе оборудование для фитнес-центра может стоить до \$100 000-300 000, а затраты на помещение обойдутся еще в \$600 000-800 000 в год. «Придется тратить как минимум \$1 млн в год. Большинство сотрудников предпочтут, чтобы эти деньги были направлены на усиление их социального пакета, а место для занятий спортом они выберут сами», — резюмирует эксперт. Поэтому, как правило, компании предпочитают решать проблему спортивного досуга своих работников другими способами.

«В нашем офисе не предусмотрено каких-либо спортивных тренажеров, зато на ближайших к нашему офису улицах расположено довольно много фитнес-клубов как общего характера, так и специализированных, например танцевальных центров, секций йоги и проч.», — говорит руководитель отдела офисной недвижимости компании Praedium Юрий Юдаков. По его словам, внутри офиса полноценные площадки и залы предусматриваются крайне редко. «Чаще это бывают какие-то отдельные элементы: стол для пинг-понга, баскетбольное кольцо. Хотя в условиях довольно высокой арендной платы за качественные офисные помещения даже такие спортивные элементы скорее редкость», — говорит он. «В нашем офисе спортивная инфраструктура отсутствует», — вторит гендиректор Prime City Properties Сергей Колегов. Более того, по его словам, в его многолетней практике не встречались компании, которые готовы организовывать собственные спортивные зоны.

Использование настольного тенниса как основного вида спорта в офисах сохранилось еще с советских времен. Например, в компании «Авикомп Сервиз», специализирующейся на высоких технологиях, есть и столы для пинг-понга, и спортивный зал. Однако это оборудование и помещение не принадлежат компании и она его не арендует. Столы относятся к ведению Академии госслужбы, где снимает офис компания, и ее сотрудники обязаны вносить за использование столов почасовую оплату. В современных офисных помещениях, особенно на арендуемой площади, устанавливать такие столы невыгодно.

Длина стола для пинг-понга — 2,74 м, а ширина — 1,525 м, к этому необходимо добавить как минимум 0,5 м с каждого края. В итоге только на один стол надо 6 кв. м, которые обойдутся при арендной ставке в \$1000 за 1 кв. м в год в ежегодные \$6000, т. е. \$500 в месяц. Если компания небольшая, арендуемая ею площадь может составлять всего около 100 кв. м, и потеря 6 кв. м для нее существенна. Ведь на этом пространстве можно разместить еще одно рабочее место, оборудованное компьютером, или установить полезную оргтехнику.

А от дартса, по мнению участников рынка, могут пострадать мониторы, поэтому метать дротики лучше в отдельном помещении. Что касается мини-гольфа, то играть в него можно и в коридоре, используя вместо лунки пластиковый стаканчик от кулера. Набор для мини-гольфа, уместающийся в футляре, стоит около 2000 руб. Но специализированные площадки для мини-гольфа устраивают редко, и в России этот вид офисного спорта пока не слишком популярен.

А для обустройства, например, баскетбольной площадки во дворе надо использовать как минимум пространство пяти машино-мест. Учитывая высокую стоимость аренды машино-мест — не менее \$300 в месяц, ежемесячно владелец здания будет терять как минимум \$1500, а ежегодно — \$18 000. Еще такую площадку необходимо огородить, чтобы мяч не повредил припаркованные машины. В общем, непросто все со спортом. Компании, не заинтересованные в создании спортивной инфраструктуры на своем офисном пространстве, предлагают своим работникам частичную или полную оплату услуг сторонних фитнес-центров. «Работник может получить скидку при самостоятельной оплате услуг фитнес-клуба или полностью оплаченную карту», — рассказывает гендиректор компании «Миэль — Коммерческая недвижимость» Андрей Бушин. Сотрудники корпорации Mirax Group могут на специальных условиях посещать Sky Club — собственный фитнес-клуб корпорации в ЖК «Золотые ключи — 2». Кроме того, планируется также открыть корпоративные отделения Sky Club на других объектах Mirax Group — для сотрудников. «У Mirax есть собственная спортивная ассоциация — Sky Sport, которая ежемесячно проводит корпоративные турниры по футболу, волейболу. Месяц назад, например, на собственном футбольном поле прошел чемпионат по мини-футболу, в котором приняли участие 12 команд», — рассказывает директор по развитию спортивных направлений Mirax Group Кирилл Маслиев.

«Создание спортивных помещений на собственных площадях имеет смысл, только когда в компании работает не менее 1500 человек, которые способны составить клиентскую базу фитнес-центра, или в случаях, когда корпоративные правила предусматривают обязательное их посещение», — считает Андрей Бушин. Но он таких примеров не знает. Хотя в качестве арендаторов в бизнес-центрах операторы фитнес-клубов встречаются достаточно часто, ориентируясь как на работников здания, так и на посетителей со стороны.

### **Бизнес плюс фитнес**

«Спортивная инфраструктура в составе офисного объекта выступает дополнительным преимуществом и способствует поддержанию тонуса сотрудников компаний, позволяя, например, сыграть в теннис в перерыве. Установка только лишь силовых тренажеров в офисе нецелесообразна, поскольку в течение рабочего дня сложно уделить время таким занятиям, а до или после работы предпочтительнее воспользоваться услугами профессиональных фитнес-центров», — рассуждает Андрей Бушин. По его мнению, продуманная концепция офисного комплекса, в составе которого присутствует спорткомплекс, может быть успешной.

«Полноценные спортивные клубы часто входят в состав многофункциональных комплексов, в которых располагаются офисы. Сотрудники просто приобретают абонемент и посещают их в свободное от работы время. В самих офисах фитнес-центры, спортивные залы встречаются крайне редко по ряду причин. Оборудование такого зала — это довольно затратное мероприятие, и немногие работодатели идут на то, чтобы таким образом расходовать офисное рабочее пространство. Кроме того, эксплуатация зала также требует соблюдения определенных технических, медицинских и гигиенических норм», — рассказывает Юрий Юдаков.

По словам Сергея Колегова, также многие современные бизнес-центры развивают инфраструктуру не только за счет банков, ресторанов, торговых галерей, но и за счет размещения фитнес-центров. «К примеру, в бизнес-центре “На Спартаковской” желающие могут воспользоваться спортивным клубом, в котором оборудованы два теннисных корта и спортивная площадка для игр в баскетбол и мини-футбол. На этих кортах проходят теннисные турниры “Большая шляпа”, “Кубок ММБА”, “Кубок НАУФОР”. А деловой центр “Ситидел” включает в себя фитнес-центр с бассейном и зоной SPA», — рассказывает эксперт.

По данным участников рынка, фитнес-центрами могут пользоваться арендаторы таких комплексов, как «Смоленский пассаж», «Ситидел», «Романов двор», «Северная башня», бизнес-центра «Рига Лэнд», Central City Tower I, «Нефтяной дом» и др. «Расположение фитнес-центра в офисных зданиях выгодно для операторов таких заведений. В бизнес-центрах обычно сосредоточено большое количество потенциальных посетителей фитнес-клубов — это, как правило, люди со средним и выше среднего уровнем дохода. Кроме того, посещение фитнеса сразу после работы удобно. С другой стороны, владельцы бизнес-центров охотно идут на сотрудничество с фитнес-центрами — это улучшает инфраструктуру объекта», — рассказывает пресс-секретарь ГК МИАН Светлана Фуфаева.

Но, как правило, клиентская база полноценного фитнес-центра в зависимости от целевой аудитории и полезной площади, как правило, насчитывает от 1500 и выше человек, ни одно офисное здание не может обеспечить такую проходимость, считает Светлана Фуфаева. По словам Сергея Колегова, часть девелоперов предпочитают, чтобы спортивной инфраструктурой пользовались только сотрудники компаний, арендующих офисы в бизнес-центре. Например, по его словам, в бизнес-центре «Даев Плаза» спортивный клуб был закрыт для посторонних посетителей, но оказалось, что данная схема нерентабельна.

Стоимость абонеента в открытых для посетителей со стороны фитнес-центрах достаточно высока. В частности, по данным Дмитрия Сазанчикова, в клубе «World Class Романовъ» в «Романовом дворе» стороннему клиенту придется заплатить 135 000 руб. за годовой абонемент, в фитнес-центре Reebok в офисном центре «Северная башня» — 70 000 руб., а в «Нефтяном доме» — 65 000 руб.

Несмотря на общее позитивное отношение экспертов к спортклубам в офисах, некоторые участники рынка придерживаются иной точки зрения. «Полноценные фитнес-центры в офисных зданиях бывают нечасто. Это слишком затратный вид инфраструктуры, потому что профессиональный фитнес-центр, особенно с бассейном, требует больших площадей, определенной высоты потолка, дополнительных систем кондиционирования и вентиляции, нагрузки для перекрытий. Он может быть только в специально спроектированном помещении», — считает Георгий Кузин.

«Такие комплексы редки. В обычном бизнес-центре может быть небольшой зал для арендаторов или полноценный фитнес для всех желающих. Это делается девелопером для улучшения имиджа бизнес-центра с конечной целью максимизации аренды офисных помещений», — говорит эксперт. В целом, по словам Георгия Кузина, можно провести параллель между объектами инфраструктуры в жилых и офисных комплексах. «В обоих случаях эти комплексы эффективны только на больших объектах и при работе с посетителями со стороны. Они слегка улучшают имидж объекта и не приносят большой прибыли. Именно поэтому их так мало в бизнес-центрах. Период увлечения такой инфраструктурой в элитном жилье был лет 5-10 назад, но быстро прошел», — говорит эксперт.

### **Перспективы спорта**

В целом Георгий Кузин отмечает две тенденции. «Во-первых, сами компании все больше и больше заботятся о сотрудниках. Особенно это касается фирм, где много “дорогих” сотрудников, от деятельности которых многое зависит, например, в сфере консалтинга. Там персоналу объективно необходима разрядка. В таком случае в офисе может быть установлен бильярд, стол для пинг-понга, и в этом есть смысл», — говорит эксперт. Во-вторых, другой тенденцией, по его словам, является укрупнение на рынке офисных объектов и расширение инфраструктуры, среди которой может быть и фитнес-центр. «Перспективы в данном случае можно оценить как самые многообещающие, в том числе в связи с тем, что здоровый

образ жизни становится в России все более популярным», — отмечает Юрий Юдаков. Более того, по мнению Татьяны Меньковой, возможность организации спортивной активности в непосредственной близости от рабочего места становится одним из основных требований к современным офисным зданиям. «Вероятно, что тенденция к включению в состав бизнес-центра помещений для занятий спортом сохранится», — прогнозирует она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **БАТУРИНА НА ЗАПАДЕ**

«Интеко» приступает к строительству нового офисно-гостиничного комплекса на западе Москвы. Это четвертый проект компании на землях совхоза «Матвеевский», эксперты оценивают необходимые инвестиции в них до \$4 млрд. Постановление правительства Москвы № 420 «Об утверждении градостроительного обоснования строительства многофункционального административного комплекса на Аминьевском шоссе» подписано 20 мая. Этот документ предусматривает, что «Интеко» построит на пересечении Аминьевского шоссе с Киевским направлением Московской железной дороги офисно-гостиничный комплекс площадью около 234 000 кв. м.

На сайте «Интеко» проект указан как «Ньютон\_парк»: он будет состоять из нескольких офисных корпусов переменной этажности (125 400 кв. м) и 23-этажного здания гостиницы (18 150 кв. м). Концепция предусматривает создание городского парка на основе существующего на участке яблоневого сада. По словам вице-президента «Интеко» Олега Солощанского, компания приступит к строительству уже в июле 2008 г. Это четвертый масштабный проект «Интеко» на западе Москвы (см. карту).

Около 150 га земли вблизи реки Сетунь компания приобрела в 2002 г. у совхоза «Матвеевское», говорит Солощанский. Связаться с руководством совхоза вчера не удалось. «Интеко» собирается построить на участке два жилых комплекса и два проекта в сегменте коммерческой недвижимости, их общая площадь — около 2 млн кв. м. До 2013 г. на 24 га компания построит бизнес-центр «Космо\_парк»

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 78

(площадь — 727 000 кв. м). В составе делового центра должна появиться гостиница уровня «4 звезды», апартаменты и торгово-развлекательный центр. Жилой комплекс «Волынский» на 48 га будет делиться на две части: высотный комплекс и малоэтажный, который, по словам Солощанского, станет «уникальным продуктом на рынке». Сейчас территория занята линиями электропередачи (ЛЭП), «Интеко» завершила проектирование их выноса и разработала концепцию благоустройства территории. По предварительным оценкам, вынос ЛЭП обойдется в 6-7 млрд руб. «Мы хотим максимально сохранить существующий рельеф, благоустроить реку», — говорит Солощанский. Всего здесь будет построено около 300 000 кв. м жилья.



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 78

Четвертый проект — жилой микрорайон на 60 га, к этому участку примыкает промзона. Здесь предполагается возведение примерно 600 000 кв. м. По плотности застройки получается малоэтажная застройка с большими рекреационными зонами, говорит старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский. По его оценкам, компании придется вложить в проекты около \$2000 в 1 кв. м, т. е. объем инвестиций может достичь \$3,7 млрд. «Любой девелопер мечтает развивать здесь свои проекты, — говорит Тимур Баткин, гендиректор DS Realty. — Из того, что мы называем классом “премиум”, основные площадки сконцентрированы именно в этом районе».

Появление такого количества недвижимости может негативно повлиять на транспортную ситуацию в районе, замечают участники рынка. Но компания может вводить проекты очередями, говорит Закревский, ведь среди столичных застройщиков у «Интеко» самый большой опыт в комплексной застройке и продаже больших площадей. «Территория застройки огромная, и 2 млн кв. м — небольшое количество для того, чтобы глобально ослабить транспортные потоки. Кроме того, здесь планируется строительство дублера Кутузовского проспекта», — соглашается Баткин.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ТВЕРСКАЯ ПОБИЛА БОНД-СТРИТ

Colliers International впервые исследовала российские города для мирового рейтинга улиц с самой дорогой арендой магазинов : оказалось, что ставки на московской Тверской (свыше \$16 тыс. за 1 кв. м в год) уступают только нью-йоркской Пятой авеню и парижским Елисейским Полям. Иметь флагманский магазин на главной торговой улице столицы мечтают все ритейлеры, но купить здесь помещение почти невозможно. Список улиц Colliers International (см. Топ-5 в таблице) возглавляет Пятая авеню, где аренда 1 кв. м торговой площади достигает более \$18,333 тыс. в год. Второе место у Елисейских Полей (\$16,313 тыс.), за которыми следует Тверская (\$16, 307 тыс.). В список Colliers International попал и Санкт-Петербург: стоимость аренды 1 кв. м на Невском проспекте, по данным консультантов, достигает \$7,83 тыс. (8-е место в рейтинге). В десятку вошли также лондонские Бонд-стрит (\$15,475 тыс.) и Оксфорд-стрит (\$11,667 тыс.), Графтон-стрит в Дублине (\$10,604 тыс.), улица Центральная в Гонконге (\$8,611 тыс.), Гинза в Токио (\$7,529 тыс.) и Грабен-Кольмаркт в Вене (\$6,852 тыс.).

«Лидерство» Москвы признает консалтинговая компания Jones Lang LaSalle: по данным директора ритейл-площадей ее российского офиса Максима Карабасникова, первое место по дороговизне аренды бесспорно занимает Пятая авеню (\$17 тыс.), второе — Каузвей-Бэй в Гонконге (\$14 тыс.), третье место делят Елисейские Поля и Тверская (\$12-14 тыс.). По словам руководителя отдела торговой недвижимости DTZ Дмитрия Хечумова, по указанной Colliers International ставке сдаются только самые востребованные объекты, в остальном по улице ставки ниже — около €6 тыс. за 1 кв. м в год. Это подтверждает и представитель российского офиса Apple, который в начале мая арендовал примерно по €5 тыс. за 1 кв. м часть помещения закрывшегося Дома моды Арины Крамер на Тверской, 28,— около 200 кв. м из 850 кв. м. Приобрести в собственность торговую площадь на Тверской, по мнению аналитиков, задача «невыполнимая». «Здесь уже давно не было сделок по продаже объектов,— подтверждает директор по развитию Prime City Properties Роман Чепцов.— Если же кто-то и решится, цена будет эксклюзивная и не менее \$50 тыс. за 1 кв. м». В отчете Colliers International говорится, что самые активные арендаторы дорогих помещений «первой линии» — «предприятия общественного питания и банковского ритейла». Управляющий

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 78

кофеен «Шоколадница» Алексей Каира (арендует примерно 200 кв. м на Тверской, 27) говорит, что для его сети аренда на Тверской в разы ниже, чем оценивает Colliers International. «Хотя не исключаю, что ближе к Кремлю стоимость аренды зашкаливает»,— добавляет он. «Мы взяли в аренду помещение в здании Центрального телеграфа, но у госструктур, поэтому аренда приемлемая»,— поясняет директор по недвижимости «Шоколадницы» Наталья Череметдинова.

По словам одного из арендаторов, в конце Тверской, ближе к метро «Маяковская», аренда стоит около \$4 тыс. за 1 кв. м в год. По словам владельца «Евросети» Евгения Чичваркина, аренда помещения под один из его магазинов на Тверской «близка к оценкам Jones Lang lassale», то есть к \$12-14 тыс. за 1 кв. м в год. Он считает, что Тверская «очень сложная улица», но уверяет что у «Евросети» нет неприбыльных магазинов на ней. «Наш первый магазин был открыт на Тверской 11 лет назад, с него все начиналось, именно он принес известность бренду»,— объясняет господин Чичваркин. Алексей Каира уверен, что ресторанный бизнес не сможет обслуживать такую дорогую аренду: нормальными можно считать арендные платежи, не превышающие 30% от оборота магазина или ресторана. «Тверская — место не для зарабатывания денег, а для презентации бренда. Сети, арендующие там помещения, скорее всего, «отбивают» аренду за счет других объектов»,— констатирует он.

Город/страна	Улица	Стоимость аренды 1 кв. м в год, \$
Нью-Йорк/США	Пятая авеню	18 333,33
Париж/Франция	Елисейские поля	16 313,33
Москва/Россия	Тверская	16 306,78
Лондон/Великобритания	Бонд-стрит	15 475,11
Лондон/Великобритания	Оксфорд-стрит	11 666,67

*Данные Colliers International*

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

COLLIERS  
INTERNATIONAL

## КАЖДЫЙ МЕСЯЦ — ПО ТОРГОВОМУ ЦЕНТРУ

Средний уровень вакантных торговых площадей в Москве — менее 1%. Среднегодовые ставки аренды 1 кв. м достигли \$3500. Некоторые объекты испытывают трудности с заполняемостью арендаторами. По данным Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R), по итогам I квартала 2008 г. доля свободных площадей в качественных торгцентрах Москвы составила менее 1%. [Казалось бы, их собственники могут быть спокойны — по словам Татьяны Ключинской, директора департамента Colliers International, «рынок готов поглотить практически любые площади в любом торговом центре».](#)

### Не хотят платить

Арендаторы с этим не согласны. [Например, в ТК «Лотте плаза» \(является частью одноименного МФК\), открывшемся в сентябре прошлого года, в 2008 г. об отказе от площадей заявило несколько одесских ритейлеров, рассказал источник в Colliers International, осуществляющей техническое управление объектом.](#) Как объяснил Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty, концепция торгцентра, реализованная корейским девелопером Lotte Group, «не соответствует требованиям московского рынка». По его мнению, начало Нового Арбата, где возведен МФК, прекрасно подходит для бизнес-центра, но не для объекта торговли. Подземный паркинг комплекса неудобен для подъезда, а пешеходный трафик в этом месте небольшой, объясняет Алексей Могила. К тому же московские покупатели не привыкли подниматься выше третьего этажа. Как следствие, торгцентру не хватает покупателей. В C&W/S&R, которая осуществляла брокеридж объекта, информацию не подтвердили, но и не опровергли. «Мы объект сдали и о нем забыли», — прокомментировал источник в компании. Ким Сун Кван, гендиректор Lotte Shopping Rus, заявил, что в центре «происходит согласованная замена одних арендаторов другими, более подходящими его концепции». Для продвижения этой концепции Lotte Shopping Rus намерена провести массированную рекламную кампанию. Ким Сун Кван заверил, что, «несмотря на пертурбации, свободных площадей в ТК нет». Концепция open space очень популярна в Европе, поэтому корейцы надеются, что она со временем будет принята и москвичами.

С аналогичной проблемой столкнулись арендаторы расположенного неподалеку на ул. Новый Арбат ТЦ «Сфера» (15 000 кв. м, «Ника холдинг»). «В комплексе успешно работают рестораны, но в торговых залах покупателей мало», —

утверждает Алексей Могила. В администрации ТЦ «Сфера» говорят, что объект не полностью заполнен не по причине ухода арендаторов, а потому, что идет серьезный их отбор. «Центр ориентирован на операторов дорогих торговых марок, найти их непросто, а решение принимается долго», — объясняет представитель коммерческого отдела ТЦ «Сфера». По мнению опрошенных «Ведомостями» брокеров, с проблемой оттока арендаторов в ближайшем будущем может столкнуться и ТЦ «Времена года», открытый в прошлом году на Кутузовском проспекте. Как объяснил Рубен Алчуджян, управляющий директор Praedium, в нем представлено много люксовых марок, спрос на которые нестабилен и не так высок, как на продукцию марок экономкласса. Могила добавляет, что покупатели, на которых рассчитан магазин, — это жители Крылатского и Рублево-Успенского шоссе. «Но у них есть магазины подобного уровня ближе к дому, поэтому вряд ли они будут останавливаться на загруженной трассе, чтобы сделать покупки», — размышляет эксперт.

### **Новый ввод**

За январь — апрель 2008 г. в Москве открылось четыре крупных торговых объекта. Группа компаний ТЭН ввела ТРЦ «Облака» (арендопригодная площадь — 95 000 кв. м) на юге столицы. По мнению аналитиков компании «Магазин магазинов», за счет большого размера, возможно, ему удастся удачно конкурировать с близлежащими торговыми центрами — «Галереей Водолей» и «Домодедовским». Открывшийся на Варшавском шоссе «Аэробус» (35 362 кв. м, «Риалтекс») аналитики называют скандальным проектом. Как рассказал Вячеслав Кацегоров, руководитель отдела исследований «Магазина магазинов», его закончили строить 1,5 года назад, но не могли привлечь достаточно арендаторов, поэтому открытие переносилось. Объект вышел на рынок как центр по продаже товаров для детей. В САО открылся «Зиг-заг» (28 400 кв. м, «Центр на Лобненской»), в ЦАО — МФК «Неглинная Plaza» (общая площадь 75 000 кв. м, торговая — около 15 000 кв. м, «Стройвэкс»).

### **Больше и дороже**

Из всех торговых центров, намеченных к вводу в 2008 г., почти треть — больше 50 000 кв. м, многие — в составе multifunctional комплексов, говорит Роман Соков, директор департамента консалтинга Vecar Commercial Property Moscow. Например, «ДС девелопмент» (входит в ГК «Дон-строй») анонсировала проекты трех объектов с торговой составляющей в Москве. Это торгцентр с продуктовым супермаркетом, отелем, фитнес-клубом премиум-класса и офисными помещениями

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 78

общей площадью примерно 650 000 кв. м на МКАД в районе Строгино, МФК площадью более 400 000 кв. м на Третьем транспортном кольце (ТТК) и МФК (200 000 кв. м) с торгцентром в 9000 кв. м.

ГК «Метрополь» планирует построить МФК «Метрополия» (1,5 млн кв. м офисной, гостиничной, торгово-развлекательной, спортивной и жилой недвижимости). По данным «Метрополь девелопмент», торговые площади составят 80 000 кв. м. «Авиапарк» заявил о строительстве торгово-выставочного комплекса (310 000 кв. м) на 26,8 га Ходынского поля. «Кузнецкий Мост девелопмент» объявила о проекте «Ривер молл» (250 000 кв. м) на территории Завода им. Лихачева, AFI Development начала реализацию проекта Mall of Russia (179 000 кв. м) на территории «Москва-Сити». [По мнению Татьяны Ключинской, ввод всех намеченных торговых объектов в границах ТТК приведет к оттоку покупателей из торговых комплексов на МКАД и снижению арендных ставок.](#)

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### СВОБОДНЫХ МЕСТ НЕТ

В 2008 г. в Санкт-Петербурге девелоперы обещают ввести 0,7 млн кв. м качественных торговых площадей. Пока что из-за их дефицита арендаторы платят повышенные ставки. В 2008 г., судя по заявлениям девелоперов, совокупная площадь торговых объектов вырастет на 0,7 млн кв. м — до 3,9 млн кв. м. [Пока что, по данным Colliers International, в январе — мае 2008 г. было введено 152 600 кв. м. Крупнейшие из введенных — первая очередь ритейл-парка «Северный молл» \(34 000 кв. м, Meinl European Land\) и ТРК «Атлантик сити» \(75 000 кв. м, СК «Атлантик»\).](#)

Основной ввод площадей в торговых центрах происходит во втором полугодии — девелоперы стремятся сдать объекты к предновогоднему пику продаж, объясняет Роман Уревич из Praktis CB. «Knight Frank Санкт-Петербург» прогнозирует на II-IV кварталы 2008 г. ввод в эксплуатацию более 30 торговых центров общей площадью 664 700 кв. м (GLA — 485 900 кв. м). Основными из них станут ТРК «Словацкий дом» (101 000 кв. м, ГК «Ташир»), «Лето» (107 761 кв. м, «Системагалс Северо-Запад»), вторая и третья очереди ТРК «Сити молл» (115 000 кв. м, «Макромир»).

[На конец I квартала 2008 г. общая площадь действующих торговых объектов составила 3,28 млн кв. м, по данным Colliers International.](#)

Распределены торговые центры по районам неравномерно, говорят консультанты. Больше всего их в спальном и густонаселенном Приморском районе. Обеспечен качественными магазинами и Московский район. [Мало, по мнению Романа Евстратова, замдиректора департамента Colliers International, торговых площадей в Центральном районе и на Васильевском острове. Он объясняет это тем, что «свободные пятна под строительство ТЦ найти практически невозможно».](#) Для девелоперов более привлекательными являются окраинные районы (Приморский, Московский, Выборгский) с большими территориями под застройку, там объем торговых площадей будет только расти, утверждает Вероника Лежнева, старший аналитик Jones Lang LaSalle.

### **Обеспеченность торговыми площадями по районам, кв. м на 1000 человек**

<b>РАЙОН</b>	<b>ПЛОЩАДИ</b>
Пушкинский	59
Петроградский	155
Центральный	182
Красносельский	234
Василеостровский	280
Невский	281
Фрунзенский	288
Калининский	342
Красногвардейский	357
Кировский	387
Адмиралтейский	531
Выборгский	710
Приморский	946
Московский	1191
В среднем по городу	469

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL

По словам Уревича, качественные площади пока составляют половину от общего количества магазинов Санкт-Петербурга и введены в последние 2-3 года. «Комплексы с более ранними сроками открытия не соответствуют стандартам, нуждаются в обновлении и непривлекательны для арендаторов», — утверждает эксперт. Из-за недостатка качественных площадей действующие и вводимые торговые комплексы демонстрируют высокий коэффициент наполняемости, резюмирует Лежнева. Сейчас заполняемость торговых центров в среднем составляет 95-97%, утверждает Евстратов.

По оценке руководителя отдела торговой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Арины Сендер, доля вакантных мест в торговых центрах составляет 4-6%. В успешных торговых центрах («Гранд каньон», «Сенная») свободно 2-3% площадей, в недавно введенных («Атлантик сити») — около 20%, «но заполнение

оставшихся площадей происходит довольно быстро», добавляет Уревич. Уже на момент официального открытия торговых центров договоры аренды обычно подписаны на 90% площадей, хотя покупателей принимают не более половины магазинов, подтверждает Лежнева. Как результат — площади в качественных ТЦ становятся для арендаторов все дороже. За год, с мая 2007 г. по май 2008 г., ставки выросли в среднем на 4-8% для якорных арендаторов и на 17-20% — для бутиков, говорит Евстратов. Уревич прогнозирует в 2008 г. рост арендных ставок на уровне 10-12%. По оценке «Knight Frank Санкт-Петербург», сейчас базовые арендные ставки для якорных арендаторов составляют \$100-500 за 1 кв. м в год, для торговой галереи — \$500-2500.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **FERRAGAMO НА НЕВСКОМ**

Первый в Петербурге монобрендовый магазин Salvatore Ferragamo откроется в торговом центре «Гранд палас». Открытие магазина Salvatore Ferragamo намечено на сентябрь этого года, рассказали «Ведомостям» в пресс-службе компании «Джамилько», которая является российским партнером итальянской марки. Это подтверждают гендиректор «Гранд палас» Константин Образцов и источник в Salvatore Ferragamo. Площадь магазина составит около 100 кв. м, сообщили в пресс-службе «Джамилько». Условия арендного договора стороны не называют. Начальник отдела торговой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Арина Сендер оценивает стоимость аренды в пределах \$1500-2400 за 1 кв. м в год. Вице-президент по маркетингу компании Caligula Роман Филимонов считает, что аренда в «Гранд палас» может стоить \$3000 за 1 кв. м в год. Впрочем, «Джамилько», у которой уже есть магазины в этом торговом центре, могла получить скидку. В 2005 г. компания открыла в «Гранд палас» бутик Sonia Rykiel, а затем — J. M. Weston и Burberry.

Инвестиции в открытие нового магазина в «Джамилько» не называют. Филимонов оценивает их в 500 000-700 000 евро с учетом создания первоначального товарного запаса. Гендиректор компании «СПб фэшн» Никита Кондрушенко полагает, что открытие такого магазина обойдется минимум в 500 000 евро.

Средняя цена изделия в петербургском магазине Salvatore Ferragamo составит около 17 000 руб., или 470 евро. Обувь и аксессуары Salvatore Ferragamo уже продавались в Петербурге в бутиках Babochka и Vanity, рассказали представители этих компаний. Высокоставленный менеджер Babochka вспоминает, что марка продавалась не очень хорошо и он прекратил ее закупки.

Петербургский магазин Salvatore Ferragamo найдет своего покупателя, уверен директор по развитию компании «День и ночь» Николай Меренков. По его словам, продукция итальянской компании является классикой, к которой петербуржцы традиционно лучше относятся, чем к фэшн-маркам. С ним согласен Филимонов. А Кондрушенко уверен, что в Петербурге не сформировалась в достаточном количестве аудитория, которая могла бы обеспечить магазину хорошие продажи.

В Москве работают три магазина Ferragamo. Менеджеров «Джамилько» не смущает более низкая по сравнению с Москвой покупательная способность петербуржцев. Компания работает на петербургском рынке с 1994 г. и рассматривает его как один из ключевых, говорит сотрудник пресс-службы компании. На протяжении последних лет рынок показывает позитивную динамику, добавляет он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ИЗ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА — В СТРИТ-РИТЕЙЛ**

Девелоперы отодвигают сроки сдачи объектов, операторы торговых центров открывают бутики. Торговые площади Ростова в январе — мае 2008 г. вяло прибавлялись за счет перевода квартир в нежилой фонд и строительства районных торговых павильонов, говорит специалист АН «Титул» Владимир Литвинов. Действующие торговые комплексы расширяются: «Горизонт» пристраивает галерею площадью 5000 кв. м (ее открытие намечено на ноябрь), в «Вавилоне» летом начнется реконструкция развлекательного центра и бутиков. Сроки сдачи более крупных объектов пересматриваются девелоперами. Риэлторы говорят, что появления нового качественного предложения на рынке торговой недвижимости Ростова следует ждать не ранее 2009 г. Концерн «Единство»

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 78

перенес срок сдачи ТРК «Мегамаг» (100 000 кв. м) на I квартал 2009 г. По плану магазин должен был открыться осенью 2008 г. По словам гендиректора концерна «Единство» Валентины Полевиченко, после окончания строительства моста через реку Дон на ул. Сиверса из центра города до ТРК можно будет доехать за 5-7 минут.

«Росевродевелопмент» также сдвинул на год ввод в эксплуатацию ТРЦ Fashion Center (14 000 кв. м). ГК «Вестер», планировавшая начать строительство ТРК «Гранд Ростов» (100 000 кв. м) в I квартале 2008 г., все еще занимается оформлением документации на землю, а ТРЦ «Кит» (50 000 кв. м) екатеринбургской «Кит-кэпитал» уже несколько лет остается на стадии фундамента. Римма Ремизова из ГК «Вестер» объясняет задержку тем, что «оформление документации — длительный процесс» и назвать точную дату начала строительства невозможно. PR-менеджер «Кит-кэпитал» Елена Покровская говорит, что сроки сдачи сдвинутся, так как «строительство — большой и многогранный процесс». На I квартал 2009 г. намечена сдача ТЦ «Шоколад» (70 000 кв. м, ГК «Мир Комвек»). Часть комплекса займет компания «Седьмой континент», которая откроет в нем гипермаркет под брендом «Наш гипермаркет» площадью 12 500 кв. м, сообщила руководитель пресс-службы «Седьмого континента» Екатерина Лесина. Идет строительство ТЦ «Золотой Вавилон» («Патеро девелопмент», ADM Group, 78 000 кв. м). Анонсированы комплексы Park House (ГК «Время», 102 000 кв. м), «Самолет» (Roseli Development, 100 000 кв. м), «Галион» («Промсвязьнедвижимость», 48 000 кв. м).

Объем торговых площадей Ростова-на-Дону специалисты консалтинговой компании DTZ оценивают в 1,25 млн кв. м, но только 360 000 кв. м — качественные. 90% клиентов ищут место под магазин во встроенных или отдельно стоящих помещениях в центре, отмечает Литвинов. По его словам, многие бренды сначала занимают место в крупных ТЦ, а потом ищут место в стрит-ритейле. Гендиректор ТРК «Горизонт» Дан Полонский объясняет, что бутик на центральной улице — элемент их стратегии. Среди брендов, которые сначала пришли в «Горизонт», а потом открыли собственный магазин, — Savage, Promod, Carlo Pazoni, Accessorise, приводит пример Полонский.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ДЕВЕЛОПЕРЫ ИЩУТ АРЕНДАТОРОВ

В Казани закрываются на реконструкцию неудачные торговые центры. Виной тому конкуренция в сегменте торговой недвижимости и невысокий платежеспособный спрос. По данным компании «Азимут-консалтинг», сейчас в Казани действует 28 ТЦ площадью свыше 780 000 кв. м, но только 326 000 кв. м относится к качественному предложению. В современных ТЦ вакантно примерно 5%, 16 300 кв. м, утверждают аналитики компании. «Почти все эти невостребованные 5% приходятся на два торгово-развлекательных центра: «Родина» и «Детский мир», — утверждает Регина Александрова, гендиректор «Азимут-консалтинг». По ее словам, «Детский мир» (арендопригодная площадь — 12 000 кв. м) от «Системы-галс» открылся в конце октября 2007 г. в центре Казани, но так и не смог привлечь достаточно арендаторов. «Слабые места этого комплекса — удаленность от улицы Пушкина, где проходит основной покупательский поток. Поэтому он достается ТЦ “Кольцо”, расположенному неподалеку», — объясняет Александрова. Пресс-секретарь «Системы-галс» Анна Завьялова заявила, что сейчас объект заполнен на 70% — уже подписаны договоры с четырьмя якорными арендаторами и несколькими одежными марками. «По поводу вакантных площадей сейчас идут переговоры с федеральными ритейлерами», — говорит она.

Открытие ТРК «Родина» (2500 кв. м, девелопер «Рената+») с 2005 г. неоднократно откладывалось, точную дату девелопер не называет. «Единой концепции и стратегии рассадки арендаторов у ТРК нет. Рядом с объектом совсем нет места для парковки. Это делает объект непопулярным и затягивает открытие», — считает Александрова. Замгендиректора компании «Единая арендная система» Андрей Гируцкий с ней согласен: «Плохие результаты демонстрируют торговые центры, у которых нет четкой концепции, понятной арендаторам и посетителям». Тенденция строить в Казани многофункциональные, а не торговые центры становится все ощутимее, рассказала Анастасия Морозова, руководитель отдела недвижимости компании «Астор». Торгово-административный комплекс «Парк Победы» (23 500 кв. м, инвестор — ЗПИФН «Парк Победы») планируется к открытию в III квартале 2008 г. До конца 2008 г. «Кlover групп» начнет строить МФК в центре Казани — торговые площади займут в нем 10 600 кв. м из 100 000 кв. м. Морозова объясняет строительство МФК стремлением девелоперов диверсифицировать риски: «Когда наступает не сезон для одного сегмента коммерческой недвижимости, убытки покрываются за счет прибыли с других». Сейчас, по мнению эксперта, не сезон для торговой недвижимости. Директор компании Meinl European Land Анна Иванникова отмечала ранее в интервью

«Ведомостям»: «Придя в Казань, инвесторы не рассчитывали, что доходы местного населения настолько низкие. Когда девелоперы строили торговые центры, они думали, что это если не вторая Москва, то хотя бы второй Екатеринбург». В Казань вошли слишком дорогие бренды, поехали все московские сети. «Но оказалось, что местное население не готово к таким ценам», — подытоживает Иванникова.

Борьба за платежеспособного покупателя обостряется. Летом 2008 г. будет закрыт на реконструкцию ТЦ «Южный» (20 000 кв. м), среди арендаторов которого были «М.видео» и «Гроссарт». Местные брокеры полагают, что ему было сложно конкурировать с таким гигантом, как «Мега», расположившимся неподалеку. Администрация торгового центра комментариив по поводу дальнейшей судьбы объекта не дает. ТЦ с одной лишь торговой составляющей анонсируются в основном в рамках проектов комплексной жилищной застройки. По данным Айдара Фахрутдинова, директора по экономике холдинга «Кулон», в рамках ЖК «Светлая долина» будет отдано 5000 кв. м под отдельно стоящий торговый центр. Впрочем, ни сроков реализации, ни объема инвестиций он не назвал.

Проект торгового центра в ЖК «Солнечный город» более проработанный. «Начать строительство ТЦ площадью 16 800 кв. м планируется осенью 2008 г., сдача намечена на 2011 г. Никаких договоренностей ни с кем из ритейлеров пока не достигнуто, говорить об этом рано», — сообщил Павел Кострикин, гендиректор ЖК «Солнечный город». Замдиректора департамента проектного финансирования «Ак барс банка» Илья Вельдер считает, что на рынок торговой недвижимости Казани должны прийти зарубежные инвесторы. «С насыщением рынка доходность этого сегмента падает, что делает его менее интересным для российских инвесторов, но для иностранных доходность очень привлекательна», — объясняет он. Компании с иностранным капиталом уже озвучивали планы по выходу в Казань: например, о намерении построить ТЦ заявляли финская «Кеско» и израильская «Фишман групп».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)