

Offices / General

Стоит в поле... офис

Процесс децентрализации офисов в Москве уже давно не тренд, а факт: выдержать ежедневную волну менеджеров всех звеньев, стекающихся в пределы Садового кольца, не способны ни узкие центральные переулки, ни широкие шоссе, соединяющие центр и территории за МКАД.

Сэкономить на новоселье и не остаться без офиса

Постоянный рост арендных ставок на офисные помещения заставляет арендаторов искать пути зафиксировать их на более низком уровне, загодя планируя переезд в более просторный офис.

«Большевик» уступит землю

На месте фабрики в центре Москвы может быть реализован крупный девелоперский проект.

Retail

Debenhams озолотится в России

Старейшая английская сеть универмагов Debenhams вчера объявила о второй попытке выйти на российский рынок — к осени она откроет новый магазин в Москве.

Ставки сделаны

Арендаторы российских торговых центров в большинстве случаев платят девелоперам фиксированную ставку аренды, а не процент от оборота, как принято в большинстве развитых европейских стран.

Hotel

Русская Corinthia

ВАО «Интурист» и International Hotel Investments (IHI), владеющая Corinthia Hotels International, вложат более \$300 млн в строительство сети четырех- и пятизвездочных отелей в России.

Warehouse / land

Рублевка ушла с молотка

Министерство обороны вчера продало четыре бывших военных городка вместе с землями на Рублевском шоссе и на севере Москвы, на Левобережной улице.

Regions

Южный парк «М-Индустрии»

Компания «М-Индустрия», известная своим громким проектом «Остров Федерации» в Сочи, намерена инвестировать 11 млрд руб. в логистический парк «Южный» на 300 тыс. кв. м, который она построит на территории в 60 га рядом с федеральной трассой М-4 «Дон» в Республике Адыгея.

Фавориты Смольного

Городские власти готовы предоставить предпринимателям, которые занимаются социально значимой деятельностью, преимущества по аренде городских помещений.

С размахом

На рынке коммерческой недвижимости Екатеринбурга царит увлеченность масштабными проектами, которые реализуют крупные ФПГ.

Offices / General

СТОИТ В ПОЛЕ... ОФИС

Процесс децентрализации офисов в Москве уже давно не тренд, а факт: выдержать ежедневную волну менеджеров всех звеньев, стекающихся в пределы Садового кольца, не способны ни узкие центральные переулки, ни широкие шоссе, соединяющие центр и территории за МКАД. Усложняет ситуацию и явная тяга к «децентрализации» населения Москвы: топ-менеджеры стремятся перебраться в загородные дома и таунхаусы, а менеджеры «попроще» все чаще вынуждены присматривать себе жилье в недорогих по московским меркам подмосковных городах. И тем и другим пока вряд ли стоит рассчитывать на сокращение времени от дома до работы. По данным отдела исследований компании Knight Frank, по количеству современных бизнес-центров Московская область отстает от столицы на 6-7 лет. Но сейчас арендаторы все чаще обращают внимание на возможности Подмосковья. Более того, офисные и бизнес-центры появляются не только у МКАД и в границах ближайших подмосковных городов, но и в «чистом поле» — на престижных трассах и даже в рамках инфраструктуры загородных поселков.

Вокруг да около МКАД

Рынок офисной недвижимости «замкадья» начал свое развитие именно с прилегающих к автомагистрали с обеих сторон территорий. Первой ласточкой «удаленных» проектов стал бизнес-парк «Крылатские Холмы», открытый в 2005 г. По словам Дмитрия Киритопуло, старшего консультанта отдела по работе с владельцами офисных помещений компании Jones Lang LaSalle (JLL), с тех пор вблизи МКАД либо на МКАД появляются все новые объекты, такие, например, как Western Gate, IKEA Business Park, «Гринвуд», Riga Land, K2. По прогнозу отдела экономических и стратегических исследований JLL, доля бизнес-парков на рынке современной офисной недвижимости к 2010 г. увеличится до 6% с 1% в 2006 г. По мнению руководителя отдела консалтинга компании Astera Александра Осипова, потенциальных арендаторов офисов за МКАД можно подразделить на две группы: если речь идет о стандартном офисном здании, то это скорее бэк-офисы крупных компаний, нетребовательные арендаторы из IT-сферы, компании, работа которых не требует встреч с клиентами. Вторая группа арендаторов — те, кто выбирает именно бизнес-парки, т. е. офисные комплексы с дополнительной инфраструктурой и складами: это интернет-магазины, которым необходимы

складские помещения, или компании, заинтересованные в дополнительных услугах, которые может предоставить данный бизнес-парк. Загородные бизнес-парки привлекают арендаторов возможностью получить качественные услуги при более низкой арендной ставке и одновременно избежать загруженного транспортом центра. Дмитрий Киритопуло считает, что потенциальная целевая группа арендаторов — это компании с ограниченным бюджетом, компании, для которых важны такие параметры, как высокий парковочный коэффициент (например, 1:25-40), большая площадь этажа (3000 кв. м и выше). Среди потенциальных арендаторов также зарубежные компании, в том числе работающие в Московском регионе или имеющие там свое производство.

Осипов считает, что у бизнес-парков большое будущее. Сама концепция бизнес-парка дает арендаторам возможность индивидуализации. Они могут занять отдельное здание, разместить на нем свой логотип, оформить общие площади в корпоративном стиле. В то же время уровень спроса на объекты, расположенные на удалении от МКАД в городах Подмосковья, несколько ниже, считает Антон Коротаев, ведущий аналитик консалтинговой компании Russian Research Group. Объясняется это довольно просто: в последние десятилетия большинство жителей подмосковных городов устраивались работать в московские фирмы. Более того, солидные «областные» компании стремились организовывать представительские офисы в столице, и для того, чтобы эта тенденция переломилась, нужно время.

Не парком единым

Постепенно, немного робко, начинают развиваться в Подмосковье и другие форматы офисной недвижимости — теперь уже в центре загородной жизни. Пока целесообразность их строительства вызывает жаркие споры. Например, гендиректор компании «Элит Строй» Сергей Гоз считает: привыкая к чистому воздуху и отсутствию пробок, жители коттеджных пригородов с удовольствием согласились бы иметь под боком офис. Однако если при выборе дома можно себе позволить руководствоваться только собственными эмоциями, то, выбирая место для ведения бизнеса, владельцу компании придется учитывать множество факторов. Пока сложности, связанные с открытием офиса за пределами МКАД, по мнению Гоца, перевешивают плюсы. Придется обеспечить доставку сотрудников до места работы, организовать инфраструктуру, необходимую для функционирования офиса, — банк, телекоммуникации (телефон, выделенная линия интернета, желателен оптоволоконный кабель). Сложности возникают и с питанием сотрудников. Все это ведет к повышению операционных расходов.

Согласен с ним и директор департамента консалтинга и исследований компании «Миэль — Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев, полагающий, что основную массу арендаторов площадей точечных бизнес-центров Подмосковья составляют собственники компаний, которые живут неподалеку от объекта. Профиль деятельности может быть любым, хотя обустройство за городом основного офиса с большими клиентскими потоками, например страховой компании, будет нецелесообразным: можно потерять потенциальных клиентов без личного автотранспорта. Например, одно время финансовая корпорация «Уралсиб» рассматривала вариант размещения офиса в бизнес-парке «Гринвуд». Основной интерес подогревал акционер компании, который живет неподалеку, несмотря на то что приспособление зданий под размещение финансовой организации потребует дополнительных затрат. Директор по маркетингу поселка «Величь» Петр Кирилловский рассказывает, что неоднократно становился свидетелем разговоров, в том числе среди жителей поселка, о том, что хорошо бы построить бизнес-центр поблизости от «Велича». «Это связано с желанием создать свой автономный мир за пределами Москвы, порвать все связи со столицей, — считает Кирилловский. — Большинство москвичей, особенно семейных, не любят мегаполис, поэтому и уезжают за город». Однако пока говорить об интенсивном развитии этого сегмента рано, считают специалисты. Директор по маркетингу компании Villagio Estate Лидия Гречина полагает, что бурное развитие офисные центры, расположенные вдоль подмосковных трасс, получат не ранее чем через 3-5 лет. Для этого необходимо, чтобы люди, купившие недвижимость за городской чертой, получили возможность для комфортного проживания, были хотя бы в общих чертах решены вопросы транспортной доступности и т. п. Только после этого придет осознание того, что для работы не обязательно ездить в столицу или другой город, а вдоль подмосковных трасс возникнет соответствующая полноценная инфраструктура. До тех пор создание офисных центров под Москвой, масштабами сопоставимых со столичными, останется экзотикой.

Немножечко склад

Когда же светлые времена наступят, по мнению Лидии Гречиной, подмосковные офисные центры скорее всего будут развиваться по двум моделям. Первая — строительство на крупных трассах бизнес-центров — аналогов «околокадных» бизнес-парков площадью в десятки тысяч квадратных метров, куда будут приезжать сотни сотрудников. Это, считает Гречина, будут объекты, зачастую используемые одновременно и под склады. Уже сейчас крупные сотовые компании подыскивают вокруг столицы площади большого формата для создания

смешанных офисно-производственных подразделений, обслуживающих разные трассы (Калужское, Киевское шоссе и т. д.). В отделе исследований рынка Knight Frank также считают, что для многих компаний важно располагать офис или бэк-офис в непосредственной близости от складских или производственных помещений, так как в этом случае проще осуществлять контроль за деятельностью компании. Да и рабочая сила в области дешевле. И все же пока, по данным различных опросов, лишь 15-20% фирм готовы рассматривать возможность аренды или покупки офиса в области.

Из существующих логистических комплексов с бизнес-центром можно назвать «Кулон-Балтию» на Новой Риге. В перспективе же будет построено несколько таких объектов. Например, «Внуково Бизнес Парк» на 10-м км Киевского шоссе. Здесь к 2010 г. появится технологический парк с высотным автоматизированным складским комплексом класса В+. Общая площадь проекта — 650 000 кв. м, арендуемая офисная площадь — 200 000 кв. м, складские помещения займут 450 000 кв. м. Девелопер проекта — «Высотные склады». К 2010 г. планируется завершить первую фазу проекта «Шереметьево Бизнес Парк» на Международном шоссе, к 2014 г. — вторую. Комплекс класса В+ будет 3-5-этажным. Общая площадь — около 200 000 кв. м. Девелоперы проекта — Codest, Millenium Properties. В 4 км по Калужскому шоссе в рамках проекта «А101» к 2011 г. УК «Масштаб» построит первую фазу многофункционального комплекса класса А переменной этажности (4-6 этажей). Вторая фаза будет закончена к 2014 г. Арендуемая офисная площадь здесь составит до 200 000 кв. м. Опять же на Калужском шоссе, чуть ближе к МКАД — на 2-м км, Marbleton / Storm Properties к 2011 г. построит 8-этажный комплекс (на 8-м этаже разместится пентхаус) класса А общей площадью 230 000 кв. м. Арендуемая офисная площадь здесь составит 100 000 кв. м. И совсем рядом с МКАД, рядом с поселком «Дубровка», будет построен офисный центр «Мост-Плаза» площадью 180 000 кв. м. Девелопер проекта — компания SKM Group. Проект был представлен на последнем MIPIM в Каннах.

Не дикий Запад

Однако появление масштабных комплексов — отнюдь не все, что будет происходить в Подмосковье в сегменте офисного строительства. Вторая модель развития — создание дорогих центров под небольшие офисы представительского типа, которые строятся и будут строиться подле элитных поселков и жилых проектов бизнес-класса на разных направлениях по мере развития загородного рынка.

«Пока же создание подобных объектов достаточно обоснованно только на развитом западе Подмосковья, где концентрация бизнес-процессов так же интенсивна, как и в пределах Москвы», — считает Кирилловский. Согласен с ним и Сергей Гоз: «Москва семимильными шагами догоняет крупнейшие города мира, которые окружены престижными коттеджными районами. Рублево-Успенское шоссе — первый такой пригород. Сейчас это наиболее развитое место Подмосковья как с точки зрения жилья, так и с точки зрения инфраструктуры».

На Рублево-Успенском шоссе уже функционирует административно-деловой центр «1 км» (Рублево-Успенское шоссе, 6, площадь офисных помещений составляет около 2500 кв. м). Неподалеку, на пересечении МКАД и Рублево-Успенского шоссе, строится административно-деловой центр класса A Pallau RB (1-й км Рублево-Успенского шоссе). Комплекс будет состоять из двух корпусов в 8-10 этажей. На 1-м этаже офисные корпуса будут объединены помещениями общего назначения: комплексом питания, торговой галереей и сервисной службой. Общая площадь комплекса — 57 400 кв. м. Арендуемая площадь комплекса — 26 800 кв. м. Предусмотрен наземный пятиуровневый паркинг на 312 машино-мест и автостоянка на цокольном этаже на 214 машино-мест, открытая парковка на 32 машино-места. Девелопер — ЗАО «Ферро-Строй». Реализовать проект планируется до 2010 г.

Компания «Вимм-Билль-Данн» возводит бизнес-центр в Усово, еще одно офисное здание класса А строится в Жуковке. Здесь же, на Рублево-Успенском шоссе, в 12 км от МКАД в конце прошлого года введен в эксплуатацию деловой центр «Резиденция» (21 750 кв. м). На 1-м Успенском шоссе достраивается торгово-офисный комплекс «Лилль». Общая площадь составит 7500 кв. м, арендуемая офисная площадь — 4000 кв. м. «Ставки аренды площадей подобных объектов в среднем дешевле московских на 20%», — считает Айдар Галеев.

Grand Land, офисный центр класса AAA в Барвихе по классификации компании Savant, Savant проектировала под рублевских олигархов: из 27 000 кв. м общей площади 4-этажного комплекса арендуемая — лишь 8000 кв. м. На одного клерка придется не 6-9 кв. м рабочего пространства, как в московских центрах класса А, а 25 кв. м. Остальное будет отдано под общественные зоны: атриум, зимний сад, ресторан. Фасад здания будет отделан деревом. По словам управляющего офисами по России Savant Раймонда Фадея, согласовать такой фасад с пожарными службами было непросто, дерево на отделку фасада будет обладать негорючими свойствами и привозиться из Германии.

Каждая VIP-зона будет иметь свой лифт, спускающийся в парковку на 120 машино-мест, расположенную в стилобате. Стоимость строительства, по словам Фадея, составила 4000 евро за 1 кв. м без учета стоимости земли и строительства коммуникаций. Пока о строительстве таких дорогих центров больше никто не заявлял. И ставки здесь вряд ли будут ниже московских. Впрочем, по словам Раймонда Фадея, скорее всего собственники продадут офисные помещения.

Ожидается активное строительство и на другом престижном западном направлении — новорижском. Так, в рамках инфраструктурного центра NovaRiga, который компания Villagio Estate возводит неподалеку от своих элитных поселков «Гринфилд», Millennium Park, Monteville, «Риверсайд», «Шервуд», запланировано создание и офисных помещений. Офисная часть пока планируется сравнительно небольшой — около 2000-3000 кв. м, для маленьких представительских офисов, которые будут арендовать как раз жители окрестных поселков. Если будет наблюдаться дефицит офисных площадей, то проектом предусмотрена возможность расширения бизнес-центра в несколько раз. Центральный офис у такого клиента по-прежнему будет располагаться по месту его основной деятельности, будь то Москва или один из регионов.

В границах поселка

Еще одним «камерным» направлением офисного строительства можно считать появление бизнес-центров непосредственно в составе инфраструктуры коттеджных поселков.

Справедливости ради нужно отметить, что арендовать офис можно практически в любом масштабном поселке, например в торгово-офисных центрах (поселки «Коровино», «Мечта»). Могут предлагаться в аренду офисные помещения в административных зданиях, в которых размещена служба эксплуатации компании (обычно здесь площади сдаются мелким сервисным службам). Однако именно «направлением» можно считать специально запроектированные офисные центры.

Мнения специалистов о судьбе таких объектов расходятся. Петр Кирилловский полагает, что их строительство не оправданно. «Это заблуждение, что близость места работы к месту проживания является преимуществом. Все-таки для многих неприятно, когда загородный дом, убежище, если хотите, находится по соседству с местом работы, где приходится бороться за кусок хлеба. Человеку требуется отделять эти места друг от друга, в том числе расстоянием», — считает он.

Руководитель департамента консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова объясняет, что подобные бизнес-центры являются скорее дополнительным преимуществом инфраструктуры коттеджного поселка, нежели типичным явлением. Ориентированы они прежде всего на обитателей поселков. Арендаторами в основном являются или компании, которые хотят быть поближе к своим VIP-клиентам, — страховщики, банкиры, или жители поселков, которые предпочитают иметь представительский офис близко к дому.

Офисно-деловая составляющая — деловой центр «Амстердам» — есть в «Резиденциях Бенилюкс» на 17-м км Новорижского шоссе. Общественно-деловой центр, в состав которого помимо торговой составляющей входят офисные помещения, есть в «Барвиха Club». Офисная составляющая помимо уже упомянутых заложена в поселках «Павловы озера», «Барвиха Village».

Довольно часто, считает директор по маркетингу компании Urban Group Ольга Кисарина, девелоперы планируют строительство торгово-офисного центра и на этапе строительства принимают заявки от потенциальных арендаторов на аренду помещений. Затем выбираются наиболее актуальные арендаторы для данного объекта в рамках проекта коттеджного поселка, и в результате офисные площади сокращаются до минимума.

Ольга Кисарина такое строительство объясняет наличием свободных территорий, на которых экономически целесообразно разместить именно коммерческую недвижимость. Например, участок у дороги. Кроме того, деловой центр позволит прикрыть «неприятное» (обладающее плохими видовыми характеристиками, а соответственно, снижающее привлекательность и стоимость жилых объектов) соседство. На данный момент большинство офисных площадей запланировано в поселках, расположенных недалеко от Москвы, на наиболее освоенных девелоперами «коттеджных» направлениях — калужском, новорижском, дмитровском. Практически все заявленные к строительству объекты находятся на начальной стадии реализации, и большинство девелоперов еще не определили арендных ставок. Лидия Гречина полагает, что арендные ставки здесь будут составлять \$500-1000 за 1 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЭКОНОМИТЬ НА НОВОСЕЛЬЕ И НЕ ОСТАТЬСЯ БЕЗ ОФИСА

Постоянный рост арендных ставок на офисные помещения заставляет арендаторов искать пути зафиксировать их на более низком уровне, загодя планируя переезд в более просторный офис. По словам Армена Шаваршяна, специалиста департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty, особенно щепетильны западные компании, которые стараются зарезервировать офис не менее чем за год до новоселья, заключив предварительный договор аренды на помещение в строящемся бизнес-центре. Как объяснила Ольга Широкова, руководитель департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, на этапе выхода на строительную площадку она может быть на 30-50% ниже, чем на этапе ввода объекта в эксплуатацию. Максим Загоруйко, директор департамента брокерских услуг компании «Миэль — Коммерческая недвижимость», считает, что рыночная стоимость готовых офисных помещений на 10-15% выше, чем в недостроенных зданиях. А Светлана Ярова, руководитель проектного отдела компании Astera, отметила, что чем ближе к открытию объекта, тем меньше шансы получить какие-то скидки при подписании предварительного договора аренды. «Рост ставки аренды обусловлен как изменением стадии строительства, так и изменением общей ценовой ситуации на рынке недвижимости, например, за 2007 г. рост ставок аренды составил около 30%», — добавляет Ольга Широкова. В наиболее престижных районах Москвы аренда 1 кв. м за 2007 г. выросла до 50%, что, по мнению Андрея Петрова, партнера компании Knight Frank, является беспрецедентным случаем на рынке за последние 10 лет.

«Многие компании предпочитают заключить предварительный договор аренды и выплатить гарантийный депозит, чтобы в будущем избежать проблемы поиска качественных площадей», — говорит Роман Соков, директор департамента консалтинга Vecar Commercial Property Moscow. Готовые помещения не всегда могут соответствовать требованиям арендатора. Заключение предварительного договора и заблаговременное вхождение в проект на этапе проектирования помогают арендаторам избежать множества проблем впоследствии, говорит Алексей Сиднев, директор по развитию бизнеса «МТ Девелопмент». Но, как отметил Армен Шаваршян, застройщик соглашается заключить предварительный договор аренды только на помещения большой площади — от 1500 кв. м или в том случае, когда компания готова взять в аренду целый этаж. Например, в башне «Федерация» ВТБ на этапе строительства приобрел 33 этажа. Компания IBS подписала предварительный договор аренды 13 этажей (36 840 кв. м) в 42-этажном офисном комплексе Nordstar Tower, а ТНК-ВР — предварительный

договор аренды на 37 000 кв. м офисных площадей в БЦ «Западные ворота». Как считают эксперты, вероятность того, что перечисленные компании смогли бы арендовать такую же площадь в качественном офисном комплексе, мизерна, так как на рынке готовых объектов нет аналогичных предложений. «Сложилась тенденция, что к моменту ввода объекта в эксплуатацию примерно 60-80% его площадей сдано в аренду, а некоторые объекты сданы на 100%», — говорит Широкова. После сдачи в эксплуатацию свободными остаются 10%, максимум — 20%, подтверждает Дмитрий Роцин, руководитель департамента инвестиций и оценки корпорации «Рескор». Заключать предварительные договоры выгодно девелоперам. Как объяснили в компании Capital Group, это позволяет возвращать вложенные в проект деньги уже на финальных этапах строительства. Например, по данным Penny Lane Realty, полностью на стадии строительства были сданы бизнес-центры «Ноев ковчег», «Эрмитаж Плаза» и др.

В ряде случаев предварительный договор заключается даже на этапе проектирования или на самых ранних стадиях строительства, что позволяет арендаторам выбрать для себя самые выгодные условия аренды. Хотя эксперты считают, что на такой шаг стоит идти только в том случае, когда предварительный договор заключается с крупными девелоперскими компаниями, уже имеющими ряд реализованных проектов.

Причина в том, что при расторжении предварительного договора аренды со стороны девелопера он возмещает арендатору сумму, равную внесенному депозиту (как правило, это арендная плата за 2-3 месяца). Но если учесть, что на время заключения предварительного договора рыночные ставки были ниже, а новый договор на аренду площадей у другого застройщика уже будет заключаться на рыночных условиях, финансовые потери арендатора могут быть несопоставимо велики по сравнению с ожидаемой выгодой. По данным Russian Research Group, только за первые три месяца 2008 г. арендные ставки в центральной части столицы выросли в среднем на 10,8%, вне Садового кольца — на 15,9% и составили в среднем \$1397 и \$788 за 1 кв. м соответственно.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«БОЛЬШЕВИК» УСТУПИТ ЗЕМЛЮ

На месте фабрики в центре Москвы может быть реализован крупный девелоперский проект. Kraft Foods собирается перевести производственные мощности старейшей московской кондитерской фабрики «Большевик» во Владимирскую область, где компания уже строит новое предприятие. Перевод фабрики планируется завершить в середине 2009 года, после чего производство в Москве будет закрыто. В американской компании пока не определились с дальнейшим использованием освобождаемого участка площадью около 5 га на Ленинградском проспекте. Скорее всего на месте «Большевика» будет реализован крупный девелоперский проект, стоимость которого может составить до 1,5 млрд долл., говорят участники рынка.

Кондитерская фабрика, в 1924 году получившая название «Большевик», была построена в 1884 году французским предпринимателем Адольфом Сиу. В 1994 году ее приобрела французская группа Danone. В декабре 2007 года владельцем фабрики стала американская компания Kraft Foods, купившая у Danone бизнес по производству печенья. Сейчас «Большевик» выпускает кондитерскую продукцию под брендами «Юбилейное», «Причуда», «Торнадо». Помимо этого предприятия Kraft Foods владеет в России кондитерской фабрикой в Покрове (Владимирская обл.) и заводом по упаковке растворимого кофе в Ленинградской области.

Как рассказала РБК daily директор по корпоративным вопросам и отношениям с государственными органами «Крафт Фудс Рус» Юлия Вебер-Чубайс, компания планирует перевести производственные мощности фабрики «Большевик» в Собинский район Владимирской области. В настоящее время в этом районе строится вторая кондитерская фабрика Kraft Foods мощностью 30 тыс. т кондитерской продукции в год. В середине 2009 года планируется завершить строительство первой очереди завода. В будущем компания рассматривает возможность расширения предприятия, но конкретные параметры еще не определены. Говорить о судьбе освобождаемого участка в Москве в компании пока не готовы. «Сейчас мы заняты переносом мощностей», — объясняет г-жа Вебер-Чубайс.

По информации РБК daily, на освобождаемом участке площадью около 5 га предполагается реализовать девелоперский проект. Представители «большой четверки» консультантов вчера заявили, что к ним с предложением о проработке концепции застройки этой территории никто пока не обращался. Однако, по

данным одного из участников рынка, проект находится на ранней стадии, и у компании еще нет четко сформированной концепции. «Пока существует только намерение использовать его под коммерческую застройку. Причем рассматриваются два варианта: самостоятельное развитие проекта собственником завода и продажа участка с планом застройки», — отметил собеседник РБК daily.

Наиболее вероятен вариант продажи проекта, замечают эксперты. По мнению управляющего директора Jones Lang LaSalle Владимира Пинаева, в этом районе разумнее строить офисный комплекс общей площадью около 150 тыс. кв. м с гостиницей и торговой зоной. «Участок «Большевика» находится в prime-месте, и здесь нужен проект класса А. Земля может быть перепродана за 200—300 млн долл., а в девелопмент инвестору придется вложить еще порядка 400 млн долл.», — подсчитал г-н Пинаев. Однако сегодняшнюю рыночную стоимость участка под «Большевиком» эксперты оценивают гораздо ниже. Директор департамента консалтинга и аналитики Айдар Галеев «МИЭЛЬ — Коммерческая недвижимость» называет цену в 50—70 млн долл., а в AFI Development говорят о 100 млн долл. — порядка 20 млн долл. за 1 га. Рыночную стоимость готового объекта участники рынка оценивают в 1,2—1,5 млрд долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

DEBENHAMS ОЗОЛОТИТСЯ В РОССИИ

Старейшая английская сеть универмагов Debenhams вчера объявила о второй попытке выйти на российский рынок — к осени она откроет новый магазин в Москве, но уже с другим партнером (первые лицензиаты — RID Group и совладелец World Class Максим Игнатъев — недавно закрыли универмаг на Красной Пресне). Как удалось выяснить «Ъ», переговоры о покупке франшизы Debenhams ведет Александр Смирнов — владелец «585», одной из крупнейших ювелирных сетей в России.

Британской Debenhams не везло в России. Ее единственный магазин на Красной Пресне в Москве, который в ноябре 2006 года открыли по франшизе компания RID Group (занимается девелопментом торговых центров и развивает сеть спорттоваров Iguana) и совладелец сети фитнес-клубов World Class Максим Игнатъев, был закрыт (см. «Ъ» от 23 января). Максим Игнатъев подтвердил, что «договор франчайзинга с англичанами расторгнут».

Вчера международный директор Debenhams Фрэнсис Маколи заявил лондонской газетой The Independent, что сеть еще раз попробует силы на российском рынке, но уже с новым партнером. По словам господина Маколи, Debenhams ведет «серьезные переговоры» с потенциальным партнером в России и рассчитывает, что к осени они будут завершены, а в сентябре 2009 года будет открыт первый магазин. Потенциального франчайзи в пресс-службе Debenhams «Ъ» не назвали.

Источник в RID Group говорит, что Debenhams интересовался площадкой в строящемся ТЦ «Метрополис» на Ленинградском шоссе. В компании Jones Lang LaSalle (JLL, брокер по сдаче площадей в этом торгцентре) «Ъ» рассказали, что вели переговоры «напрямую с англичанами, но договоренностей нет». Но другой источник в JLL знает, что новым партнером Debenhams в России может стать ювелирная сеть «585».

Гендиректор сети «585» Георгий Побелянский заверил «Ъ», что к самой ювелирной сети одежный проект не имеет отношения. Источник в «585» осведомлен, что главный акционер ювелирной сети Александр Смирнов рассматривал возможность приобретения франшизы. По его информации, уже

выбран куратор проекта — Константин Левин. Господин Левин подтвердил «Ъ» переговоры с англичанами и уточнил, что окончательных договоренностей еще не достигнуто. С самим господином Смирновым вчера связаться не удалось. 131 универмаг Debenhams работает в Великобритании и Ирландии, еще более 30 магазинов действуют по франчайзингу в 15 странах. Сети принадлежит 55 собственных брендов, в числе которых Red Herring, Thomas Man, Debut. Выручка в 2007 финансовом году — \$3,5 млрд. Ювелирная сеть «585» создана в 2000 году в Санкт-Петербурге. Сейчас насчитывает 470 магазинов средней площадью 150 кв. м в 130 городах России. По словам господина Побелянского, приблизительный оборот в 2007 году — \$200 млн.

Консультанты по недвижимости рассказали «Ъ», что Debenhams интересны площадки в московских и петербургских торговых центрах. В частности, компания самостоятельно ведет переговоры об аренде помещений от 3 тыс. кв. м в ТЦ «Абрамцево» и «Левобережный» (Москва) и в ТЦ «Лиговский» (Петербург). По их информации, стратегия развития в России не изменилась: ранее английская компания планировала открыть к 2010 году 15 универмагов в России, в том числе четыре в Москве и два в Петербурге, и выйти в другие страны СНГ. По оценке гендиректора компании Maratex (магазины Esprit, Lulu Castagnette, Peacocks) Владимира Лунина на открытие 15 универмагов российскому партнеру понадобится минимум €45-60 млн. «Первая неудачная попытка Debenhams показала, что флагманский магазин нужно открывать в Москве на одной из центральных улиц, например на Новом Арбате. Это позволит сделать бренд узнаваемым», — говорит исполнительный директор Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko Константин Сахаров. Ранее Максим Игнатьев говорил «Ъ», что универмаг на Красной Пресне был убыточным.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТАВКИ СДЕЛАНЫ

Арендаторы российских торговых центров в большинстве случаев платят девелоперам фиксированную ставку аренды, а не процент от оборота, как принято в большинстве развитых европейских стран. Впрочем, в последние годы как собственники, так и арендаторы торговой недвижимости все чаще переходят как минимум к смешанной модели начисления ставок. Перемены не за горами?

Ты — мне, я — тебе

В мировой практике существует два способа начисления арендной платы на рынке торговой недвижимости: фиксированная сумма и процент от оборота торгового оператора. Как отмечает вице-президент компании «Торговый квартал» Эльза Розенталь, на Западе ставка аренды рассчитывается по смешанной схеме: если процент от оборота превышает определенную сумму, то со стороны арендатора происходит «доплата» в виде процента.

По словам Антонины Денисенко, директора департамента торговой недвижимости NAI Russia, таким образом создаются благоприятные условия ведения бизнеса как для арендатора, так и для собственника ТЦ. «Система подразумевает определенную гибкость: чем успешнее арендатор, тем больше его арендная ставка. А в случае кризиса собственник огражден от убытков, так как ему в любом случае поступит фиксированная сумма», — объясняет она.

В Европе по такой системе работает большинство арендаторов. «Когда плата рассчитывается как процент от оборота, доход девелопера непосредственно зависит от объема продаж торгового оператора, — аргументирует руководитель отдела коммерческой недвижимости Vesco Consulting Кира Бутба. — Чем успешнее работает торговый оператор, тем большую доходность имеет девелопер. А усиленная работа девелопера в области маркетинговой политики ТЦ повышает товарооборот арендатора, а значит, и доход с арендных платежей у девелопера».

«При фиксированной плате собственник и арендатор не участвуют в рисках друг друга, но и не имеют отношения к прибыли друг друга: даже если арендатор выходит на сверхприбыль, собственник от этого никоим образом не выигрывает. А при проценте с оборота собственник становится непосредственным участником рисков арендатора, но в случае "успеха" может рассчитывать на его сверхприбыль», — добавляет Эльза Розенталь.

В применении описываемой системы заинтересован не только девелопер. «Для арендатора плата процента от оборота, несомненно, выгоднее, — уверяет Кира Бутба. — Во-первых, девелопер успешного ТЦ при фиксированной арендной плате будет постоянно ее поднимать, ссылаясь на уникальное позиционирование и выгодность нахождения в данном ТЦ. Во-вторых, оборот арендаторов подвержен сезонности, что учитывается, когда платится процент от оборота. Один из главных аргументов — плата от оборота побуждает девелопера ответственнее относиться к требованиям и нуждам арендаторов. А проблемы привлечения посетителей становятся общим делом для девелопера и арендатора при такой схеме взаимодействия».

А по словам вице-президента ГК «Ташир» Виталия Ефимкина, практика показывает, что если ТЦ успешен, то за 2-3 года такая система арендных ставок становится наиболее выгодной для обеих сторон. «И девелопер, и арендатор заинтересованы в поддержании высокого потока посетителей и увеличении объема продаж. Это положительно сказывается как на работе отдельного магазина, так и на показателях деятельности ТЦ в целом», — резюмирует президент компании «Промсвязьнедвижимость» Майкл Голомб.

С фиксом по жизни

Увы, в России подобная система пока не прижилась, а ее внедрение идет с большим трудом. «Большинство наших договоров с девелоперами строится на фиксированной арендной ставке», — говорит генеральный директор сети «Вестер» Александр Астрейко. Его слова подтверждают и другие опрошенные «Ведомостями» ритейлеры.

Внедрение западного способа взаимоотношений между девелопером и арендатором сталкивается с множеством трудностей. «Практически все операторы российских торговых центров платят фиксированную арендную плату», — разводит руками Кира Бутба. «В силу неразвитости рынка качественных торговых помещений в России до недавнего времени был рынок арендодателя, а не арендатора. Поэтому процент с оборота не имел никакого смысла: собственнику выгоднее иметь высокий фиксированный доход, чем делить риски с арендатором», — полагает директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев. Схожего мнения придерживается и Ефимкин: «Рынок ТРЦ в России недостаточно насыщен, поэтому пока арендодатель диктует правила игры. А при фиксированной системе доход собственника куда более прогнозируем».

Многие девелоперы заинтересованы в стабильности финансовых потоков, но не уверены в собственных силах. Иными словами, установив фиксированную ставку, владельцы торговых комплексов ожидают, что платежи будут поступать в любом случае, даже если их ТРЦ начнет проигрывать в конкурентной борьбе другим объектам. В случае же, когда ставки аренды взимаются как процент с оборота, при снижении посещаемости объекта девелопер будет терять деньги, что негативно отразится на капитализации проекта в целом и выльется в недополученную прибыль.

«Если платится процент с оборота, то фиксированная ставка должна быть меньше, чем если бы такого процента не было», — объясняет Розенталь. А это уже не устраивает многих владельцев: а вдруг оборот арендатора недотянет даже до минимума?

«Фиксированная арендная ставка прижилась на российском рынке по той причине, что она представляет больший интерес для арендодателя, — считает ведущий менеджер проектов департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Наталья Бурцева. — В настоящее время большинство проектов ТРЦ строится на продажу. А при подготовке документов для западных покупателей наиболее интересна фиксированная арендная ставка как гарантия дохода инвестора от купленного объекта».

А по словам члена правления и ведущего консультанта компании «Магазин магазинов» Марины Марковой, взяв кредиты в банках, девелоперы, соответственно, рассчитывают на определенную ежемесячную денежную сумму для погашения этих кредитов. «Когда девелопер идет за рефинансированием в банк, он должен показать конкретную гарантированную сумму, которую он получит от арендаторов, — соглашается замгендиректора «РТМ-Девелопмент» Вадим Приходько. — Пусть это будет всего \$300 с 1 кв. м, а не 5% от оборота. И банку неважно, что я уверен: эти 5% составят не менее \$700, — он рефинансирует кредит, только имея гарантии его возврата».

Впрочем, есть и специфическая российская причина, мешающая перейти к системе взимания арендных ставок как процента от оборота. Дело в том, говорит замдиректора департамента стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle Юлия Никуличева, что российские операторы зачастую не совсем честно показывают свои обороты. «Девелоперы многократно жаловались, что арендаторы никогда — как бы их ни проверяли — не выходят за пределы минимального оборота, до достижения которого процент не взимается, а платится только базовая ставка

аренды», — рассказывает она. В такой ситуации девелопер может «посадить на процент» только тех операторов, которым безусловно доверяет. В России фиксированная ставка аренды имеет ряд преимуществ. «Гипермаркету или супермаркету, который арендует помещение по низкой фиксированной ставке и работает с высокими показателями, эта модель оплаты намного выгоднее. Она позволяет экономить, а также точно рассчитать издержки на арендную плату на несколько лет вперед, — объясняет Александр Астрейко. — А для девелопера данная модель интересна тем, что независимо от успехов или неудач ритейлера он точно получит свой доход. Установление суммы аренды по фиксированной ставке позволяет арендодателю не рисковать». Да и многие арендаторы просто не хотят возиться с ежедневными отчетами, которые они должны предоставлять в УК.

Арендная смесь

И все же в России постепенно начинает приживаться система взимания арендных ставок как процента от оборота. Локомотивом в данном деле, как ни странно, являются регионы. «Сложно спрогнозировать торговый оборот в незнакомом городе, — говорит Марина Маркова. — А где непредсказуем торговый оборот, там выгоднее платить процент от оборота. Когда компания знает, что можно зарабатывать больше и видит перспективу в данном объекте, то готова платить стабильную арендную плату». А Виталий Ефимкин считает, что по мере насыщения рынка в России арендаторы сами будут диктовать условия аренды в ТЦ, выбирая оптимальную для себя модель. По словам Юлии Никуличевой, сейчас процент от оборота чаще всего платят якорные арендаторы — супермаркеты, некоторые магазины одежды и рестораны.

Да и девелоперы уже готовы идти им на уступки. Правда, пока с оговорками. «Постепенный переход от фиксированной ставки аренды к проценту от оборота начался еще в 2004 г., и эта тенденция значительно усилилась в связи с возросшей прозрачностью ведения финансовой отчетности ритейлеров, — уверен Майкл Голомб. — В первую очередь на такую систему арендных ставок переходят якорные арендаторы и известные сетевые операторы. Это именно тот формат арендных отношений, к которому рынок придет в ближайшие годы». По его словам, в проекте ТРК «Горизонт» (девелопер — ПСН) в Ростове-на-Дону свыше 20% операторов работает по системе «минимальная арендная плата и процент от оборота». «Мы уже давно используем подобную систему начисления арендных ставок в своих проектах, так как в таком случае ритейлер и девелопер становятся партнерами. Да и зачастую это выгоднее», — отмечает гендиректор

«РосЕвроДевелопмента» Иван Ситников. «В одном из своих проектов мы были заинтересованы в привлечении в число операторов бренда Zara с самого начала, но эта компания хотела снимать помещения только по системе "процент от оборота", и мы пошли им навстречу», — рассказывает Виталий Ефимкин. А Вадим Приходько говорит, что «РТМ-Девелопмент» берет процент от оборота только при работе с западными арендаторами или с их крупными известными франчайзи: «У таких компаний система контроля финансовых поступлений отработана куда лучше, а ценники изготавливаются на Западе, что не дает им возможности манипулировать с цифрами. Российские же компании пока до подобной практики не дозрели, да и оборудование, позволяющее централизованно учитывать поступления денег в кассу, стоит слишком дорого».

Иными словами, полагает консультант по недвижимости Russian Research Group Анна Рудакова, это вынужденная мера: «Например, некоторые западные операторы (McDonald's и т. д.) вообще отказываются от вхождения в проект на других условиях. На такую же систему стараются перейти все крупные российские компании, претендующие на статус представителей прозрачного бизнеса. Все чаще в современной практике эту схему предлагают X5 Retail Group, "М.Видео", "Техносила" и прочие якоря». По подобной системе работает и MediaMarkt.

А вот сеть Carrefour, которая собралась открыть свой первый российский гипермаркет в 2008 г., выбрала иную схему: «фикс» различается в рамках одного проекта, т. е. существует минимальная и максимальная фиксированные арендные ставки. «Если процент от оборота превышает определенную сумму, то в силу вступает верхняя граница "фикса". Именно по такой модели и работает французский оператор», — рассказывает Эльза Розенталь.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

РУССКАЯ CORINTHIA

ВАО «Интурист» и International Hotel Investments (IHI), владеющая Corinthia Hotels International, вложат более \$300 млн в строительство сети четырех- и пятизвездочных отелей в России. Александр Арутюнов, президент ВАО «Интурист», и Саймон Науди, исполнительный директор IHI, подписали договор о совместном инвестировании в объекты гостиничного бизнеса (корреспондент «Ведомостей» присутствовал на церемонии). За три года партнеры вложат \$330 млн (по \$50 млн каждый, остальное — привлеченные под проекты кредиты) в строительство не менее пяти отелей категории «4 и 5 звезд» в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Нижнем Новгороде и Сочи. Общий номерной фонд — не менее 1000 мест. «Пятизвездочные гостиницы будут открываться под брендом Corinthia, отели «4 звезды» получают имя «Интурист», — говорит Арутюнов. IHI выбрала «Интурист», потому что компания активно развивает гостиничное направление, пояснил Науди (см. врез). Бренд Corinthia по известности нельзя сравнивать с Hilton или Marriott, говорит Татьяна Гостенина, гендиректор Hospitality Management Group. В России компания управляет всего одним отелем. В 2001 г. она купила контрольный пакет акций гостиницы «Невский палас», а ее оператором стала Corinthia Hotels International (на 70% принадлежит IHI). Новый владелец взял на себя погашение кредита австрийскому Kreditanstalt Bank, выданному под гарантии города в 1989 г. на строительство (сумма долга с учетом штрафных санкций составляла больше \$130 млн). Тем не менее Corinthia — «неплохой» бренд для пятизвездочных отелей, полагает Гостенина. А для четырехзвездочных отелей было бы лучше выбрать вместо «Интуриста» другой бренд: это название в первую очередь ассоциируется с туризмом, а не с управлением гостиницами. Эксперты рынка недвижимости считают альянс перспективным. «Союз не только инвестиционный, но и операционный. IHI владеет известным брендом, стандартами и резервом персонала», — рассуждает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle. С ней согласен и Сергей Колесников, гендиректор «Гост отель менеджмент»: «Западный оператор необходим «Интуристу», у его «дочки» — фирмы «Интурист отель групп» были проблемы с управлением отелями».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

РУБЛЕВКА УШЛА С МОЛОТКА

Министерство обороны вчера продало четыре бывших военных городка вместе с землями на Рублевском шоссе и на севере Москвы, на Левобережной улице. В ходе аукциона было реализовано 14,9 га за 3,75 млрд руб. (около 160 млн долл.), при этом цена продажи была лишь немногим выше стартовой. Кто стоит за победителями торгов — компаниями «Бона Проджект» и «Мастер Винерс», в Минобороны не говорят. Однако, как удалось выяснить РБК daily, проигравшая компания «Краус-М» принадлежит Михаилу Прохорову. В ближайшее время Мин-обороны планирует продать еще несколько десятков городков в различных регионах России.

Вчера Минобороны провело два аукциона по продаже имущества нескольких военных городков в московском регионе. Три городка, расположенные по адресу Рублевское шоссе, владение 150, были выставлены одним лотом вместе с участками общей площадью свыше 12,1 га. Земли на Рублевке были оценены в 2,596 млрд руб., а цена продажи превысила стартовую всего на 10 млн руб., что соответствует одному шагу аукциона. Победителем торгов стала компания «Бона Проджект».

Второй лот — 2,8 га на ул. Левобережная, д. 6А, в Москве был продан за 1,145 млрд руб. ООО «Мастер Винерс». В ходе этого аукциона был также сделан всего один шаг, равный 5 млн руб. Любопытно, что в обоих торгах проиграло ЗАО «Краус-М», которое приняло участие в них только номинально, так и не подняв цену ни на один из лотов. По информации РБК daily, ЗАО «Краус-М» учреждено Vimom Investment Ltd., а офис компании находится по адресу Тверской бульвар, д. 13, стр. 1. Аналогичную прописку имеет «Норильскгазпром», аффилированный с «Норильским никелем». Директор департамента общественных связей «Норильского никеля» Елена Ковалева заявила РБК daily, что ЗАО «Краус-М» владеет Михаил Прохоров. При этом данных о компаниях — победителях торгов обнаружить нигде не удалось.

Рублевские земли Минобороны уже не в первый раз выставляются на торги: аукцион планировалось провести еще в апреле, но, как пояснил РБК daily помощник начальника службы расквартирования и обустройства Минобороны

России Василий Лавренюк, тогда у инвесторов просто не нашлось свободных средств для участия в нем. Всего, по его словам, подавалось от 12 до 20 заявок на участие в торгах, однако ряд потенциальных инвесторов не предоставили все необходимые документы, другие не могли внести залог — около 500 млн руб. Ограниченный состав участников объясняется высокой ценой. «Мы оценивали участки по максимальной планке, по объективной рыночной цене», — утверждает г-н Лавренюк.

За четыре военных городка Минобороны получило 160 млн долл., которые теперь должны быть направлены на приобретение жилья для военных. «Этот аукцион — первый блин, и нельзя сказать, что он вышел комом, — замечает г-н Лавренюк. — Сейчас дан старт другим торгам — выбираются земли, которые могут заинтересовать инвесторов». В ближайшем будущем Минобороны рассчитывает продать от 20 до 50 военных городков с землями в крупных региональных центрах, например в Санкт-Петербурге, Калининграде и Владивостоке. Ведомство не планирует контролировать использование проданных земельных участков. «Они вполне могут пойти под застройку — никаких обременений инвесторы не получили, — добавляет Василий Лавренюк. — В то же время высокая цена продажи должна уберечь эти участки от перспективы перепродажи спекулянтами, как это происходит с печально известными землями лесхоза».

Участники рынка подтверждают, что земли не были реализованы по заниженным ценам: 90 тыс. долл. за сотку на Рублевке и 170 тыс. долл. за ту же площадь на севере Москвы — вполне адекватная цена. При этом собеседники РБК daily сомневаются, что это может спасти участки от повторной продажи. «Пройдет немного времени, и их можно будет предложить по цене на 30—40% выше нынешней», — замечает один из экспертов. По подсчетам исполнительного директора компании Blackwood Марии Литинецкой, на месте военного городка на Рублевском шоссе можно построить 30—45 тыс. кв. м жилья. «На Левобережной лучше возводить офисы — все-таки в этом районе находится промзона», — добавляет она. В то же время руководитель службы корпоративных коммуникаций Accent Real Estate Investment Managers Екатерина Романовская считает, что московский участок подойдет под жилой проект уровня эконо плюс или бизнес.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ЮЖНЫЙ ПАРК «М-ИНДУСТРИИ»

Компания «М-Индустрия», известная своим громким проектом «Остров Федерации» в Сочи, намерена инвестировать 11 млрд руб. в логистический парк «Южный» на 300 тыс. кв. м, который она построит на территории в 60 га рядом с федеральной трассой М-4 «Дон» в Республике Адыгея. Участники рынка считают инвестиции «М-Индустрии» оправданными из-за большого потенциала пока еще медленно развивающегося Южного региона.

«М-Индустрия» объединяет 22 юр-лица, в том числе ООО «Строительная компания «М-Индустрия» (главная генподрядная организация) и ЗАО «Строительное объединение «М-Индустрия» (девелопмент, продвижение и реализация объектов жилого и коммерческого назначения). Выручка группы по МСФО в 2007 году составила 3,5 млрд руб.

Петербургский девелопер намерен построить терминал «Южный» на 300 тыс. кв. м складских площадей в Теучежском районе Республики Адыгея на федеральной трассе М-4 «Дон». Как рассказали в компании, строительство пройдет в две очереди и завершится к 2011 году. По словам Андрея Топольницкого, заместителя гендиректора по маркетинговым коммуникациям ЗАО «Строительное объединение «М-Индустрия», это будет первый региональный терминал класса А, который создает компания. «М-Индустрия» наращивает присутствие в регионе и, возможно, в дальнейшем будет использовать логистический парк «Южный» для собственных нужд. Однако это будет многофункциональный терминал», — подчеркивает Андрей Топольницкий. По его словам, «М-Индустрия» также уже ведет переговоры с несколькими крупными структурами о сдаче площадей на терминале, но их названия раскрыть отказался. «М-Индустрия» инвестирует в проект 11 млрд руб., при этом, как отмечает застройщик, только 30% составят собственные средства компании, а вторую часть она намерена привлекать.

Игорь Горский, управляющий партнер Агентства развития и исследований в недвижимости, считает стратегию «М-Индустрии» по освоению Южного региона очень перспективной. «Место для логистического терминала выбрано удачное, так как туда легко можно провести железнодорожный узел. Срок окупаемости подобного проекта пять-шесть лет, и конкурентов в этом районе у «М-Индустрии»

сейчас нет», — отмечает аналитик. По мнению г-на Горского, Южный регион — это «золотой теленок», и «М-Индустрия» поняла это одной из первых. В то же время Борис Юшенков, директор петербургского офиса Colliers International, говорит, что на заявленные инвестиции можно «возвести золотой город».

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФАВОРИТЫ СМОЛЬНОГО

Городские власти готовы предоставить предпринимателям, которые занимаются социально значимой деятельностью, преимущества по аренде городских помещений. Вчера комитет по управлению городским имуществом (КУГИ) объявил о вступлении в силу новых правил сдачи в аренду городских помещений. Информацию о каждом освободившемся помещении КУГИ должен будет поставлять в комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ), сотрудники которого решат, какое предприятие там логичнее всего открыть. Первоочередное право аренды получают продовольственные магазины, предприятия общепита, которые не продают алкоголь, и фирмы по оказанию бытовых услуг. Их чиновники признали социально значимыми.

Право аренды помещений будет выставляться на торги. Эти правила не распространяются на помещения, которые выходят на центральные магистрали. На принятие решения о профиле помещения КЭРППиТ отводится два дня. Если в течение месяца не поступит ни одной заявки от профильных арендаторов, ограничение по использованию будет снято.

КУГИ уже предоставил список из 22 помещений, из которых, по словам зампреда КЭРППиТ Николая Архипова, выбрано три: «Они располагаются в более или менее хороших местах, к ним подведены коммуникации, а поблизости нет аналогичных заведений». Большинство помещений, информация по которым пришла из КУГИ, по словам Архипова, не подходят под общепит или бытовое обслуживание. «Это часто подвалы, в лучшем случае полуподвалы во дворах. Два помещения располагаются за КПП воинской части», — говорит чиновник.

Желающих арендовать помещения у города по новым правилам будет немного из-за их невысокого качества, считает начальник отдела торговой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Арина Сендер. А директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский полагает, что предприниматели могут проявить интерес к этой недвижимости. «В данном случае нет конкуренции со стороны других товарных групп, что сокращает число претендентов», — уверен он.

Директор по маркетингу сети «Чайная ложка» Игорь Колынин говорит, что его компания рассмотрит предложение администрации: «На рынке сейчас не хватает помещений, и теоретически нам интересны любые площади. А если их сдает город, стоимость аренды обычно ниже рыночной».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

С РАЗМАХОМ

На рынке коммерческой недвижимости Екатеринбурга царит увлеченность масштабными проектами, которые реализуют крупные ФПГ. Девелоперы уверены, что динамичное развитие Уральского региона и его центра позволит заполнить миллионы квадратных метров новых многофункциональных центров и районов деловой активности. Аналитики предупреждают, что это может привести к падению цен на рынке, транспортным проблемам, кризису в управлении и уходу с рынка небольших непрофессиональных девелоперских компаний.

Громадьё проектов

За последний год в Екатеринбурге были презентованы четыре крупных проекта застройки, которые должны стать новыми точками деловой активности города. В рамках строительства нового района на юго-западе Екатеринбурга — «Академического» (девелопер — «Ренова-Стройгруп») предусмотрено возведение объектов коммерческой и социальной недвижимости общей площадью 4,2 млн кв. м (объем жилой застройки — 9 млн кв. м). И если 1,8 млн кв. м составит социальная и коммерческая инфраструктура шаговой доступности, то остальные

2,4 млн кв. м — это общественно-деловые объекты районного и городского значения. «Ренова-Стройгруп» планирует разместить в «Академическом» «знаковые для Екатеринбурга объекты»: крупнейший торгово-развлекательный центр площадью 350 000 кв. м, бизнес-центр (200 000 кв. м в первой фазе строительства), конгресс-холл и др. Заместитель директора филиала «Ренова-Стройгруп» в Екатеринбурге Александр Лаптев уверен, что коммерческие площади, удаленные от центра города, найдут своего потребителя.

Между тем в центре Екатеринбурга формируется крупный деловой район — «местный Манхэттен», как его называет вице-мэр Екатеринбурга Виктор Контеев. Район застраивается вдоль ул. Бориса Ельцина (бывшая ул. 9 января), и его сердцем должен стать проект «Екатеринбург-Сити» (девелопер — Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) площадью 700 000 кв. м. В рамках проекта предусмотрено строительство четырех офисных башен, гостиниц, бизнес-парка, торговой галереи. Кроме того, в непосредственной близости от этого проекта строят многофункциональные и бизнес-центры компания «Класс-строй» (БЦ «Демидов», 150 000 кв. м), ГК Red (бизнес-центр на ул. Ельцина, 34 000 кв. м). В УГМК рассказывают, что ставка в «Екатеринбург-Сити» будет сделана на якорных арендаторов. «Мы рассчитываем охватить в том числе пока недостаточно освоенный сегмент рынка. Речь идет о консульствах, торговых представительствах, дипломатических миссиях, филиалах крупнейших транснациональных компаний», — говорят в пресс-службе компании. Контеев считает, что арендаторов в этом сегменте достаточно. «Сейчас в городе работает 13 консульств иностранных держав, четыре из них открылись за два последних года, и эта динамика сохранится. Полеты в Екатеринбург совершают 10 международных авиакомпаний, в ближайшие годы эта цифра должна увеличиться до 14-15. В городе уже открыты представительства 370 международных компаний, и каждая из этих компаний должна получить достойный офис», — объясняет чиновник свой оптимизм.

Одна из недавних презентаций — проект делового района «Новокольцовский». За реализацию проекта взялась группа «Синара». По словам руководителя проекта комплексного освоения и застройки ЗАО «Группа «Синара» Юрия Моисеенко, проект «Новокольцовский» предполагает освоение территории площадью 570 га на юго-востоке Екатеринбурга, в границах автодорог Екатеринбург — Кольцово, Сибирский тракт и Екатеринбургской кольцевой автодороги (ЕКАД). «Он предусматривает общественно-деловую и производственно-логистическую застройку. В первую очередь — строительство производственных мощностей, офисов, гостиниц, торгово-выставочных центров, логистических и складских

терминалов», — рассказывает Моисеенко. Большая часть участка свободна. Небольшую часть занимает одна из промышленных площадок птицефабрики «Свердловская», но по решению правительства Свердловской области она будет перенесена в Белоярский район. Площадь и формат возводимых объектов девелопер сможет назвать к концу 2008 г., когда будет разработана концепция застройки. Ранее звучала цифра 5 млн кв. м новых объектов коммерческой недвижимости. Моисеенко говорит, что спрос на площади в «Новокольцовском» будет обеспечен за счет «выявления и предугадывания новых потребностей клиентов».

В администрации Екатеринбурга называют еще один крупный проект общественно-делового района — «Итальянский квартал» на севере озера Шарташ («Джарди-Груп», УГМК, «Атомстройкомплекс»), площадь застройки должна составить 250 000 кв. м. «На рынке идет естественный процесс укрупнения проектов. За сбалансированными комплексными проектами будущее», — объясняет тенденцию руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости Михаил Хорьков. По мнению Хорькова, опасаться перегрева рынка коммерческой недвижимости в связи с реализацией столь крупных проектов не стоит. «Их можно корректировать в процессе реализации с учетом требований рынка», — считает он. Хорькова поддерживает замдиректора по коммерческим вопросам и маркетингу «РДК Групп» Давид Оганян. «Обвала не будет, если грамотно и поэтапно выводить крупные объекты на рынок», — уверен он. Хорьков указывает лишь на то, что появление масштабных проектов «может привести к перераспределению потоков арендаторов и посетителей и устаревшие форматы и объекты выйдут в тираж».

Торговля: «фан прошел»

По подсчетам администрации Екатеринбурга, ближе всех к насыщению рынок торговой недвижимости города. За два ближайших года объем качественных торговых площадей должен увеличиться вдвое, к этому моменту обеспеченность жителей Екатеринбурга торговыми площадями вырастет до 1500 кв. м на 1000 жителей. Впрочем, аналитики приводят гораздо более сдержанные цифры. По данным руководителя департамента маркетинговых исследований компании «Торговый квартал» Евгения Коврова, обеспеченность жителей города качественными торговыми площадями составила в прошлом году всего 198 кв. м на 1000 жителей. А к 2011 г. этот показатель увеличится до 432 кв. м на 1000 жителей. На рынок должны выйти такие объекты, как ТЦ «Мегаполис» (25 200 кв. м), ТЦ «Призма» (35 000 кв. м), ТЦ «Гулливвер» (10 500 кв. м), ТРК «Рок-н-Молл»

(48 000 кв. м), ТЦ «Европа» (35 000 кв. м), третья очередь ТРЦ «Гринвич» (58 800 кв. м, общая площадь всего ТЦ составит 150 000 кв. м), ТРЦ «Парк Хаус — 2» (150 000 кв. м), ТОЦ «Панорама» (11 000 кв. м), ТЦ «Фан Фан» (32 000 кв. м), вторая очередь ТОЦ Limerance (40 000 кв. м).

Первые четыре объекта должны были появиться на рынке еще в прошлом году, однако так и не были завершены. Ковров считает, что это произошло в большей степени из-за глобального финансового кризиса, серьезно затруднившего доступ девелоперов, работающих на региональных рынках, к источникам кредитного финансирования. С ним согласен генеральный директор ГК «Оборонснабсбыт» Игорь Суханов, добавляя к вышесказанному удорожание себестоимости строительства минимум на 30%, усиление госрегулирования в строительстве, ужесточение конкуренции, в том числе за счет выхода на рынок игроков, для кого девелопмент — способ диверсификации бизнеса.

«Сказались и такие факторы, как непрозрачный рынок земли и административные барьеры. И нет никаких предпосылок, чтобы ситуация стала лучше, все будет только усложняться», — прогнозирует Суханов. По его мнению, это приведет к уходу с рынка девелоперских компаний, которые переоценили и свои силы, и возможности сегмента торговой недвижимости. «Все оказалось непросто — сверхприбыли остались в прошлом, фан прошел, и началось переосмысление рынка», — рассказывает Суханов. Ковров считает, что по мере появления новых объектов будут набирать силу следующие тенденции: укрупнение форматов ТРЦ, усложнение структуры их концепций, повышение доли развлекательной составляющей в рамках проекта, а также общее «вычищение» рынка и замена некачественных объектов качественными и современными торговыми центрами. «Логичная реакция на этот процесс — стремление уже существующих торговых центров к проведению максимально эффективной реконцепции с целью удержать существующие потоки покупателей и усилить конкурентные позиции объекта в перспективе», — говорит еще об одной тенденции Ковров.

О реконцепции уже заявил один из первых торговых центров Екатеринбурга — «Дирижабль». Изменения будут проходить в два этапа. На первом будет построена вторая очередь ТРЦ площадью 49 000 кв. м с гипермаркетом и развлекательным блоком. На втором этапе будет обновлена первая очередь «Дирижабля» (установлены эскалаторы, изменено напольное покрытие, обновлены интерьеры). «Торговый центр был открыт в 2001 г., — объясняет мотивы реконцепции ТЦ «Дирижабль» коммерческий директор девелоперской компании «Олимп» Евгений Мельников. — На то время это был суперуспешный

проект. Он и сейчас входит в тройку лидеров, но мы понимаем, что за шесть лет, которые прошли с момента его открытия, он перестал соответствовать требованиям динамично развивающегося рынка торговой недвижимости». Проект реконцепции представил и ТЦ «Бум», открывшийся два года назад на пешеходной улице Вайнера. Несмотря на удачное месторасположение, заполняемость ТЦ составляла около 50%. Новый менеджмент во главе с директором управляющей компании ТОЦ «Бум» Екатериной Поспеловой предложил собственникам новую концепцию создания узкоспециализированного торгового центра «для торжественных случаев». Якорным арендатором станет «Студия Артемия Лебедева», ранее не представленная в Екатеринбурге, будут открыты концептуальный бутик («магазин сбычи мечт»), офисы турфирм с возможностью приобретения тура на праздничное мероприятие, отделение банка, выдающее кредиты для торжественных случаев, винно-сырный супермаркет, а также супермаркет с товарами из Японии.

Исполнительный директор девелоперской компании «Кит Кэпитал» Сергей Перевалов презентовал в марте проект реконцепции ТЦ «Кит». По его словам, после реконцепции и увеличения площади объекта за счет строительства третьего блока до 27 500 кв. м «Кит» превратится в аутлет- или дисконт-центр, где будут продаваться как остатки коллекций, так и модели «второй линии» известных марок. Будет модернизировано внутреннее пространство (эскалаторы, холлы, фонтан), на фудкорте появится McDonald's, будут развлекательная составляющая и даже «Шоу летающих манекенов». В прошлом году провел реконцепцию рыночный комплекс «Оборонснабсбыт», превратившись в ритейл-порт «Докер». «Это принципиально новый для России формат торговли — на площадке в 12 га расположено 20 отдельно стоящих специализированных магазинов, предлагающих покупателям весь спектр товаров для строительства, ремонта и обустройства дома», — рассказывает Игорь Суханов.

Председатель Уральского совета управляющих компаний и девелоперов Алексей Караваев говорит еще об одной тенденции. «Если раньше формула успешного девелопмента звучала «Место, место и еще раз место», потом «Концепция, концепция и еще раз концепция», то скоро она будет звучать «Управление, управление и еще раз управление», — уверен Караваев. С ним согласен Суханов, который говорит, что пока эта проблема решается силами самих девелоперов, создающих для своих объектов собственные управляющие компании. «К развитию рынка УК должно подтолкнуть насыщение рынка коммерческой недвижимости», — прогнозирует Суханов. Ставки аренды в наиболее успешных и качественных екатеринбургских торговых центрах зафиксировались на уровне 2940 руб. за 1 кв.

м с учетом НДС и эксплуатационных расходов. «За последний год они практически не изменились», — оценивает Хорьков. По его мнению, ввод новых объектов не внесет существенных изменений в стоимость аренды, по крайней мере в ближайшие два года. «Вводимые объекты будут ориентироваться на пул успешных ТЦ («Мега», «Гринвич», «Парк Хаус»), наиболее качественные будут выставить похожие ставки, неудачные проекты будут вынуждены снижать стоимость аренды», — рассуждает аналитик.

Офисы тянутся ввысь

На рынке офисной недвижимости также ожидается выход множества проектов. Помимо новых деловых районов в городе строятся отдельные многофункциональные высотные комплексы. Заместитель генерального директора управляющей компании Red Андрей Брауде считает это одной из тенденций наступившего года. «Ранее основную долю объектов составляли офисные центры, инфраструктура которых была направлена исключительно на удовлетворение потребностей бизнеса (конференц-залы, рестораны с обязательным условием предоставления бизнес-ланчей), в этом году стали появляться интересные концепции, учитывающие потребности микрорайонов (современные многофункциональные комплексы)», — рассказывает Брауде.

В апреле был анонсирован многофункциональный проект «Стражи Урала». Он предполагает возведение в центре города двух башен (300 787 кв. м) со связывающим их мостом. Инициатор и инвестор проекта — российская компания «Стражи Урала», заказчик — «РДК Групп». Срок сдачи башен — 2011-2012 гг. Офисы класса А расположатся в обеих башнях. На продажу предполагается отдать единственное банковское помещение в стилобате, остальные площади будут сданы в аренду. Эксклюзивный агент по маркетингу и сдаче в аренду — Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko.

В апреле же «Атомстройкомплекс» представил проекты двух высотных комплексов — «Европа» и «Азия», каждый площадью более 100 000 кв. м. МФК «Азия» разместится на пересечении ул. Малышева и Московской и будет представлять два соединенных между собой здания (29-этажное здание гостиницы площадью 24 000 кв. м и 39-этажное офисное здание площадью 45 000 кв. м). Гостинично-торговый комплекс «Европа» общей площадью более 100 000 кв. м будет построен в центре на пересечении ул. Малышева и Красноармейской. На 39 этажах будут гостиничные номера, торговые зоны, апартаменты, рестораны, развлекательные и спортивные центры. Срок сдачи — 2010-2011 гг. Пытается достроить третью

очередь МФК «Антей» и Андрей Гавриловский, владеющий компанией «Антей». 52-этажный небоскреб площадью 120 500 кв. м обещают сдать в начале 2009 г. Свои проекты также реализуют УК Red (БЦ «Палладиум» площадью 20 700 кв. м и БЦ «Сенат» площадью 11 300 кв. м), «Металлайн» завершает проект БЦ «Онегин Плаза» площадью 44 500 кв. м, «Уралстройинвест» строит БЦ «Граф Орлов» (36 200 кв. м), «Уралавсторинвест» доделывает вторую очередь «Центра международной торговли — Екатеринбург» (51 000 кв. м), ГК «Корин Холдинг» возводит два «Корин-центра» площадью 6000 и 3000 кв. м, «Олимпс» реализует проект БЦ на ул. Metallургов площадью 17 000 кв. м. «А2» на стадии строительства перепрофилировала универмаг Nebo, и сейчас это строящееся офисное здание площадью 9360 кв. м. «Астон Групп» заканчивает проект «Нахимов Плаза» площадью 3500 кв. м.

По оценкам администрации Екатеринбурга, к 2015 г. объем офисных площадей увеличится вдвое и достигнет отметки 4,7 млн кв. м. В городе будет действовать 64 бизнес-центра вместо нынешних 35. Большинство строящихся проектов заявлены в классе А, однако Брауде считает, что после завершения строительства и оценки объекта клиентом многие бизнес-центры снизят класс и станут «рядовыми». О грядущих проблемах на рынке предупреждает и председатель совета директоров группы компаний «Корин Холдинг» Андрей Бриль. Ближайшие два года пройдут под знаком борьбы за клиента, уверен Брауде. Ему вторит руководитель проектного офиса «Класс-строая» Елена Каплун. «Те объекты, которые не смогут обеспечить растущие требования потребителей, будут вынуждены снижать арендные ставки или идти на дополнительные издержки. Деловые центры, изначально проектируемые с учетом высоких международных стандартов бизнеса, всегда будут иметь листы ожидания желающих», — считает Каплун.

По мнению Хорькова, дифференциация предпочтений потребителей уже отразилась на ценах. По его данным, с начала года офисная недвижимость подешевела на 5% до уровня 82 780 руб. за 1 кв. м. Однако это произошло за счет снижения цены в офисах классов С и D, в бизнес-центрах и в жилых домах, цены на коммерческие площади «либо оставались стабильными, либо незначительно росли». Что касается аренды, то существующие бизнес-центры класса В (класса А в Екатеринбурге практически нет) в данный момент сдаются по 1295 руб. за 1 кв. м в год. «С начала года ставки поднялись на 15%. В среднем за год аренда качественных офисов дорожает на 20%», — рассказывает Хорьков. Эта динамика сохранится. Уже сейчас заявленный уровень арендных ставок в строящихся бизнес-центрах с приближающимся сроком сдачи — 1580 руб. за 1 кв. м в год.

Некуда складывать

Наиболее остро выражен дефицит в сегментах складской и гостиничной недвижимости Екатеринбурга. В сегменте складов он, по данным администрации Екатеринбурга, насчитывает 1,2 млн кв. м. На сегодняшний день, по подсчетам чиновников, объем складского хозяйства в Екатеринбурге составляет 800 000 кв. м, но уже к 2011 г. он должен достигнуть 2 млн кв. м, закрыв тем самым существующий дефицит.

Большинство заявленных проектов реализуют «варяги». «Евразия Логистик» строит два логистических центра. Первый площадью 284 000 кв. м строится в Верхней Пышме (город — спутник Екатеринбурга). Для второго контейнерного терминала пока подбирается участок, в частности, ведутся переговоры с УГМК о выкупе участка рядом с Большим Седельниково, куда согласно генплану развития города должны перенести ж/д станции Свердловск-Товарный и Свердловск-Сортировочный. Евро-Азиатский международный логистический центр площадью 130 000 кв. м будет строить Отраслевой центр внедрения («дочка» ОАО «РЖД»), Международный сельскохозяйственный логистический центр площадью 80 000 кв. м строится на средства «федеральных инвесторов» и при помощи «немецких консультантов». В Екатеринбурге разместится и один из складов Megalogix.

Но местные компании считают, что для их проектов найдется спрос. По словам первого вице-президента ГК AVS Group Ольги Наумовой, сейчас рынок складских и транспортно-логистических услуг весьма далек от насыщения. AVS Group строит 200 000 кв. м складских площадей класса В, В+ на участке в 40 га, расположенном в месте пересечения ЕКАД и Березовского тракта. Сроки ввода нового складского терминала — 2008-2013 гг. С 2008 по 2010 г. будут выводиться на рынок площади и другого местного проекта — терминала «Чкаловский» (250 000 кв. м класса А, девелопер — «Терминал «Чкаловский»). «Дефицит провоцирует постоянное повышение цен на складскую недвижимость, на услуги складирования, в среднем на 25% в год», — рассказывает Наумова. По данным Jones Lang LaSalle, сейчас ставки аренды складов в Екатеринбурге составляют \$110-130 за 1 кв. м в год. В наиболее качественных объектах — \$150 за 1 кв. м в год. Наумова считает, что в ближайшие годы динамика сохранится и ставки аренды не упадут даже на склады класса С.

Негде гостить

По данным комитета по организации бытового обслуживания населения администрации Екатеринбурга, на 1 апреля 2008 г. в городе действовало 46 гостиниц, 31 средство дополнительного размещения и два кемпинга на 6078 мест. Коэффициент загрузки за I квартал 2008 г. составил 62%. В администрации надеются, что к 2015 г. объем номерного фонда вырастет до необходимых 11 500 мест. За 2008 г. в Екатеринбурге планируется открыть 11 гостиниц, среди них «Хаятт», «Аккор Новотель», гостиница в составе комплекса «Палладиум», «Онегин-Плаза», вторая очередь «Атриум Палас Отеля». Кроме того, шесть гостиниц находится на реконструкции: «Лайнер», «Исеть», «Большой Урал», «Свердловск», «Уктус» и «Зеленая роща». В ближайшее время работы по реконструкции начнутся и в «Октябрьской». К концу 2008 г. объем номерного фонда должен достигнуть 7000 номеров. Также в Екатеринбурге, по данным чиновников, в течение двух лет должны появиться представители таких гостиничных сетей, как Radisson и Marriott.

Все строящиеся гостиницы претендуют на классность от «3 звезд» и выше, рассказывает специалист комитета Татьяна Гущина. Директор гостиницы «Таганская» считает, что девелоперы возьмутся за освоение экономсегмента «не раньше, чем будет исчерпан ресурс 3- и 4-звездочных гостиниц», что займет еще как минимум два года. Виктор Контеев надеется, что это произойдет раньше. Он рассказывает об УК «Отель Менеджмент», которая создает сеть недорогих отелей. Компания как берет в управление существующие гостиницы («1-2 звезды»), так и договаривается с собственниками общежитий о перепрофилировании их в гостиницы и в дальнейшем — об управлении.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)