

## Offices / General

### Ставки ждать не собираются

Хороших офисов на всех не хватает, несмотря на появление новых масштабных бизнес-центров. Ставки выросли почти на 10% за I квартал 2008 г.

### Stockmann вспомнил 1998 г.

Магазин Stockmann в Смоленском пассаже не закрывается, но арендная плата для финского ритейлера, которая не менялась с 1998 г., может возрасти.

## Regions

### Работать на периферии

Большинство новых бизнес-центров в Санкт-Петербурге вводятся за пределами центра города.

### Новый город-сад для Петербурга

Группа «Регионы» Зелимхана Муцоева планирует построить в Санкт-Петербурге бизнес-парк на 500 000 кв. м.

### Офисная гигантомания

В Екатеринбурге аналитики пугают девелоперов обвалом рынка, кризисом в сфере управления и крахом транспортной системы.

### Девелоперы вынуждены мелочиться

Крупные офисные проекты в Казани больше не заявляются. За весь 2007 год было сдано три небольших бизнес-центра.

### Елена Батурина пришла в Сочи

Елена Батурина присоединилась к олимпийской стройке.

### «Московская финансовая компания» вложит 450 млн руб. в создание ТЦ «Москва-Сити» (Нижний Новгород)

ТЦ будет представлять собой 4-х этажное здание общей площадью 11 500 кв. м.

### Мода на классность

Ростовские компании наконец оценили современные бизнес-центры. В 2009 г. на рынок выйдут новые объекты класса А.

### Требуется офис с парковкой

На 2008 г. в Перми запланирован ввод почти 80 000 кв. м офисов высокого класса.

### Арендаторов на всех не хватит

Новосибирские бизнес-центры высокого класса небыстро заполняются арендаторами.

### Отказ от бизнес-муравейников

В I квартале 2008 г. в Нижнем Новгороде не было введено ни одного офисного здания.

### В Самаре строят офисные небоскребы

На самарский рынок офисов пришли национальные игроки. Местные же девелоперы завершают долгострои.

## Offices / General

### **СТАВКИ ЖДАТЬ НЕ СОБИРАЮТСЯ**

Хороших офисов на всех не хватает, несмотря на появление новых масштабных бизнес-центров. Ставки выросли почти на 10% за I квартал 2008 г. Договоры аренды заключаются еще на стадии строительства. Даже если ввод зданий будет откладываться, арендаторы готовы подождать.

А вот арендные ставки ждать не собираются. Недостаток предложения неплохо стимулирует их рост. Объявленная в конце 2007 г. сделка по аренде «СТС медиа» 12 000 кв. м в БЦ «Профико» (обещают ввести в эксплуатацию во второй половине 2008 г.) развалилась, рассказали в одной из консалтинговых компаний. В пресс-службе СТС то обстоятельство, что компания не разместится с 14-го по 26-й этаж в бизнес-центре на Крылатских Холмах, комментируют скупко: «Дело житейское. Условия аренды изменились таким образом, что нам они стали неинтересны».

А Siemens может лишиться еще не достроенной штаб-квартиры на Ленинградском проспекте, если откажется доплачивать: по контракту 2005 г. цена была \$187 млн, сейчас — \$305 млн, заявляет девелопер «Система-галс» со ссылкой на оценку Cushman & Wakefield / Stiles & Ryabokobylko. Причина — подорожали стройматериалы. Если срок подписанного несколько лет назад по более низким ставкам договора аренды заканчивается, то в новом соглашении ставки резко приводятся в соответствие с действующими рыночными. «Если было \$600 за 1 кв. м, то будет \$1500», — говорит Максим Жуликов из Penny Lane Realty.

### **Удвоения недостаточно**

По оценке DTZ Russia (DTZ), на конец I кв. 2008 г. общий объем качественных офисов в Москве достиг приблизительно 6,85 млн кв. м (из них класса А — 1,25 млн кв. м, класса В — 5,6 млн кв. м). За первые три месяца 2008 г. в эксплуатацию ввели 313 000 кв. м офисов класса А и В. «Если все заявленные на 2008-2011 гг. проекты выйдут на рынок, объем качественных помещений к 2011-2012 г. удвоится», — считает Константин Лосюков, директор отдела по работе с арендаторами Knight Frank Russia and CIS.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 мая, № 67

Средний уровень вакантных помещений в зданиях класса А в I кв. 2008 г. составил 5,4% (по сравнению с 7,1% в конце 2007 г.); в зданиях класса В+ — 3,6%, В- — 3,2% (остался на том же уровне по сравнению с концом 2007 г.), говорит Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International. В Knight Frank долю свободных площадей в классе А оценивают в 1,05%, в классе В — в 5,4%.

Хотя до конца года ожидается ввод около 1,3-1,5 млн кв. м новых офисов, спрос будет расти, практически не уступая темпам роста предложения, уточняет Ашот Барсемян, руководитель направления коммерческой недвижимости «МИАН — агентство недвижимости», который не ожидает насыщения рынка ранее чем через 5-7 лет. По оценке МИАН, вакантно не более 5% площадей в готовых объектах и не более 30% в планируемых к сдаче в течение 2008 г.

## Плоды предусмотрительности

Выходящие на рынок объекты поглощаются в максимально короткие сроки. Увеличивается число сделок, заключаемых на этапе строительства. По данным аналитика отдела исследований DTZ Юлии Богомол, на сделки предварительной аренды и продажи в последнее время приходится около половины объема офисного поглощения.

В I кв. 2008 г. крупнейшей сделкой по аренде офисных площадей в Москве, по версии GVA Sawyer, стала предварительная аренда ТНК-ВР 37 000 кв. м в бизнес-парке класса А «Западные ворота», который будет построен к I кв. 2009 г. Тогда же произошла и самая крупная форвардная сделка — немецкий инвестиционный фонд KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft приобрел у компании «Открытие-недвижимость» офисную часть (примерно 101 000 из 110 000 кв. м) в МФК на Кожевнической улице. Строительство завершится ко II кв. 2009 г. Хорошие качественные предложения появляются не часто, да и цены растут, объясняет такую торопливость Андрей Двойных, ведущий аналитик консалтинговой компании Russian Research Group (RRG).

«Арендуя помещение в строящемся здании, компания несет дополнительные расходы по отделке помещений (компенсация собственником затрат на отделку в лучшем случае составляет треть фактических затрат), существует серьезный риск переносов сроков завершения строительства, что для арендатора связано с дополнительными издержками», — перечисляет аналитик DTZ. Но, как правило, арендаторы не в убытке, если предварительный договор составлен правильно,

считают эксперты. Аренда в готовом объекте может быть на 30-50% дороже, чем в строящемся здании, говорит Анастасия Хоменчук, руководитель отдела по работе с арендаторами DTZ.

В случае затягивания сроков ввода объекта теоретически можно отказаться от аренды, но скорее уж собственник предпочтет расторгнуть заключенный заранее договор, чтобы сдать площади более выгодно, предполагает Лосюков.

«Но случаи расторжения предварительных договоров для получения дополнительной выгоды единичны», — считает Хоменчук. [Наличие крупных арендаторов, привлеченных еще на этапе проектирования, может повысить инвестиционную привлекательность объекта, дополняет Ясько.](#) Отказавшись от такого арендатора, собственник может столкнуться с трудностями при реализации предназначенных под определенную компанию площадей, говорит Хоменчук.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **STOCKMANN ВСПОМНИЛ 1998 Г.**

Магазин Stockmann в Смоленском пассаже не закрывается, но арендная плата для финского ритейлера, которая не менялась с 1998 г., может возрасти. Вчера Stockmann проинформировал инвесторов о решениях Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП г. Москвы (МКАС). Ритейлер судился за право перезаключить договоры аренды в торговом комплексе Смоленский пассаж, где расположен магазин «Калинка Stockmann», говорится в сообщении. Площади, арендованные Stockmann, принадлежат ООО «Смоленский пассаж» и Мосстройэкономбанку. Stockmann заявил, что по договорам имел право продлить аренду до 2018 г. Но арендодатели продлевать договор, истекавший 1 апреля 2008 г., не захотели, сообщил представитель Stockmann.

Информацию о суде подтвердила замгендиректора по правовым вопросам Смоленского пассажа Элеонора Эмир-Шах. По ее словам, Stockmann рассчитывал продлить аренду по ставкам десятилетней давности. В 1999 г. ритейлер сообщал о том, что заплатил за аренду 8000 кв. м \$4,6 млн (\$575 за 1 кв. м в год).

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 мая, № 67

В юротделе Мосстройэкономбанка от комментариев отказались. МКАС не разглашает информацию по процессам. По данным Stockmann, суд обязал обоих арендодателей продлить договоры. Смоленский пассаж должен оставить ставки без изменений, а Мосстройэкономбанк может рассчитывать на ее увеличение: суд сослался на ст. 40 Налогового кодекса, по которой налоговики могут требовать привести ставки в соответствие с рынком. Эмир-Шах подтвердила информацию о решении по иску Мосстройэкономбанка. Она отказалась комментировать решение до ознакомления с текстом решения. «Мы и сами не хотели бы разрывать договор со Stockmann — найти арендатора на 8000 кв. м не так просто. Но аренда, которую они платят, в десятки раз ниже рыночной», — добавила она. «Сторонам логично было бы договориться о том, что арендатор платит процент от оборота — 5-10%», — считает Максим Гасиев из Colliers International. По оценке директора по развитию Prime City Properties Романа Чепцова, ставка аренды в центрах уровня Смоленского пассажа может составлять сейчас примерно \$1000 за 1 кв. м в год.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### РАБОТАТЬ НА ПЕРИФЕРИИ

Большинство новых бизнес-центров в Санкт-Петербурге вводятся за пределами центра города. По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», в I квартале 2008 г. в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 69 900 кв. м высококачественных офисных площадей (из них 37 000 кв. м класса А и 32 900 кв. м класса В). Это вдвое превышает аналогичный показатель I квартала 2007 г. Объем качественных площадей увеличился на 9% до 857 400 кв. м (в классе А — на 36% до 138 500 кв. м, в классе В — на 5% до 718 900 кв. м). По оценке Colliers International, к концу II квартала 2008 г. ожидается появление на рынке более 210 000 кв. м офисных площадей классов А и В, запланированный ввод в 2008 г. — 560 000 кв. м. Ряд девелоперов, как обычно, перенесет сроки ввода, говорит Полина Макаренко, руководитель отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург». По ее словам, большинство объектов, заявленных к выходу на рынок в I квартале, введут в эксплуатацию как минимум на несколько месяцев позже. Это стандартная ситуация на рынке, согласование объекта занимает большие сроки, говорит президент Гильдии управляющих и девелоперов (ГУД) Александр Ольховский. «Перенос сроков ввода в среднем на полгода обычная ситуация для рынка, — объясняет управляющий директор группы ЛСР Георгий Богачев. — В основном из-за административных формальностей и проблем с инфраструктурой». «Бизнес-центры вводятся с опозданием на полгода-год, причинами являются сложности при согласовании объекта и некачественное планирование. Проблем с финансированием, как правило, не возникает, так как рост арендных ставок позволяет обеспечивать его в нужном объеме», — утверждает замгендиректора «Охта групп девелопмент» Константин Ковалев. «Те, кто давно на рынке, уже научились находить деньги на строительство», — добавляет Ольховский. По оценке Богачева, с учетом стоимости земельного участка средние инвестиции в новый бизнес-центр составляют \$2500-4000 за 1 кв. м. Пока что на рынке офисов Санкт-Петербурга востребован любой проект — спрос на кабинеты превышает предложение, уверяют директор департамента «Vecar Commercial Property Санкт-Петербург» Игорь Лучков и Богачев. Елена Афиногенова, руководитель департамента Praktis CB, возражает, что наиболее востребован класс В: по характеристикам он близок классу А, и хотя месторасположение менее престижно, но транспортная доступность бывает лучше. К тому же арендные ставки значительно ниже. По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», в апреле 2008 г.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 мая, № 67

арендные ставки составляли \$610-1250 за 1 кв. м в год в бизнес-центрах класса А и \$355-850 за 1 кв. м в год в классе В. [За I квартал ставки поднялись в среднем на 5-9%, оценивает директор офисного департамента Colliers International Дмитрий Кузнецов.](#) По данным Макаренко, доля свободных площадей в бизнес-центрах класса А составляет сейчас 7,4%, в классе В — 3,1%. Высокому уровню вакантных мест класс А в большей степени обязан неполной загрузке недавно введенного крупного объекта — Renaissance Plaza (28 852 кв. м, Desna Development), объясняет она. Заполняемость же большинства давно функционирующих зданий близка к 100%, уверяет Макаренко.

[По данным Colliers International, заполняемость бизнес-центров зависит от сроков их ввода: чем раньше открылся объект для арендаторов, тем меньше в нем вакантных площадей.](#) Так, бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в первой половине 2007 г., заполнены на 98%, те, что открылись в I квартале 2008 г., — на 70%. Объекты, запланированные к открытию во II квартале 2008 г., по информации аналитиков, пока заняты в среднем на 52%. Эксперты говорят о набирающей силу тенденции децентрализации офисного рынка. Деловая активность все активнее смещается за пределы исторического центра города. «В Санкт-Петербурге не так много штаб-квартир крупных компаний и иностранных представительств, для которых размещение в бизнес-центре класса А в центре города принципиально», — объясняет Афиногенова. Точками концентрации современных офисных зданий становятся северные районы — Приморский и Выборгский, а также Пулковское шоссе и набережные, говорит Макаренко. [По оценке Кузнецова, лидерами по строительству новых бизнес-центров в I квартале 2008 г. стали деловые зоны «Московский юг» \(Московский район\) и «Старая деревня» \(Приморский район\).](#) Инвесторы все чаще отказываются от строительства бизнес-центров в пользу многофункциональных комплексов и бизнес-парков, [утверждает Кузнецов.](#) В I квартале 2008 г. было заявлено несколько проектов: бизнес-комплекс в Рыбацком компании Vesar Realty Group, многофункциональный комплекс на месте кинотеатра «Зенит», проект ОАО «Климов» по строительству офисно-торговых помещений и спортивного комплекса на своей территории, бизнес-парк на Ржевке группы компаний «Регионы», многофункциональные комплексы на территории Бадаевских складов и на Балканской площади.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

The logo for Colliers International, featuring the company name in white capital letters on a dark blue rectangular background.

## НОВЫЙ ГОРОД-САД ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА

Группа «Регионы» Зелимхана Муцоева планирует построить в Санкт-Петербурге бизнес-парк на 500 000 кв. м. На это ей понадобится более \$1 млрд. Участок площадью 36 га расположен на пересечении Шафировского и Индустриального проспектов Санкт-Петербурга. По словам Амираана Муцоева, заместителя генерального директора «Регионы-девелопмент», помимо офисной части проект предусматривает строительство апарт-отеля на 50 номеров и фитнес-центра.

Строительство будет происходить в четыре очереди, уточняет Муцоев. Возведение первой очереди начнется в конце 2008 — начале 2009 г. Полностью проект должен быть готов к 2011 г. «Сейчас мы проводим тендер на выбор архитектурного бюро, которое будет разрабатывать проект. Скорее всего, это будет английская компания Charman Taylor», — говорит Муцоев. Получить комментарии представителей Charman Taylor вчера не удалось.

По предварительным подсчетам, инвестиции в проект составят около \$1,2 млрд.

О проекте знает директор департамента стратегического и инвестиционного консалтинга Praktis CB Вал Жердес. По его словам, участок удачно расположен с точки зрения транспортной доступности, он находится вблизи развязки КАД: «Бизнес-парк по самому формату не должен находиться в центре города, он компенсирует свое местоположение более низкими ставками, а также развитой инфраструктурой». По его мнению, основные риски проекта связаны с тем, что его завершение приходится на 2011 г., когда заявлен ввод сразу нескольких крупных офисных проектов.

Всего, по данным Praktis CB, на рынке Санкт-Петербурга заявлено 1,1 млн кв. м площадей в бизнес-парках со сроками реализации в 2009-2011 гг. Финансовый менеджер «Уткина заводь девелопмент» Денис Гладыш (компания планирует построить бизнес-парк площадью 500 000 кв. м в Ленобласти) уверен, что до перенасыщения рынка далеко: «В Петербурге большой дефицит качественных офисных площадей, поэтому все проекты будут востребованы».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОФИСНАЯ ГИГАНТОМАНИЯ**

В Екатеринбурге аналитики пугают девелоперов обвалом рынка, кризисом в сфере управления и крахом транспортной системы. Девелоперам пока не страшно. По данным администрации Екатеринбурга, сейчас в городе действует 35 деловых центров общей площадью 323 300 кв. м: шесть из них (общей площадью 62 800 кв. м) относятся к классу А, остальные — к классу В. К 2015 г. по плану чиновников объем рынка офисных площадей увеличится вдвое (до 64 бизнес-центров) и превысит 4,7 млн кв. м.

### **Центр в офисах**

Самыми громкими проектами являются «Екатеринбург-Сити» (0,7 млн кв. м, Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), бизнес-парк (0,5 млн кв. м, «Реновастрой-груп») в строящемся районе «Академический» и «Итальянский квартал» (250 000 кв. м, «Джарди-груп» и УГМК). 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 — компания «Стражи Урала», заказчик — «РДК групп». Офисы класса А расположатся в обеих башнях. На продажу предполагается отдать единственное помещение в стилобате, остальные площади будут сданы в аренду. По словам Максима Андрюхина, директора по региональным проектам Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko, эксклюзивного брокера объекта, они надеются заполнить комплекс к моменту сдачи (конец 2011-го — 2012 г.) хотя бы наполовину.

В центре строится и БЦ «Демидов» (150 000 кв. м). Его девелопер, «Класс-строй», позиционирует объект как часть «Екатеринбург-Сити». По словам руководителя проектного офиса «Класс-стройка» Елены Каплун, бизнес-центр будет состоять из двух задний, офисные помещения класса А займут в них 47 000 кв. м, остальные площади будут отданы под торговлю, общепит и конгресс-центр

### **Борьба за «Европу»**

В апреле «Атомстройкомплекс» представил проект двух высотных комплексов — «Европа» и «Азия», каждый площадью больше 100 000 кв. м. Многофункциональный высотный комплекс «Азия» на пересечении улиц Малышева и Московской будет состоять из двух соединенных между собой зданий (29-этажная гостиница 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 построят на пересечении улиц Малышева и Красноармейской. 39 этажей включают в себя гостиничные номера, торговые зоны, апартаменты, рестораны, развлекательные и спортивные центры. По предварительным данным, гостиничным оператором в «Европе» выступит «Рэдиссон». Проект торгово-офисного центра под названием «Европа» уже реализует «Пред-групп». Объект площадью 35 000 кв. м также строится в центре Екатеринбурга. Гендиректора «Пред-групп» Вячеслава Талашманова строящийся тезка не смущает. «Наш центр будет сдан в эксплуатацию в конце этого года, — уверяет он. — Вопрос, как продвигать свою «Европу», будет более актуален для «Атомстройкомплекса». Маркетологи в «Атомстройкомплексе» говорят о том, что название рабочее и в ходе реализации проекта может поменяться.

### **Проблемы рынка**

По мнению председателя совета директоров ГК «Корин холдинг» Андрея Бриля, увеличение объема офисных площадей может привести к перенасыщению рынка и падению ставок. Замдиректора по коммерческим вопросам и маркетингу «РДК групп» Давид Оганян считает, что обвала не будет, если грамотно и поэтапно выводить объекты на рынок. Замгендиректора УК Red Андрей Брауде говорит, что судьба высококлассных офисов будет зависеть от их потенциальных арендаторов — крупных иностранных и российских компаний, развивающих бизнес в регионах. «Сейчас таких клиентов немного, и они придирчиво оценивают качество, месторасположение объектов и их управление», — заявляет Брауде. По его мнению, рынок офисов класса А будет насыщен уже в 2010 г., а 2008-2009 гг. пройдут «под знаком борьбы за клиента». Высокая плотность застройки центра города офисами усугубит транспортные проблемы. Но председатель комитета по организации бытового обслуживания населения администрации Екатеринбурга Максим Афанасьев в апреле заверил, что город сможет обеспечить «необходимую доступность к востребованным офисам», особенно к моменту проведения саммита Шанхайской организации сотрудничества летом 2009 г.

### **Спрос на покупку**

Аналитики Уральской палаты недвижимости (УПН) отмечают тенденцию растущего спроса на аренду. Однако пока что на рынке преобладают заявки на продажу — купить офис хотят около 70% клиентов, рассказывает Брауде. По его словам, особым спросом пользуются небольшие помещения класса В и ниже с качественной отделкой и по невысокой цене. Девелоперы вынуждены

распродавать площади в бизнес-центрах мелкой нарезкой, объясняет Александр Ольховский, президент Гильдии управляющих и девелоперов: «Они не могут обеспечить нормальную ставку капитализации для продажи объектов одному инвестору. Ставки по кредитам растут, и сделки не закрываются».

В УПН говорят, что увеличивающееся предложение качественных офисов стимулирует компании к переезду из зданий класса C и D, а также из переоборудованных под кабинеты квартир. В результате, говорят аналитики УПН, цены продаж на вторичном рынке офисов с января 2008 г. стали снижаться. В конце I квартала 1 кв. м предлагался в среднем за 82 780 руб. (минус 5% с начала года). Однако снижение цен не коснулось первичного рынка офисной недвижимости.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ МЕЛОЧИТЬСЯ**

Крупные офисные проекты в Казани больше не заявляются. За весь 2007 год было сдано три небольших бизнес-центра. В 2008 г. введут лишь многофункциональные. По мнению партнера Knight Frank Russia and CIS Андрея Петрова, три офисно-деловых центра Казани в основном удовлетворяют существующий спрос на качественные офисы. Это «Сувар-плаза» (13 300 кв. м), «Булак» (9300 кв. м) и «Корстон» (9700 кв. м). «Ажиотажный спрос отсутствует», — утверждает консультант. Но аналитики Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R) подсчитали, что доля пустующих офисов классов A и B с 2007 г. сократилась в три раза и к началу 2008 г. составила 5,5%.

Диапазон ставок аренды на качественные помещения, по данным Knight Frank Russia and CIS, составляет \$240-445 за 1 кв. м в год (без коммунальных платежей и НДС), самые дорогие кабинеты — в бизнес-центре ТРК «Корстон». Продаются офисные помещения от \$1800 до \$3200 за 1 кв. м. Самые дешевые — офисы класса B в бизнес-центре на улице Декабристов («Сайда»), самые дорогие — \$3200 — были в офисно-деловом центре «Булак» (все помещения проданы), такая же цена на первых этажах ЖК «Суворовский».

## Офисные объекты, запланированные к вводу

В КАЗАНИ В 2008 Г.

ОБЪЕКТ	ДЕВЕЛОПЕР	КЛАСС	ОФИСНАЯ/ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ
МФК на пр. Декабристов	Saiqa	A	не определено/ 10 736	III квартал 2008 г.
Бауер плаза	Бауер-Казань	B+	2665/5520	II квартал 2008 г.
Гранд-плаза	STR Group, Фауст	A	1555/3500	III квартал 2008 г.
МФК на пр. Ямашева	Мостаф	н/г	6500/16 000	I полугодие 2008 г.
Вторая очередь гипермаркета «Кольцо»	Эдельвейс-групп	н/г	19 000/40 000	30 августа 2008 г.

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ

По словам Марселя Валиахметова, директора филиала «МИАН — агентство недвижимости» в Казани, мало кто в Казани готов арендовать офисы крупными блоками (по 500-1000 кв. м), но высок спрос на маленькие кабинеты (20-30 кв. м). Однако запросы арендаторов наталкиваются на нежелание собственников объектов «дробить их на площади менее 100 кв. м», — рассказывает Валиахметов. По словам Петрова, офисный рынок Казани отличается от многих городов-миллионников тем, что качественные офисы здесь не слишком востребованы. Гендиректор АН «Бизнес-риэлт» Марат Нуруллин говорит, что местные предприниматели предпочитают арендовать или покупать переоборудованные под офисы помещения по 30-100 кв. м на первых этажах жилых домов. По данным Нуруллина, ставки аренды здесь в среднем 450 руб. за 1 кв. м в месяц, диапазон цен велик — от 25 000 до 80 000 руб. за 1 кв. м. Валиахметов говорит, что «есть спрос на офисы более качественные, чем B, и более доступные по ставкам, чем A». Но пока что девелоперы предпочитают строить многофункциональные объекты с небольшой офисной составляющей. Например, на II квартал намечена сдача МФК Grand Plaza (1555 кв. м офисов, девелоперы — «Фауст» и STR Group), МФК на проспекте Ямашева (6500 кв. м, «Мостаф»). В III квартале планируется сдать вторую очередь ТЦ «Кольцо» — гостиницу и офисы (19 000 кв. м офисов, девелопер «Эдельвейс групп»). Новые бизнес-центры, по информации Петрова, в 2008-2010 гг. на рынок, скорее всего, не выйдут.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**ЕЛЕНА БАТУРИНА ПРИШЛА В СОЧИ**

Елена Батурина присоединилась к олимпийской стройке. Как стало известно «Ведомостям», ее компания построит жилой комплекс в центре Сочи стоимостью около \$250 млн. «Комплекс «Олимп 2014» в Сочи будет строить одноименная компания, аффилированная с «Интеко», — сообщила пресс-служба компании. Источник в администрации Сочи слышал про проект, но подробностей не знает. Участок в 7,5 га на пологом склоне был куплен на вторичном рынке еще до объявления города олимпийской столицей, уточнил представитель «Интеко». Земля находится на Курортном проспекте, 105, недалеко от гостиницы «Актер», сейчас там пустырь.

«Интеко» собирается построить комплекс апартаментного типа общей площадью около 134 000 кв. м. Помимо жилых домов различных категорий — от высотных зданий до таунхаусов — там будут апартаменты и гостиница. Представитель «Интеко» говорит, что это будет один из первых проектов в Сочи, предусматривающих комплексную застройку микрорайона. Помимо жилой части предполагаются спортивные и досуговые зоны, включающие бассейны, детские площадки и амфитеатр. Гаражи-стоянки комплекса рассчитаны на 500 машиномест. Пресс-служба компании сообщила, что также будут приняты меры по снижению шумового воздействия протекающей по побережью железной дороги. Завершить проект планируется к 2013 г. Дмитрий Шмелев, коммерческий директор девелоперской компании «Снегири», оценивает инвестиции в \$250-300 млн. «В этом районе не очень хорошая геология, и укрепление грунта, возможно, увеличит стоимость строительства», — говорит он. Исполнительный директор «Аста элит» Дмитрий Копотов считает, что компания вложит в проект около \$160 млн. Проект «Интеко» будет востребован, уверен Шмелев: «В районе гостиницы «Актер» формируется второй luxury-район Сочи, здесь уже заявлено несколько качественных проектов — «Роял-парк», «Грас-сити» и «Актер-Galaxy». Сейчас жилье бизнес-класса в Сочи стоит \$4000-6000 за 1 кв. м. За год до Олимпиады можно ожидать всплеск спроса, уверен Сергей Никитин, гендиректор Penny Lane Realty Sochi. Но сегодня, по мнению Копотова, не все готовы покупать квартиры бизнес-класса площадью 60-70 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**«МОСКОВСКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ» ВЛОЖИТ 450 МЛН РУБ. В СОЗДАНИЕ ТЦ «МОСКВА-СИТИ» (НИЖНИЙ НОВГОРОД)**

ООО «Московская финансовая компания» (зарегистрирована в Нижнем Новгороде) планирует вложить порядка 450 млн. рублей в строительство торгового центра «Москва-Сити» в Московском районе Нижнего Новгорода. Как сообщил корреспонденту ИА REGNUM специалист по недвижимости компании Артем Кочетов, ТЦ будет представлять собой 4-х этажное здание общей площадью 11 500 кв. м.

На цокольном этаже разместятся спорт-клуб, салон красоты, ателье, общей площадью 2 648,4 кв.м, на 1 этаже - продуктовый магазин самообслуживания «Перекресток» площадью 2 604, 03 кв.м, на 2 этаже - гипермаркет бытовой аудио-видео техники площадью 2 416 кв.м, на 3 этаже - товары повседневного спроса, подарки и другое площадью 2 416 кв.м и на 4 этаже - кафе, бар площадью 1 754, 7 кв.м.

Предполагается организовать парковку автомобилей на 200 машиномест. Возможно круглосуточное использование торговых площадей на цокольном этаже. Дата открытия «Москва-Сити» намечена на I квартал 2009 года.

Как отметил Кочетов, инвестиционный совет при губернаторе Нижегородской области одобрил заявку «Московской финансовой компании» на выделение земельного участка под реализацию проекта.

◆ [REGNUM](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## МОДА НА КЛАССНОСТЬ

Ростовские компании наконец оценили современные бизнес-центры. В 2009 г. на рынок выйдут новые объекты класса А. Когда в 2007 г. в Ростове были введены в эксплуатацию новые бизнес-центры, ростовские риэлторы жаловались, что не могут найти клиентов для их заполнения.

Это бизнес-центры «Купеческий двор» («Плеяда», 32 000 кв. м), Clover House (Clover Group, 17 000 кв. м), «Белый слон» («Единство», 7200 кв. м) и «Гедон» («Гедон», 5300 кв. м).

Сейчас ситуация изменилась, говорит руководитель отдела «Нирлана» Дмитрий Чебаный: «Люди ищут помещения, куда было бы не стыдно привести партнеров». Специалист коммерческого отдела «Титула» Владимир Литвинов соглашается, что количество заявок от ростовчан на качественные офисные площади возросло.

В апреле 2008 г. был открыт БЦ «Ростовский» на ул. Греческого Города Волос («Ростстройинвест», входит в ГК «Мир-комвек», 18 000 кв. м). Арендные ставки — 800-900 руб. за 1 кв. м в месяц. В IV квартале текущего года в эксплуатацию будет введен бизнес-центр класса В+ «Гвардейский» (19 000 кв. м) в центре города. Застройщик офисного комплекса — «Мис» (входит в ГК «Мир-комвек»), генеральный инвестор — «Желдорипотека». По информации отдела продаж «Желдорипотеки», уже продано 30% помещений и спрос на них растет по мере приближения срока сдачи. Цена 1 кв. м в «Гвардейском» — от 75 000 до 85 000 руб.

«Белый слон» заполнен на 80-90%, «Ростовский» уже нашел 20-25% арендаторов, говорят опрошенные «Ведомостями» риэлторы, арендаторы оценили выгодное расположение и транспортную доступность этих бизнес-центров. «Ростовский потребитель уже готов платить за комфортные условия», — считает директор управляющей компании БЦ «Гедон» Илона Шилина. По ее словам, пул арендаторов «Гедона» на две трети состоит из местных компаний. Объект заполнен на 80%, арендные ставки — 1000-1500 руб. за 1 кв. м в месяц. Для сравнения: в популярном в Ростове офисном центре на Буденновском, 80 (класс С), можно арендовать помещение по цене 700-1000 руб. за 1 кв. м в месяц.

В Clover House ставки, по данным «Титула», составляют 1100-1200 руб., заполняемость на уровне 60%. По словам Литвинова, комплекс предлагает арендаторам чересчур большие по ростовским меркам минимальные блоки (от 160 кв. м). «Это по карману в основном федеральным компаниям. Ростовские фирмы предпочитают офисы средних размеров (60-120 кв. м)», — говорит риэлтор.

В апреле этого года «Южный строительный альянс» получил разрешение на строительство первой очереди многофункционального комплекса «Альянс» в Северном жилом массиве. Первый этап строительства — возведение торгово-офисного центра площадью 15 000 кв. м и высотой 10 этажей. Как сообщил гендиректор компании «Сигма-сити» (отдел продаж застройщика) Игорь Гофман, срок сдачи офисного центра по проектной декларации — I квартал 2010 г., инвестиции в строительство всего комплекса — 1,5 млрд руб.

На 2009-2010 гг. в Ростове запланировано открытие первых в городе офисных комплексов класса А. «Строительные компании Мазанова» недавно завершили строительство первого этажа бизнес-центра «Пять морей» (37 000 кв. м, класс А). Концерн «Единство» уже наметил дату сдачи бизнес-центра «Риверсайд-Дон» (23 500 кв. м, класс А) на II квартал 2009 г. ADM Group планирует в 2009 г. ввести «Театральный» (42 700 кв. м) и «А'стор» (15 000 кв. м).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ТРЕБУЕТСЯ ОФИС С ПАРКОВКОЙ**

На 2008 г. в Перми запланирован ввод почти 80 000 кв. м офисов высокого класса. По данным аналитиков ИКГ Rezon, предложение на рынке офисов к концу 2007 г. увеличилось почти на 50%. Во многом благодаря вводу новых бизнес-центров: «Славянский Plaza», «Парус», «Серго», «Синица». Их совокупная площадь составила около 46 000 кв. м.

Но за I квартал 2008 г. не было сдано ни одного крупного объекта. Так, ввод в эксплуатацию бизнес-центра класса А «Авангард» (построен еще в IV квартале 2007 г., площадь — 4500 кв. м, девелопер — «Консалтинг-сервис») перенесен на

II квартал 2008 г. На май намечено открытие и офисного центра «Кэпитал» (общая площадь — 3800 кв. м, класс В, УК «Гудвил»). По словам гендиректора УК «Гудвил» Лилии Аюповой, практически все площади уже сданы в аренду, договор не заключен только на одно помещение (300 кв. м), «согласовываются условия с потенциальным арендатором».

В мае также должен открыться торгово-офисный центр класса А «Луначарский» (ул. Луначарского, 4200 кв. м, «МВ-строй»).

«В Перми уже сформирован платежеспособный спрос на офисные помещения высокого класса. Стараясь удовлетворить этот спрос, девелоперы начинают выпускать на рынок офисы классов А и В, которых раньше на рынке не было», — отмечают маркетологи консалтинговой компании PTDN realty group.

В числе наиболее значимых офисных объектов, которые будут сданы в этом году, эксперты Rezon называют БЦ класса А «Губернский» (девелопер — ГК «Риал», 12 000 кв. м), комплекс «Зенит» (класс В, 25 490 кв. м, «Стройиндустрия»), БЦ «Маршалл хаус» на Комсомольском проспекте (10 000 кв. м, девелопер — «Вилс»).

По подсчетам аналитиков Rezon, потребность Перми в качественных офисах сейчас составляет примерно 340 000 кв. м. Ввод всех запланированных на 2008 г. объектов высокого класса позволит сократить эту потребность до 262 000 кв. м.

Отложенный ввод новых объектов не слишком повлиял на арендные ставки и цены продаж. По данным корпорации «Перспектива», за I квартал средняя цена продажи выросла на 3,6% до 76 030 руб. за 1 кв. м. Средняя арендная ставка по городу на конец I квартала достигла 700 руб. за 1 кв. м.

За I квартал больше всего подорожали помещения классов Е и В, отмечают аналитики «Перспективы». По районам активный рост средней стоимости за квартал отмечен в Мотовилихинском, Орджоникидзевском и Дзержинском районах. Основная доля предложения офисных площадей (68%) приходится на помещения класса Е. Более 80% всех арендаторов офисных центров Перми, по данным Rezon, — малые предприятия, занимающие в среднем около 120 кв. м.

Риэлторы утверждают, что увеличивается спрос на качественные площади. Пермские девелоперы, стремясь его удовлетворить, ориентируются на реализацию проектов классов не ниже В. Аналитики Rezon говорят, что пока качественное предложение, особенно в прилегающих к центру микрорайонах и

микрорайонах средней удаленности, ограничено, «поскольку 59% всех качественных площадей приходится на центр города». По их данным, доходность от вложения средств в офисную недвижимость за 2007 г. составила в среднем 50% (доходность вложений в офисные центры — 55%), что на 14% выше, чем аналогичный показатель по жилой недвижимости (36%). Обеспеченность парковочными местами становится одним из главных факторов при выборе арендаторами БЦ. «Организация парковки и количество машино-мест напрямую влияет на автомобильные потоки», — констатирует гендиректор УК «Гудвил» Лилия Аюпова. С этим согласен и коммерческий директор АН «Респект» Алексей Ананьев: «Если покупатель или арендатор коммерческого объекта не получает необходимое количество парковочных мест, то, скорее всего, он сделает выбор в пользу другого объекта». Но практически все введенные недавно БЦ Перми не обеспечены машино-местами в нужном количестве (в том числе БЦ «Парус», «Славянский Plaza»). «Застройщики стремятся сэкономить именно на парковке», — добавляет Аюпова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **АРЕНДАТОРОВ НА ВСЕХ НЕ ХВАТИТ**

Новосибирские бизнес-центры высокого класса небыстро заполняются арендаторами. Но девелоперы продолжают строительство новых офисов класса А. По данным проектного института «Новосибгражданпроект», общая площадь бизнес-центров класса А составляет 110 000 кв. м, а емкость всего рынка офисной недвижимости в Новосибирске на начало 2008 г. — 400 000-600-000 кв. м. Директор RID Analytics Елена Ермолаева считает, что в городе произошло локальное перенасыщение рынка: новые бизнес-центры испытывают трудности с арендаторами. И эта тенденция будет усиливаться. Наталья Коротаева, директор по управлению недвижимостью «Росевродевелопмент», говорит, что БЦ «Росевроплаза» (первый объект класса А в городе, открылся летом 2007 г.) сейчас заполнен на 75%. Она считает этот показатель «очень хорошим». По данным риэлторов, БЦ «Гринвич» (девелопер — «Транссервис») заполнен на 45%, на заполняемость в 95% планируется выйти в конце 2008 г. БЦ «Кронос» к 1 июля будет заполнен на 65%, заявили в управляющей компании.

Ермолаева не исключает, что компании, которые сейчас возводят офисные здания, по завершении строительства столкнутся с проблемами поиска арендаторов. Группа компаний «Труд» планирует ввести в эксплуатацию БЦ «Кобра» (16 800 кв. м), «Сибкадеминвест» ведет строительство МФК Sky City (офисы класса А займут в нем 24 000 кв. м), «Снегири девелопмент» строит Sibir Plaza (30 000 кв. м), «Гарант» возводит Iron Hill (общая площадь — 42 000 кв. м), а «Крокус интернешнл» намеревается к 2011 г. построить на набережной напротив Речного вокзала выставочный комплекс с бизнес-центром класса А (общая площадь, включая гостиницу, БЦ, выставочные площади, — 100 000 кв. м). По подсчетам «Новосибгражданпроекта», в 2008 г. может быть введено от 180 000 до 240 000 кв. м высококлассных офисных площадей.

«Девелоперы осознают, что ситуация на рынке не самая благоприятная, — говорит Ермолаева. — Однако остановить строительство — значит потерять деньги». Эксперт прогнозирует, что в итоге ввода новых офисных площадей рынок будет перегрет. Коротаяева не разделяет пессимизма аналитика. По ее словам, арендаторами высококлассных офисов в городе в основном являются федеральные и международные компании и «пока они проявляют интерес к Новосибирску, рынок будет расти».

Этот интерес сейчас не слишком высок, возражает руководитель департамента консалтинга и девелопмента «Новосибгражданпроекта» Екатерина Сучкова. Если такое положение будет сохраняться, то можно прогнозировать «некоторый откат арендных ставок в неудачных объектах или объектах, которые позже выйдут на рынок».

В новых БЦ класса А ставки аренды сейчас максимальные по Новосибирску — 1500-2200 руб. за 1 кв. м в месяц (с учетом коммунальных платежей и НДС), говорит Сучкова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОТКАЗ ОТ БИЗНЕС-МУРАВЕЙНИКОВ**

В I квартале 2008 г. в Нижнем Новгороде не было введено ни одного офисного здания. Дефицит площадей позволил собственникам поднять ставки. По данным Нижегородского центра научной экспертизы (НЦНЭ), доля вакантных площадей в бизнес-центрах города равна примерно 2%. В некоторых объектах свободных площадей вообще нет. Это дает возможность управляющим компаниям повышать ставки без опасения растерять арендаторов, говорит Татьяна Романчева, директор НЦНЭ. В I квартале, по ее данным, средние ставки аренды выросли на 9%.

### **Все дороже**

По данным НЦНЭ, на начало 2008 г. в нижегородских бизнес-центрах насчитывалось 770 000 кв. м. Почти все введенные в 2007 г. объекты были построены девелоперами для одного арендатора, как, например, первая очередь бизнес-центра в пер. Холодном (7300 кв. м, девелопер — «Легионпром НН»), где разместился местный сотовый оператор, либо являлись частью жилого комплекса (конторские помещения в доме на ул. Белинского, девелопер — «Нижегородский дом»). Единственным бизнес-центром в классическом понимании этого слова стал «Лондон» — бизнес-центр класса В, построенный компанией «Выбор».

Таким образом, спрос, особенно на небольшие качественные площади, удовлетворен не был. По словам Сергея Каратаева, руководителя арендного отдела УК «Ваш офис» (управляет БЦ «Орбита»), компания получает множество заявок на помещения по 50-60 кв. м или меньше. В основном это вновь создающиеся местные компании, которые одновременно регистрируются и ищут офис, делится наблюдениями Каратаев. «Блоков по 50-100 кв. м в бизнес-парке "Бугров" уже не осталось, мы рассматриваем возможность дополнительной нарезки маленьких площадей, — рассказал Сергей Ильин, коммерческий директор Центра деловых коммуникаций, девелопера проекта "Бугров". — У нас ротации нет». В бизнес-центрах «Орбита», «Родионова, 23», «БЦ на Нестерова, 9» и других вакантных площадей практически не найти. Причину этого Ильин видит в низких, по его мнению, ставках аренды. Поэтому в 2008 г. ЦДК уже дважды поднимал арендную плату: в январе — с 800 до 850 руб. за 1 кв. м в месяц и в феврале — до 900-950 руб. за 1 кв. м в месяц. В «Орбите», по словам Каратаева, в I квартале 2008 г. ставки подняли на 20% вместо запланированных 15%. «Инфляция в Нижегородской области выше среднероссийской», — мотивирует решение управленец. Пока еще есть вакантные площади в БЦ «Лондон» на ул.

Солганской. Но бизнес-центр был сдан в эксплуатацию только в конце 2007 г., напоминает Сергей Иванов, гендиректор «Выбора» (девелопер проекта). Да и ставка в 1000-1200 руб. за 1 кв. м в месяц слишком высока для его класса, добавляет Романчева.

### **Планы по вводу**

Пополнение офисных площадей ожидается не раньше второй половины 2008 г. На этот период запланировано открытие административно-торгового здания в центре Нижегородского района «Лобачевский Plaza» (класс А, офисные площади — 13 400 кв. м, девелопер — «Новый город») и БЦ «На Стрелке» (площадь — 13 000 кв. м, девелопер — «Дельта») в Канавинском районе.

До конца года предполагается завершение строительства еще двух бизнес-центров класса А. УК «Центр международной торговли» намерена сдать в эксплуатацию первую очередь одноименного объекта общей площадью 17 500 кв. м. В здании планируется разместить кроме офисных помещений гостиницу «3-4 звезды». «Центрэнергожилстрой» думает завершить строительство БЦ класса А на ул. Воровского (7500 кв. м). Как сообщила Мария Ермолова, начальник отдела по управлению недвижимостью «Центрэнергожилстроя», в бизнес-центре в аренду будет сдаваться 3400 кв. м по цене от 1500 руб. за 1 кв. м в месяц. В здании предусмотрены двухуровневая парковка, кафетерий, апартаменты класса люкс. «Нам бы не хотелось превращать наше здание в обычный бизнес-муравейник. Поэтому мы предпочли бы сдать офисные площади поэтажно. Заявки на большие площади поступают в основном от банков и страховых компаний», — рассказала Ермолова. Таким образом, к концу года объем площадей класса А может вырасти почти в три раза — с 20 750 кв. м (БЦ «Столица Нижний» на ул. Горького) до 58 150 кв. м. Другие строящиеся объекты относятся к классу В. Это бизнес-центр компании «Столица Нижний» на ул. Семашко (6000 кв. м), офисный центр «Волго-Окского проекта» на пересечении улиц Варварской и Блохиной (16 000 кв. м), административное здание (11 000 кв. м, девелопер — «Элтекс»). В общей сложности объем качественных площадей в бизнес-центрах может вырасти к концу года почти на 90 000 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**В САМАРЕ СТРОЯТ ОФИСНЫЕ НЕБОСКРЕБЫ**

На самарский рынок офисов пришли национальные игроки. Местные же девелоперы завершают долгострои. По словам Павла Третьякова, независимого консультанта по недвижимости, в I квартале этого года несколько национальных игроков анонсировали крупные для Самары офисные проекты. До сих пор рынок пополнялся в основном местными застройщиками, говорит Сергей Винтаев, руководитель департамента оценки «Спектра недвижимости».

По информации пресс-службы компании «Офис регион» (в числе ее владельцев называют бывшего топ-менеджера «Газпрома» Александра Рязанова), девелопер намерен построить в районе исторического центра Самары бизнес-центр класса А под брендом «Мономах» (12 000-14 000 кв. м). Строительство планируется завершить в 2010 г. Инвестиции составят 400 млн руб. Дочерняя компания «Газпрома» — «Газпром трансгаз Самара» реализует проект бизнес-центра общей площадью около 20 000 кв. м. Строительство началось в марте этого года, а закончиться должно в конце 2009 г. Новый БЦ должен стать самым высоким в городе — здание в 24 этажа поднимется вверх на 103,4 м.

А проект, заявленный «Кlover групп», уже успел вызвать в Самаре большой резонанс. Как рассказал Дмитрий Пономарев, начальник службы PR и рекламы «Кlover групп», компания объявила о намерении построить МФК Clover citycenter общей площадью 82 500 кв. м с отелем, бутиками, развлекательным комплексом и бизнес-центром в 11 000 кв. м на месте фабрики-кухни завода им. Масленникова. Хотя фактически здание не считается памятником, оно является уникальным — сверху его очертания напоминают серп и молот. После появления в СМИ информации о намечающемся сносе объекта общественность возмутилась. Самарские власти публично заявили, что не давали официальных разрешений на его снос. Пономарев уверяет, что объект уничтожен не будет. «Проект с самого начала подразумевал, что здание будет всего лишь реконструировано внутри с сохранением внешнего уникального облика», — утверждает он.

В Самаре начали выходить на рынок объекты, сроки ввода в эксплуатацию которых были перенесены. «Ожидалось, что в 2007 г. будет введено около 150 000 кв. м офисных площадей, но на деле вышло не больше 40 000 кв. м», — констатирует Галина Сорокина из «Горизонта». По данным аналитического центра «Индэст-девелопмент», отложили ввод бизнес-центров «Москва», «Активный капитал», офисных центров «Губанова-Московское», «Киевская-Тухачевская», «Биг-Бен» и «Вертикаль». В сентябре обещают сдать торгово-офисный центр

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 мая, № 67

«Вертикаль». Строительство объекта велось с 2005 г. Как рассказал замгендиректора по маркетингу ИК «Эл-траст» Вячеслав Рандаев, его общая площадь составит 42 000 кв. м. 27-этажная «Вертикаль» будет состоять из торговой и офисной зон, фудкорта и двухуровневого подземного паркинга. По данным Третьякова, высота «Вертикали» составит 100 м, всего на три с небольшим метра меньше высоты «Газпром трансгаз Самара». По данным Сорокиной, в этом году будет сдан и офисный центр «Биг-Бен» (18 000 кв. м), расположенный по соседству с «Вертикалью».

Планы девелоперов повлияли на ставки аренды. По данным «Спектра недвижимости», за I квартал они выросли на 3%. «Это намного меньше, чем годом раньше», — говорит Винтаев. По данным Третьякова, тогда они росли на 2% в месяц. Сейчас ставки, по словам Винтаева, находятся на уровне прошлого года — 650-700 руб. за 1 кв. м в месяц в центральных районах и около 400 руб. в спальнях районах Самары. «Арендаторы просто не хотят платить дороже», — объясняет Третьяков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)