

## Offices / General

### Москва занимает второе место в мире по стоимости аренды офисов

24 июня председатель бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы Игорь Антонов сообщил, что Москва заняла второе место в мире по стоимости аренды нежилых помещений.

### «СУИхолдинг» нашел свой «Капиталъ»

Девелопер и инвестор объявили о стратегическом партнерстве.

### Офисы, отели и торговые центры, объединяйтесь!

Повсеместная децентрализация московского рынка коммерческой недвижимости продолжается и в этом году.

## Retail

### Десятка лучших торговых центров

Торговые центры — один из наиболее популярных сегментов коммерческой недвижимости.

### Москва уходит под землю

Несмотря на экономический рост и высокую покупательную активность населения, количество торговых площадей в столице не способно удовлетворить существующий спрос.

## Warehouse / land

### Самый большой в Европе логистический центр открылся в столице

Сегодня в Москве открывается новый логистический центр мирового уровня «SLG-Домодедово», который будет самым большим в Европе.

## Regions

### Автоцентр продлил аренду через торги

Вчера на торгах Фонда имущества Санкт-Петербурга были проданы права аренды земельных участков площадью 0,23 и 0,1 га в Колпино.

### Кочующие книги

На Невском проспекте останется один Дом книги. Городская книготорговая компания покидает здание на Невском, 62.

### На «Глобусе» появятся новые города

Сеть выбрала области для строительства гипермаркетов.

### Гонка масштабов на Каменке

Инвесторы и девелоперы торговых комплексов в Новосибирске увеличивают размеры своих торгово-развлекательных комплексов.

## Offices / General

### **МОСКВА ЗАНИМАЕТ ВТОРОЕ МЕСТО В МИРЕ ПО СТОИМОСТИ АРЕНДЫ ОФИСОВ**

24 июня председатель бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы Игорь Антонов сообщил, что Москва заняла второе место в мире по стоимости аренды нежилых помещений. На первом месте пока держится Лондон, однако, как заметил Антонов, Москва скоро догонит его по этому параметру. Третье место по дороговизне аренды нежилых помещений занимает Париж. На заседании столичного правительства председатель бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы Игорь Антонов заявил, что «к концу марта средняя стоимость одного квадратного метра в офисных помещениях составила 24 тыс. руб. Таким образом, Москва сейчас занимает второе место по высоте арендной платы за нежилые помещения». «По этому показателю мы вышли на второе место в мире», - сказал Антонов. «По уровню роста арендных ставок Москва опередила уже Париж, недалеко и до Лондона», - отметил глава бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы.

«Стоит отметить, что рост арендных ставок в прошлом году составил в Париже 9,2%, а в Москве - 30,8%», - сообщил Антонов. По его словам, учитывая динамику роста цен, уже к 2010 году Москва обгонит Лондон и станет самым дорогим городом по стоимости аренды нежилых помещений. Глава департамента имущества города Владимир Силкин отметил, что в настоящее время в Москве аренда одного квадратного метра офисов класса «А» в год стоит \$1180, офисов класса «В+» - \$835, офисов класса «В» - \$520. По данным Силкина, аренда одного кв. метра офиса аналогичного класса в Берлине стоит около \$360 в год, в Париже - \$380. Силкин отметил, что в столице сохраняется значительный разрыв «городских ставок аренды от рыночных ставок».

Силкин указал на «колоссальную проблему дефицита» офисов для малого и среднего бизнеса. «Минимальный объем необходимого строительства в столице составляет около 15 млн квадратных метров нежилых помещений», - заявил Силкин. По его данным, частные компании строят в Москве около 560-600 тыс. квадратных метров нежилых помещений в год. По данным DTZ Russia, на конец I квартала 2008 года общий объем качественных офисов на московском рынке составил примерно 6,85 млн. кв. метров. 1,25 млн. кв. метров относится к офисам

класса «А», 5,6 млн. кв. метров - к офисам класса «В». За первый квартал нынешнего года в эксплуатацию было введено 313 тыс. кв. метров офисов класса «А» и «В». При этом в последнее время увеличилось количество арендных сделок, заключающихся еще на этапе строительства офисов. Эксперты указывают на связь между подорожанием аренды и постановлением московского правительства о запрете строительства офисов в Центральном округе столицы.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### **«СУИХОЛДИНГ» НАШЕЛ СВОЙ «КАПИТАЛЬ»**

Девелопер и инвестор объявили о стратегическом партнерстве. Строительная компания «СУИхолдинг» и инвестиционная группа «Капиталь» подписали соглашение о долгосрочном сотрудничестве. Первоначальный этап сделки предусматривает необеспеченное долговое финансирование на общую сумму около 100 млн долл., а также покупку ИГ «Капиталь» блокпакета «СУИхолдинга». Новый стратегический парт-нер займется подготовкой «СУИхолдинга» к IPO и будет консультировать его по вопросам разработки корпоративной стратегии, подбора проектов и привлечения финансирования для девелоперских проектов. Кроме того, представители ИГ «Капиталь» могут войти в состав независимых директоров холдинга. «СУИхолдинг» специализируется на выполнении заказов по генподряду (90% портфеля). Компания уже реализовала более 100 проектов общей площадью 1,5 млн кв. м, среди которых административный комплекс «Газпром» и коттеджный поселок «Рождествено». Сейчас «СУИхолдинг» ведет реконструкцию и реставрацию Большого театра. Выручка по итогам 2007 года — 155 млн долл., EBITDA — 7,75 млн долл. Инвестгруппа «Капиталь» создана на базе инвестиционной группы «Резерв-инвест». Стратегические направления бизнеса — доверительное управление активами, инвестиционно-банковские услуги, брокерские услуги, торговые операции с ценными бумагами и финансовый консалтинг.

Компания «СУИхолдинг» завершила поиски стратегического партнера, остановив выбор на ИГ «Капиталь». По словам председателя совета директоров «СУИхолдинга» Азария Лapidуса, стратегический партнер понадобился компании для привлечения дополнительных инвестиций в связи со смещением акцента в

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 90

деятельности компании на девелопмент. «Через два года мы планируем до 90% прибыли получать от реализации девелоперских проектов», — заявил г-н Лapidус. Впрочем, «СУИхолдинг» не собирается отказываться от инжиниринга, который сейчас приносит компании основную прибыль. «Мы будем выполнять генподряд, но на собственных девелоперских проектах», — поясняет г-н Лapidус. По его словам, портфель компании сформирован до 2011 года, а инвестиционная программа «СУИхолдинга» на этот период предполагает вложения в объеме 600 млн долл. в строительство 1,5 млн кв. м жилья и коммерческой недвижимости. «Сейчас мы заключили общее соглашение, предусматривающее самые разные формы сотрудничества, в том числе и возможность приобретения дополнительной эмиссии акций «СУИхолдинга» на уровне блокирующего пакета», — заявил РБК daily директор инвестиционно-банковского департамента ИГ «КапиталЪ» Рустем Хазипов. По его словам, финансирование в рамках общей программы, рассчитанной на 100 млн долл., начнется в ближайшее время, а точные параметры сделки по покупке акций будут уточнены позже. «По какой цене будет закрыта сделка, будет ясно ближе к моменту ее фактического заключения, — говорит г-н Хазипов. — Планируется, что сделка будет закрыта осенью».

В ИГ «КапиталЪ» не исключают, что представители компании войдут в совет директоров «СУИхолдинга» в качестве независимых членов, что, по словам г-на Хазипова, может способствовать решению задач, которые ставит перед собой холдинг, — повышению инвестиционной привлекательности и увеличению капитализации. Аналитики отмечают, что девелоперам сейчас сложно привлечь деньги с рынка под разумный процент, банки ужесточают требования, поэтому приходится искать стратегических партнеров. «Некоторые девелоперы для финансирования деятельности идут на продажу площадок, «СУИ-холдинг» же, видимо, посчитал для себя этот путь неприемлемым и решил привлечь стратега», — говорит аналитик «АнтантаПиоглобал» Андрей Верхоланцев. Он полагает, что таким образом компания убивает сразу двух зайцев: привлекает деньги путем частного размещения и обеспечивает подготовку к будущему IPO. По мнению г-на Верхоланцева, «СУИхолдинг» может стоить около 500 млн долл. и к осени, когда планируется закрытие сделки по покупке акций, эта цифра вряд ли сильно изменится. Таким образом, «СУИ-холдинг» вскоре сможет получить от ИГ «КапиталЪ» еще более 100 млн. долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОФИСЫ, ОТЕЛИ И ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!**

Повсеместная децентрализация московского рынка коммерческой недвижимости продолжается и в этом году. Новое строительство офисных, торговых и гостиничных площадей практически полностью вышло за пределы центра города, переместилось в дальние районы и за МКАД и уже начинает расползаться в регионы. Офисы, гостиницы и торговые объекты укрупняются и объединяются в многофункциональные комплексы. Все это говорит скорее о позитивном развитии рынка: Москва бьет все рекорды по темпам нового строительства офисов, арендные ставки во всех сегментах продолжают расти, в регионах начали появляться качественные объекты коммерческой недвижимости, кроме того, появилась перспектива формирования полноценных деловых районов за пределами МКАД.

### **Офисы строятся медленно. Но верно**

Тенденцию децентрализации офисного рынка подтверждает рост числа заявленных многофункциональных комплексов и бизнес-парков площадью более 100 тыс. кв. м, расположенных в районе МКАД и в ближайшем Подмосковье. Следствием процесса децентрализации может стать появление полноценных деловых районов за пределами столицы. Ряд проектов, возведение которых ведется или заканчивается за МКАД, уже доказали свою успешность: высокий спрос на них отмечен еще до окончания строительных работ. По данным экспертов компании Jones Lang LaSalle, в офисном центре «Резиденция» на Рублевке многие договоры аренды подписаны за четыре и более месяцев до сдачи объекта в эксплуатацию. Децентрализация и формирование новых субрынков, в частности, таких, как ММДЦ «Москва-Сити», «Нагатино», а также в районе МКАД и на территориях бывших промзон, сохранятся и в дальнейшем.

Одной из основных характерных черт рынка офисной недвижимости Москвы остается значительное укрупнение проектов. Здания становятся выше, офисных площадей в них — больше. С начала 2008 года заявлен ряд масштабных проектов с офисной составляющей, более 42% которых имеют площадь свыше 100 тыс. кв. м. Идет процесс деиндустриализации — строительство современных деловых центров на территориях выводимых промышленных предприятий. «Данная тенденция вполне закономерна в условиях практически полного отсутствия в городе свободных площадок под застройку, с одной стороны, и улучшения имиджа города за счет вывода индустриальных объектов — с другой», — считает директор

департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. Несмотря на активное офисное строительство, сохраняется дисбаланс спроса и предложения, который способствует активному росту арендных ставок и цен продажи. По подсчетам аналитиков компании Blackwood, в первом полугодии 2008 года арендные ставки повысились на 10–12% в сегменте офисов класса А и В. При этом наибольший скачок ставок аренды зафиксирован за пределами Садового кольца.

По данным специалистов компании Praedium, на сегодняшний день максимальные базовые арендные ставки на офисы класса А в центре Москвы достигают \$2,5 тыс. за 1 кв. м в год (без НДС и операционных расходов), за пределами Садового кольца колеблются в диапазоне от \$800 до \$1,2 тыс. за 1 кв. м в год. Офисы класса В+ (в бизнес-центрах и административных зданиях) предлагаются по \$700–900 за 1 кв. м в год; помещения класса В– стоят \$400–700 за 1 кв. м в год. Средняя цена, по которой продаются офисы класса А, на сегодняшний день равняется \$11–15 тыс. за 1 кв. м внутри Садового кольца, за его пределами — \$7–9 тыс. Офисы класса В+ реализуются по \$6–9 тыс. за 1 кв. м, цена помещений класса В– колеблется от \$4 тыс. до \$6 тыс.

Но, по прогнозам аналитиков, уже в этом году темпы роста ставок снизятся по сравнению с 2007 годом. В нынешнем году они предсказывают повышение стоимости аренды офисных помещений класса А и В на уровне 12–15%. Наибольшее увеличение продажных цен и ставок аренды ожидается в нецентральных районах. Одной из основных проблем офисного рынка остается удлинение сроков строительства многих масштабных объектов. Общая нестабильная ситуация на мировых финансовых рынках, падение курса доллара и последствия кризиса ликвидности середины 2007 года влекут за собой повышение стоимости финансирования для девелоперов. В результате снижается темп роста предложения площадей, при этом сроки реализации крупных многофазовых проектов увеличиваются.

### **Регионам грозит перегрев**

По данным компании Colliers International, на сегодняшний день общая площадь профессиональных торговых центров в Москве достигла 3,55 млн кв. м, торговая площадь — около 1,86 млн кв. м, что составляет 177 кв. м на 1 тыс. москвичей. До конца нынешнего года планируется сдать еще несколько объектов общей площадью более 1,3 млн кв. м. В третьем квартале 2008 года ожидается ввод в эксплуатацию ряда торговых центров, запланированных к открытию еще в 2007

году. Среди них специалисты выделяют торгово-развлекательные комплексы «Маркос», «Тряпка», «Новоясеневский», «Мегаполис». Строительство торговой недвижимости тоже постепенно перемещается за пределы Москвы. Активно возводятся объекты не только вдоль МКАД, но и в Московской области, сетевые торговые центры все чаще появляются в регионах. Децентрализации данного сегмента в немалой степени способствует развитие рынка коттеджного жилья и городов ближнего Подмосковья.

«Быстрый рост предложения торговых площадей в некоторых региональных городах обуславливает рост влияния крупных торговых операторов на рынок, — отмечает региональный директор департамента аналитики Colliers International Ольга Ясько. — В результате были подписаны первые договоры с условием возмещения девелоперами затрат арендаторов на открытие магазинов».

Сегодня крупным инвесторам интересна реализация масштабных проектов, но предложение земельных участков в пределах МКАД, на которых возможно построить крупноформатные современные торговые центры, ограничено. Этот фактор объясняет рост интереса девелоперов к региональным рынкам, которые далеки от насыщения качественными торговыми помещениями. Но активный выход в регионы, по мнению некоторых экспертов, может привести к некоторому перегреву регионального рынка. «Несмотря на высокие темпы роста промышленности и потребительского рынка в регионах, в отдельных городах уже отмечаются признаки перегрева. Это связано с тем, что емкость локальных рынков невелика, — комментирует руководитель отдела исследований компании Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylko Денис Соколов. — Кроме того, иногда современная коммерческая недвижимость не соответствует характеристикам регионального спроса. Поэтому девелоперам приходится уделять все больше внимания местным особенностям. Если жители регионов воспринимают 15-минутную поездку как далекое путешествие, то понятно, что торговому центру придется приложить несоизмеримо больше усилий, чтобы привлечь покупателей, нежели в Москве, где и 30–40-минутная поездка за покупками — норма».

Сегодня аналитики рынка отмечают тенденцию укрупнения и усложнения форматов торговых центров; арендаторы продовольственного сегмента стремятся к мультиформатности. Так, многие компании развивают сразу несколько форматов торговли — от мини-маркетов («Мосмартик» в рамках проекта «Мосмарт») до гипермаркетов (проект сети «Меркадо суперцентр», заявленный компанией X5 Retail Group).



«По итогам первой половины 2008 года рост арендных ставок в качественных торговых объектах оценивается на уровне 7–8%, — комментирует О. Широкова. — Их повышение обусловлено такими факторами, как инфляция, дефицит качественных площадей, рост спроса со стороны иностранных ритейлеров, перенос сроков открытия заявленных объектов, рост доходов населения. Кроме того, свою роль сыграло падение доллара. Цены продажи не претерпели значительных изменений: стоимость 1 кв. м в качественных объектах увеличилась на 5–6%». По данным компании Praedium, арендовать площадь в торговых центрах в центре города сегодня можно по \$600–7 тыс. за 1 кв. м в год; в пределах третьего транспортного кольца — от \$400 до \$4 тыс. за 1 кв. м год. Ставка в пределах МКАД составляет \$300–3,5 тыс., в пределах 30 км от МКАД — \$200–2,2 тыс. за «квадрат» в год.

### **О роли футбола**

Рынок гостиничной недвижимости переживает настоящий подъем. Этот сегмент становится все привлекательнее для инвесторов по ряду объективных факторов. Среди них снижение доходности других сегментов коммерческой недвижимости, низкий уровень насыщенности рынка гостиничными услугами, а также льготы, которые город предоставляет для гостиничных проектов. Преобладание спроса над предложением способствует увеличению стоимости проживания в гостиницах Москвы всех категорий, несмотря на то, что она и так является одной из самых высоких в Европе.

Для девелоперов и инвесторов сегодня наиболее интересны дорогие отели. Вкладывать деньги в строительство гостиниц среднего и нижнего класса они не торопятся из-за более низкой доходности. Но город ощущает острую нужду именно в трехзвездочных гостиницах. В 2007 году принята новая схема размещения гостиниц в столице до 2010 года, согласно которой на рынке появится 353 новых отеля — это позволит увеличить номерной фонд на 118 тыс. мест, из них 70% — объекты категории «три звезды». Тенденция децентрализации не обошла и гостиничный рынок: строительство новых отелей будет происходить в основном в спальных районах Москвы, на участках, расположенных между третьим кольцом и МКАД, а также в городах-спутниках и на транспортных магистралях, связывающих город с аэропортами.

«Особенно высок спрос на гостиничные помещения во время выставок и конференций, а также в туристический сезон, когда отмечается наплыв большого количества как русских, так и иностранных гостей столицы, — полагает О.

Широкова. — Кроме того, в мае наблюдался повышенный спрос на гостиничные номера любых категорий. Такой ажиотаж был связан с двумя событиями: с празднованием Дня Победы, на которое пригласили ветеранов ВОВ, военных, а также большое количество высокопоставленных лиц, а также с проведением финала Лиги чемпионов по футболу, который привлек в столицу множество болельщиков из европейских стран». Рынок складской недвижимости в первой половине 2008 года оставался одним из наиболее динамично развивающихся. На данный момент предложение складов класса А составляет 2,3 млн кв. м. Площадь качественных складов, заявленных к вводу в эксплуатацию в 2008 году, превышает 1 млн кв. м. В первом квартале этого года сдано более 110 тыс. кв. м качественных складских площадей, во втором квартале планируется сдать еще около 200 тыс. кв. м.

В первой половине нынешнего года ставки аренды на складские комплексы в среднем увеличились на 10–13%. Средние базовые арендные ставки на складские помещения класса А (без НДС и операционных расходов) сегодня составляют \$130–150 за 1 кв. м в год, для класса В — \$100–130 за 1 кв. м в год.

◆ [M2 = Квадратный метр](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ДЕСЯТКА ЛУЧШИХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Торговые центры — один из наиболее популярных сегментов коммерческой недвижимости. Но, несмотря на уже солидный опыт возведения подобных объектов, далеко не каждый новый центр привлекает достаточное количество покупателей и оправдывает ожидания инвесторов, девелоперов и владельцев. Мы опросили специалистов рынка, чтобы узнать, какие московские торговые центры имеют право называться лучшими.

Эксперты, которые приняли участие в составлении нашего рейтинга, оценили местоположение, посещаемость и прибыльность — три главных слагаемых успеха торговых комплексов. Удачное сочетание этих условий и предопределяет успех конкретного центра.

Одной из важнейших характеристик современного торгового центра является удачное местоположение — в самых людных местах города, чаще всего около станций метро или железнодорожных вокзалов. Другой критерий — так называемая «проходимость» торгового центра: сколько человек в день посещает торговый центр. Наконец, при составлении рейтинга был учтен и самый очевидный критерий, отвечающий за процветание объекта, — размер арендных ставок. Рынок торговых площадей предоставляет потенциальному арендатору выбор — только при наличии очевидных выгод он согласится нести большие расходы за аренду.

На самом деле успех или неудача в продвижении того или иного торгового предприятия зависят от гораздо большего количества составляющих. По мнению генерального директора компании Art Properties Наталии Орешинной, деятельность современного торгового центра также зависит от состава арендаторов, качества архитектуры и планировки, грамотной управленческой, рекламной и маркетинговой политики, наличия хорошо организованной парковки. Косвенно все эти критерии также учитывались при выборе лучшей десятки. О транспортных сложностях и отсутствии парковочных мест в столице сказано много, но эта проблема не имеет очевидного решения. Именно невозможность найти место для своего автомобиля заставляет многих покупателей отказываться от посещения нужного магазина. Поэтому выигрывает тот арендатор, которому в той или иной

степени удается решить проблему парковки. В числе торговых комплексов, располагающих достаточными площадками для автомобилей, специалисты выделяют «Фестиваль», «Атриум», «Рио», большие торговые объекты на МКАД. В последнее время специалисты отмечают и повышение интереса арендаторов и покупателей к архитектурно-планировочным решениям. Увеличение аудитории, склонной придавать значение эстетике и удобству, налицо. В числе наиболее интересных с этой точки зрения зданий специалисты называют исторические здания ГУМа и ЦУМа. Кроме того, появляются интересные новинки, такие, как «Фестиваль», «Щука», «Крокус Сити Молл» и др.

### **Лидеры десятки**

Главный секрет популярности молодого (ему всего полтора года) торгового центра «Европейский» кроется в удачном расположении: здание находится в одном из самых оживленных районов Москвы, на площади Киевского вокзала. Но считать это обстоятельство единственным условием успешного позиционирования было бы неверно, поскольку правильно определены все составляющие концепции. В «Европейском» налажена грамотная система управления, продумана маркетинговая и рекламная составляющие. По информации, предоставленной Н. Орешинной, ежедневно торговый центр посещают около 120 тыс. человек, а арендные ставки составляют \$1,2 тыс. за 1 кв. м в год.

Именно поэтому данный объект не только набрал наибольшее количество баллов, но и был упомянут в числе лучших всеми опрошенными специалистами. По мнению директора департамента, консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольги Широковой, «Европейский» отличает удачно сформированный пул арендаторов — наличие большого количества брендов, многие из которых еще не широко распространены в Москве. Наряду с одеждой, обувью, аксессуарами и прочими товарами, без которых не обходится ни один крупный торговый центр, есть и свои «фишки», благодаря которым это место становится запоминающимся — например, магазин карнавальных костюмов.

Единственной серьезной проблемой, которую испытывают посетители «Европейского», является сложность подъезда. Ситуация усугубляется по вечерам, когда на прилегающих к зданию улицах образуются заторы. Но эта проблема касается любого объекта, расположенного в густонаселенном центре столицы.

Интерес к торговому центру «Охотный ряд» формировался более десятилетия. «На руку» сыграло и то обстоятельство, что культурная общественность города не раз выступала с осуждением проекта, портящего историческое место. Помнится, именно эта кампания стягивала множество зевак, желающих на месте оценить достоинства и недостатки нового здания. Но у истории доводы одни, а у коммерции — совсем другие. Сегодня нельзя не признать тот факт, что более людного, рассчитанного на самую пеструю аудиторию места для торговли просто не найти. Заслуживает внимания и удобная планировка торговых коридоров, в которых практически невозможно потеряться. Благодаря этим обстоятельствам уровень ставок аренды здесь один из самых высоких в городе: \$1,7 тыс. за 1 кв. м в год, даже несмотря на то, что по посещаемости «Охотный ряд» явно уступает «Европейскому» — 60–80 тыс. человек в день. Впрочем, приведенным сведениям можно доверять лишь с некоторыми оговорками. Как утверждает Н. Орешина, все данные приблизительные, поскольку и «Европейский», и «Охотный ряд» сдавали свои помещения в аренду самостоятельно, общую картину можно сложить только по данным, полученным от отдельных операторов.

Достойна внимания популярность «ветеранов» ритейла — ГУМа и ЦУМа. На протяжении многих десятилетий эти магазины служили не только образцами торговли, но и своеобразными «живыми музеями». А кто из москвичей не помнит знаменитого гумовского фонтана — места романтических свиданий, около которого продавали отличное мороженое с льдинками? В постперестроечные годы популярность этих торговых центров несколько упала: слишком недемократичными были здесь цены (особенно в сравнении с теми, за которые можно было приобрести доступный рыночный ширпотреб). Но время все расставило по своим местам: былая слава ГУМа и ЦУМа возродилась. Удобные условия для покупок, богатый ассортимент и качество товаров снова притягивают в эти магазины огромное число охотников до красивого и толкового шопинга. Торговые центры, расположенные за МКАД, — отдельная тема. Но их огромная популярность стала поводом включить в наш рейтинг эту категорию объектов. Самыми успешными эксперты признали магазины «Мега-Химки» и «Мега-Теплый Стан». По мнению Н. Орешин, главные достоинства этих объектов — высокая посещаемость (до 140 тыс. в день) и удачный состав арендаторов. С такой точкой зрения согласны и опрошенные нами покупатели: благодаря огромному количеству магазинов (в торговом центре «Мега-Химки» их насчитывается около 250) есть возможность приобрести все необходимое для дома. Нет нужды отдельно ехать за продуктами, мебелью, одеждой, бытовой и садовой техникой. Что касается арендных ставок, то они закономерно ниже, чем в центре города, и составляют около \$700 за 1 кв. м в год.

### На полпути к успеху

В заключение нельзя не отметить торговые комплексы, которые не вошли в десятку лучших, но часто упоминались экспертами как удачные. К их числу относится торговый центр «Город», расположенный на Рязанском проспекте. Несмотря на проблемы с подъездом, его отличает высокая посещаемость, а большую долю посетителей составляют покупатели гипермаркета «Ашан».

Немного не дотянула до финальной «десятки» «Мега-Белая Дача». Все «Меги» остаются наиболее посещаемыми объектами за счет присутствия сильных «якорных» арендаторов и большой площади, на которой представлен обширный ряд магазинов. «В ближайшее время эти торговые центры останутся знаковыми для ритейлеров. Желających обосноваться здесь арендаторов — масса. «Мега-Белая Дача» — свежий проект, но не самый удачный. Виной тому сложная система организации потоков посетителей на территории», — считает руководитель торгово-развлекательного направления департамента консалтинга компании GVA Sawyer Андрей Васюткин. Часто упоминался среди интересных и проект «Крокус Сити Молл». Оригинальная внешняя архитектура здания, интересные планировочные решения в сочетании с эффектной внутренней отделкой — все это привлекает посетителей.

◆ [M2 = Квадратный метр](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### МОСКВА УХОДИТ ПОД ЗЕМЛЮ

Несмотря на экономический рост и высокую покупательную активность населения, количество торговых площадей в столице не способно удовлетворить существующий спрос. Однако предложение ограничивается практически полным отсутствием подходящих площадок, особенно в историческом центре столицы. Это вынуждает чиновников и девелоперов осваивать подземные пространства Москвы. Планы столичных властей рассчитаны на период до 2010 года — под землей ежегодно намечено возводить 1,5 млн кв. м площадей. При этом подразумевается возведение не только multifunctional комплексов, развлекательных и торговых центров, ресторанов, кинотеатров, но также спортивных сооружений,

музеев и, конечно, паркингов и подземных трасс. Городские власти рассчитывают решить таким способом две транспортные проблемы: загруженности дорог и дефицита парковочных мест.

### Точка отсчета

На сегодняшний день в Москве существуют два подземных торговых комплекса — «Тверской пассаж» и «Охотный ряд». Общая площадь «Охотного ряда» — 68 тыс. кв. м. «Это немало даже для наземного торгового центра, — считает директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International Татьяна Ключинская. — Торгово-развлекательная концепция комплекса сбалансирована, хорошо сочетается с местоположением комплекса и корректируется в соответствии с изменениями на рынке ритейла. Успех «Охотного ряда» привел к появлению множества других проектов подземных торговых центров. Но к их реализации приступили лишь недавно, что вызвано заметно возросшими за последние годы доходами и покупательной способностью горожан». По данным специалистов компании Knight Frank, вложения в создание «Охотного ряда» составили \$300 млн. Объект подвергся реконцепции из-за «непопадания» в целевую аудиторию, после чего подбор арендаторов стал более молодежным. На Павелецкой площади ведется строительство объекта площадью около 30 тыс. кв. м. А в рамках реконструкции площади Тверской заставы компания AFI Development возведет пятиуровневый подземный торговый центр общей площадью 113 тыс. кв. м.

Ближайшие проекты, одобренные правительством Москвы, предполагают освоение подземного пространства Болотной, Лубянской площадей, Садовой-Спасской улицы в месте пересечения с проспектом Академика Сахарова, на Сухаревской и Триумфальной площадях. Проект торгового центра под Лубянской площадью предусматривает появление торгового комплекса с выходом в универмаг «Детский мир». Общая площадь центра на Болотной площади достигнет 30 тыс. кв. м, в подземной его части расположатся торгово-развлекательные помещения и паркинг.

К концу 2008 года планируется сдать в эксплуатацию гостиницу «Минск», здание которой будет включать шесть подземных уровней. Компания Mirax Group заявила о строительстве под Смоленской площадью торгово-развлекательного центра «Смоленка», единственной наземной частью которого станет фонтан. Общая площадь комплекса составит 32 тыс. кв. м. Здесь запланировано три уровня торговых площадей и паркинг на 300 машиномест.

Некоторые ранее заявленные крупные проекты не будут реализованы. Так, под Пушкинской площадью не будет торгового центра — там соорудят транспортную развязку и паркинг. Похожим образом менялась ситуация и в случае с Сухаревской площадью, для которой первоначально разработали проект подземного торгового комплекса с автостоянкой, но этот вариант был отвергнут, и к настоящему времени решено возвести там только паркинг. Подземная парковка появится также на Триумфальной площади. Сейчас осуществляется поиск инвесторов для строительства.

### **Полезный опыт**

Эффективность подземного строительства подтверждает мировая практика. Самый большой «подземный город» расположен в канадском городе Монреале. На территории комплекса находятся три торговых центра: Cours Mont-Royal, Place Montréale-Trust, Promenades Cathédrale. Жители домов, расположенных наверху, спускаются за покупками на лифте, не выходя на улицу, и попадают в огромный комплекс с магазинами, кинотеатрами, кафе, ресторанами, банками и другими объектами развлекательной и деловой инфраструктуры. Свой «подземный город» существует и в Японии, в городе Осака. Он также включает в себя несколько торговых центров: Kyobashi Coms Garden, Diamor Osaka, Crysta Nagahori и Namba Walk. Похожая концепция реализована в лондонском деловом районе Canary Warf. Подобные проекты есть в Сиднее, где в центре города расположен ряд подземных моллов, во Франции (Forum des Halles в Париже), в Индии, Германии, Америке. В Норвегии возведен крупнейший спортивный комплекс на глубине 18 м. Первая в мире подземная гостиница строится в Шанхае — предполагается, что она уйдет вглубь на 21 этаж.

### **Из метро — в торговый центр**

Основные причины, по которым девелопер принимает решение о подземном строительстве, — маленькое пятно застройки и требования по высотности здания (например, в историческом центре города). «Так, ограничением для торгово-развлекательного центра «Павелецкий» является статус памятника архитектуры, которым обладает Павелецкий вокзал, — его нельзя отгораживать от Садового кольца, — комментирует Т. Ключинская. — В свою очередь торговый центр на площади Тверской заставы также может быть только подземным, так как сама площадь представляет собой оживленную проезжую часть». Критерием выбора места служат потоки людей, на которые рассчитан объект. Подземные торговые центры визуально малозаметны, поэтому их целесообразно возводить только там,



где естественный поток людей составляет от 100 тыс. человек в день, — в крупных транспортных узлах, подземных переходах, у вокзалов, в местах прохождения крупных автомагистралей. Их также располагают при наиболее оживленных станциях метро (именно по этому принципу созданы «Охотный ряд» и «Тверской пассаж»). Как отмечают специалисты компании Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylko, если место выбрано удачно, разработана грамотная концепция и хорошо подобран состав арендаторов для торгового центра, то он будет успешным вне зависимости от расположения: на земле или под землей. «Очень похожая ситуация в регионах, — отмечает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. — Там подземное строительство также оправдано только в центре городов, где запрещено возводить наземные объекты или отсутствуют подходящие участки. В качестве удачного примера подземного центра приведу торговый центр «Никитинские ряды» в Челябинске, который очень популярен среди жителей, а арендные ставки в нем одни из самых высоких в городе».

### **Копаем землю. Дорого**

Обычно стоимость подземного строительства дороже наземного на 50%, а то и больше. Себестоимость площадей под землей оценивается в среднем в \$2,5–3 тыс. за 1 кв. м. «Стоимость подземного строительства растет с каждым последующим этажом, — отмечает руководитель отдела офисной недвижимости компании Praedium Юрий Юдаков. — В среднем увеличение составляет 30% на уровень. Опыт пока немногочисленных проектов показывает, что создавать более трех–четырёх подземных уровней нерентабельно. В целом по Москве строительство глубже 20 м сильно затруднено технически — это связано в первую очередь с состоянием грунта». Из-за дороговизны подземного строительства привлечь инвесторов на ряд участков порой очень сложно. Чтобы решить эту проблему, власти вынуждены предлагать девелоперам более выгодные условия — например, компенсацию в виде дополнительной земли или освобождение от части платежей в бюджет города. Но сейчас на нормативном уровне льгот не существует. Все решается индивидуально в каждом конкретном случае. Ранее на этот счет действовало постановление правительства Москвы № 789 от 19 сентября 1995 года «О стимулировании освоения подземных пространств в процессе строительства и реконструкции», которое предусматривало возможность максимально снизить долю города в этих площадях (тогда как при наземном строительстве она может достигать до 40%). Постановление правительства Москвы № 28-ПП от 17 января 2006 года отменило упомянутое выше постановление со следующей мотивировкой: «Принимая во внимание возросшие

технические возможности освоения подземных пространств <...>, а также учитывая, что подбор инвесторов для реализации инвестиционных проектов в сфере строительства осуществляется на конкурсной основе с учетом всех возможных затрат инвесторов, в том числе по освоению подземных пространств». Сложные геологические условия, характерные для центра столицы, требуют детального анализа рисков. Нужно учитывать характер почвы, укреплять грунт. В ряде районов, где преобладают грунты-пывуны, такое строительство вообще недопустимо. Вследствие этого получение исходно-разрешительной документации способно затянуться.

На высокую стоимость сооружения подземных торговых центров влияет и необходимость создания комфортных условий для покупателей: более яркое освещение, наличие атриумов и других источников естественного света, сложная организация различных инженерных систем, таких, например, как кондиционирование. Проблема согласования проекта со всеми службами города состоит в том, что большое количество «посторонних» коммуникаций уже проложено, что создает определенные трудности. «В столице обязательно проводится геофизический мониторинг находящихся рядом зданий при разработке проекта для любого строительства, как наземного, так и подземного, — отмечает директор департамента консалтинга и исследований компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев. — Инвестору в любом случае придется проводить экспертизу в течение строительства, чтобы соседствующие сооружения не пострадали. Требования по обеспечению безопасности в случае подземного строительства еще жестче». Ко всему прочему на подземное строительство накладываются определенные санитарные ограничения: допускается размещение объектов только временного пребывания людей из-за отсутствия естественного освещения. А пожарные службы накладывают требования по эвакуационным путям, ведь эвакуировать в случае пожара людей с минус третьего этажа сложнее, чем, например, с пятого, но над землей. Несмотря на сложность возведения подобных объектов, очевидно, что освоение подземного пространства столицы продолжится. И одной из главных тенденций развития подземного строительства, по мнению специалистов рынка, станет включение трех-четырёх подземных этажей в крупные офисные и многофункциональные объекты.

◆ [M2 = Квадратный метр](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Warehouse / land

### **САМЫЙ БОЛЬШОЙ В ЕВРОПЕ ЛОГОЦЕНТР ОТКРЫЛСЯ В СТОЛИЦЕ**

Сегодня в Москве открывается новый логистический центр мирового уровня «SLG–Домодедово», который будет самым большим в Европе. Инвестором комплекса выступила компания SLG, а подрядчиком – «Евразия логистик». Инвестиции в проект оцениваются более чем в \$1 млрд. Все складские помещения относятся к категории А. Пропускная способность логосцентра «SLG-Домодедово» – 200 вагонов. Планируемая емкость – 2 млн. мест хранения.

Себестоимость 1 кв. м в логоспарке Северное Домодедово – \$1 тысяча. Сейчас «Евразия логистик» построила две очереди комплекса. Это 600 тысяч кв. м площадей. Впереди еще 0,5 млн. кв. м. Всего в Домодедово построят 14 корпусов, высотой по 12,5 м.

Компания SLG в ближайшие полтора года намерена открыть шесть филиалов по России, включая – Екатеринбург, Новосибирск, Волгоград, Казань и Питер. В итоге общий объем площадей должен достичь 300 тысяч кв. м.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **АВТОЦЕНТР ПРОДЛИЛ АРЕНДУ ЧЕРЕЗ ТОРГИ**

Вчера на торгах Фонда имущества Санкт-Петербурга были проданы права аренды земельных участков площадью 0,23 и 0,1 га в Колпино. Победителем стало ООО «Колпино-автоцентр», специализирующееся на автосервисе. Компания обошла пятерых конкурентов, предложив за первый участок 11,08 млн руб. в год (в 10 раз больше стартовой цены). На второй участок претендовало еще четыре компании, стартовая цена выросла с 824 000 руб. до 4,034 млн руб. в год.

На этих участках расположены станции технического обслуживания автомобилей «Колпино-автоцентр», сообщила директор компании Ольга Никифорова. По ее словам, у компании закончился договор аренды на землю и его надо было продлить.

По условиям торгов на участках могут располагаться объекты инженерно-транспортной инфраструктуры, в том числе станции техобслуживания. Арендный договор с победителем заключен на шесть лет. Если компания выполнит все условия, будет рассмотрена возможность заключения договора долгосрочной аренды, говорит руководитель отдела по работе со СМИ Фонда имущества Санкт-Петербурга Алина Куберская. Назвать других участников конкурса она отказалась.

Это приемлемая арендная ставка для таких участков, уверен гендиректор «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков. Величина арендной платы несколько завышена, в таком месте она может быть на 30-40% ниже, говорит Зося Захарова, руководитель отдела консалтинга и оценки АРИН. Но при рациональном использовании участка за шесть лет можно окупить и завышенные инвестиции, добавляет она. [У победителя уже есть недвижимость на данных участках и он был заинтересован в них, неудивительно, что цена так выросла, поясняет директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский.](#)

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## КОЧУЮЩИЕ КНИГИ

На Невском проспекте останется один Дом книги. Городская книготорговая компания покидает здание на Невском, 62. Книжный магазин на Невском, 62, в ближайшее время закроется. У принадлежащего городу ОАО «Торговая фирма «Дом книги», четыре года назад переехавшего из Дома Зингера на Невский, 62, завершается договор субаренды, сообщил представитель КУГИ. Это здание до 2049 г. арендовало у города Петербургское агентство недвижимости (ПАН) и сдало часть его книжному магазину.

ТФ «Дом книги» возвращается в Дом Зингера, утверждает первый зампрединдентателя комитета по печати и взаимодействию со СМИ, член совета директоров ТФ «Дом книги» Андрей Воробьев. По его словам, ТФ «Дом книги» будет работать совместно с подконтрольным ПАН ООО «Санкт-Петербургский дом книги», которое ведет книжную торговлю в Доме Зингера, в Дом Зингера будет переведен весь штат, а также весь товар с Невского, 62.

Торговая фирма получит в Доме Зингера даже больше площадей, чем занимала в нем раньше, уверяет чиновник. По словам Воробьева, на всех бухгалтерских документах будет фигурировать ОАО «ТФ «Дом книги», а компанию скорее всего возглавит ее бывший гендиректор и нынешний руководитель ООО «СПб дом книги» Любовь Пасхина.

Получить комментарии в ТФ «Дом книги» вчера не удалось, Пасхина от комментариев отказалась.

Только 11 из почти 50 сотрудников получили предложение перейти на работу в Дом Зингера, знает один из бывших сотрудников ТФ «Дом книги». «Остальные увольняются либо их сокращают», — утверждает он. Магазин перевести за неделю реально, но процесс может растянуться и на месяц, полагает гендиректор сети «Буквоед» Денис Котов. Как только книжный магазин покинет Невский, 62, ПАН приступит к реконструкции здания под торгово-офисный центр, рассказал гендиректор компании Андрей Крылов. От дальнейших комментариев он отказался. На Невском, 62, целесообразнее всего разместить европейский универмаг, говорит руководитель отдела торговой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Арина Сендер.

Площадь Дома Зингера — 7000 кв. м. Здание находится в долгосрочной аренде у ПАН. По словам Воробьева, ТФ «Дом книги» будет субарендатором у ПАН, льготных ставок для городской компании не предусмотрено. Стоимость аренды торговых площадей в Доме Зингера может достигать \$2500 в год за 1 кв. м, говорит Сендер. «Скорее всего, для городского книжного магазина ПАН снизит ставку», — полагает она. Компании не потянуть рыночную ставку, согласен Котов. По его словам, ТФ «Дом книги» убыточна уже около двух лет. «После открытия Дома Зингера магазин на Невском, 62, потерял около 40% оборота, а арендная плата осталась прежней», — добавляет он. По данным СПАРК, 2006 год ТФ «Дом книги» закончила с убытком в 2 млн руб., продажи составили 374 млн руб. У ООО «СПб дом книги», которое начало торговлю в ноябре, оборот составил 31 млн руб., убыток — 2 млн руб.

«ООО «СПб дом книги» будет выполнять только функцию управляющей компании, а торговлю будет осуществлять городская компания», — утверждает Воробьев.

Юридически возможно работать по схеме, когда одна компания ведет торговлю, а другая — управляет активами и решает хозяйственные вопросы, полагает директор по правовым вопросам консультационной компании «Региональное агентство управления долгами» Сергей Зимин. ТФ «Дом книги» должна заключить договор на управление с «СПб дом книги», которая будет получать прибыль в соответствии с этим договором, говорит юрист «Дювернуа лигал» Игорь Гущев.

ТФ «Дом книги» по-прежнему остается городской компанией, решение вопроса о допэмиссии акций, в результате которой контрольный пакет ТФ «Дом книги» должен остаться у города, а ПАН получить не более 49%, отложено до конца года, утверждает Воробьев. Котов полагает, что на Невском еще достаточно места для новых книжных магазинов. Петербургский книжный рынок, по его словам, растет на 17-18% в год, а средний чек магазинов на центральной магистрали — 250-300 руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**НА «ГЛОБУСЕ» ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ ГОРОДА**

Сеть выбрала области для строительства гипермаркетов. Немецкая компания Globus, представленная в России тремя одноименными гипермаркетами в Московской и Владимирской областях, расширяет географию присутствия. Компания намерена вложить 2—2,5 млрд руб. в строительство трех гипермаркетов в Ярославской области, говорится на сайте областной администрации. Магазины сети также появятся в Рязанской, Смоленской, Тульской и Калужской областях. Ежегодно Globus планирует открывать по три-четыре магазина в европейской части России. Участники рынка предупреждают, что именно в этом регионе конкуренция среди гипермаркетов наиболее сильна.

Globus SB-Warenhaus & Co. RG управляет сетью гипермаркетов Globus, насчитывающей 53 гипермаркета в Германии, Чехии и России, а также 49 магазинов стройматериалов и девять магазинов электронной техники. Годовой оборот холдинга составляет 4,1 млрд евро. На российский рынок компания вышла в 2006 году, создав дочернее ООО «Глобус» и открыв гипермаркет в Щелкове стоимостью 35 млн евро. Сейчас компания управляет тремя российскими гипермаркетами — в Щелкове, Климовске и Владимире. В начале этой недели правительство Ярославской области и ООО «Глобус» подписали соглашение о взаимной заинтересованности в строительстве сети гипермаркетов на территории области. Сообщение об этом есть на сайте администрации Ярославской области. «Компания построит на территории региона как минимум три гипермаркета общей площадью около 72 тыс. кв. м. Объем инвестиций составит 2—2,5 млрд руб.», — пояснили РБК daily в администрации области. Кроме того, на одном из сайтов размещения вакансий содержится информация о том, что компания «Глобус» ищет начальника для строительства магазина в Рязани.

В самой компании «Глобус» РБК daily рассказали, что строительство гипермаркетов в Ярославле и Рязани уже началось. В Ярославле оно ведется на проспекте Машиностроителей, в Рязани — в селе Дятьково на Касимовском шоссе. Объекты могут быть введены уже в конце этого года. На 2009 год запланировано строительство второго гипермаркета в Ярославле, а также магазинов в Смоленске, Туле и Калуге. «Мы ведем переговоры во многих регионах Центральной европейской части России и планируем строить по три-четыре гипермаркета в год», — пояснил представитель компании. Площади каждой торговой точки составляют порядка 25 тыс. кв. м, инвестиции в строительство — около 800 млн руб.

«Очень многие ритейлеры заявили об активной экспансии за пределами московского региона, где более низкие арендные ставки и более доступная земля и недвижимость», — отмечает аналитик ИГ «КапиталЪ» Марина Самохвалова. При этом в первую очередь компании начинают развиваться в смежных с московской областью регионах. В частности, Ярославская область интересует практически всех игроков, работающих в сегменте гипермаркетов, — от Metro Group до «Вестера» и «Карусели». «Гипермаркеты Globus могут выиграть как за счет хороших локаций, так и за счет собственного производства: в отличие от других игроков, которые занимаются только собственной выпечкой, в магазинах компании производятся даже некоторые мясные продукты, которые очень недорого стоят», — считает председатель совета директоров ГК «Виктория» Николай Власенко.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ГОНКА МАСШТАБОВ НА КАМЕНКЕ**

Инвесторы и девелоперы торговых комплексов в Новосибирске увеличивают размеры своих торгово-развлекательных комплексов. Чемпионом в этой гонке масштабов обещает стать Каменка - 1, 5 км Каменской магистрали, где работают сразу четыре застройщика с проектами торговой направленности.

Гаменская магистраль до недавнего времени была неосвоенной зоной. Однако после того, как улица была включена в генеральный план города как часть будущей сквозной автомобильной трассы, которая должна пройти через весь город, минуя при этом перегруженный центр, участки на Каменке начали разлетаться на аукционах как горячие пирожки. Первый проект Каменки - ТЦ «Мегас» (30 тыс. кв. м) местной компании «Сибирский гигант» - заработал в конце прошлого года. Еще на трех участках задолго до начала строительных работ развернулась конкурентная борьба между будущими ТРЦ. Петербургская «Лента», присмотревшая участок на Каменке, не договорилась с местными властями о строительстве гипермаркета, и петербургский ритейлер продал землю новосибирской компании «Метаприбор», которая привлекла столичного инвестора - Accent Real Estate Investment Managers, давшего согласие профинансировать строительство ТРЦ площадью 80 тыс. кв. м. Узнав об этом, местный девелопер -



компания «Успех» заявила о пересмотре концепции своего объекта на Каменке, и вместо ТРЦ площадью 40-50 тыс. кв. м, как предполагалось изначально, решила возвести на своем участке объект площадью 160 тыс. кв. м, дополнив его офисной башней. Третий девелопер Каменки - столичная ADG Group, ТРЦ которой должен расположиться как раз между двумя вышеперечисленными комплексами, также решил существенно увеличить размеры своего объекта. По словам вице-президента ADG Group Григория Печерского, проект компании на Каменской магистрали будет представлять собой крупный торгово-развлекательный центр суперрегионального масштаба. Общая площадь объекта составит более 270 тыс. кв. м, арендуемая площадь - порядка 110 тыс. кв. м. Тут уж ставки решил снова поднять Accent Group, утвердивший проект ТРЦ на 180 тыс. кв. м. Как заявил управляющий партнер Accent Real Estate Investment Managers Владимир Вайс, ТРЦ «Каменка Молл» обойдется компании в \$280 млн. Для разработки архитектурной концепции компания пригласила английское бюро Charman Taylor. [В создании коммерческой концепции ТРЦ приняли участие специалисты международной компании Colliers International, которые в дальнейшем займутся брокериджем.](#) «Специалисты Accent Real Estate Investment Managers провели более глубокое исследование спроса в регионе, а также привлекли к работе над проектом архитектурных и коммерческих консультантов», - пояснил Владимир Вайс, сообщив, что, по мнению экспертов компании, в Новосибирске явно не хватает качественных площадей. «Мы соберем под одной крышей самые известные мировые и федеральные бренды и превратим ТРЦ в центр не только шопинга, но и семейного досуга», - заявил Владимир Вайс.

В результате ТРЦ «Каменка Молл» займет практически все пространство от Каменской магистрали до расположенной позади возвышенности - проект предполагает, что из последнего пятого этажа можно будет выйти прямо на этот холм, где сегодня уже расположен жилой массив и ведется активное строительство. Таким образом, вместе с уже работающим ТЦ «Мегас» общая площадь всех объектов, которые разместятся на Каменской магистрали на протяжении полутора километров, составит 620 тыс. кв. м. Гонка масштабов охватила и ряд других новосибирских девелоперов, практически на ходу корректирующих размеры своих объектов в сторону увеличения. Так, компания «Многофункциональные центры», которая построила на территории завода им. Кузьмина ТРЦ площадью 50 тыс. кв. м, уже решила, что это здание станет первой очередью более масштабного проекта - позже к нему будет добавлен реконструированный цех площадью 180 тыс. кв. м. Другой столичный девелопер - RID Group, купив недостроенное здание ТРЦ на площади Маркса, также собирается дополнить его 140 тыс. кв. м, для чего придется занять практически

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 90

весь относящийся к объекту земельный участок. Таким образом, только за счет строительства перечисленных выше крупноформатных объектов общая площадь торговой недвижимости в Новосибирске может достичь 1, 5 млн. кв. м, а это более 1 тыс. кв. м на 1 тыс. человек. Для сравнения, в наиболее обеспеченном торговыми площадями европейском городе - Париже - этот показатель составляет порядка 450 кв. м на 1 тыс. человек.

◆ [Новости торговли](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)