

Offices / General

Дорогая моя парковка

Мировые финансовые центры возглавили список городов с самыми дорогими парковками. Москва не отстает.

Какие земли будут пользоваться большим спросом

Сегодня земельный бизнес считается наиболее перспективным и высокодоходным направлением в сфере недвижимости.

Сотрудничество на взаимовыгодных условиях

Компания Praedium присоединилась к международной консалтинговой сети, работающей на рынке коммерческой недвижимости, Oncor International.

Retail

«Самохвал» займется фитнесом

Группа намерена создать сеть оздоровительных центров.

Hotel

«Панавто» въезжает в отель

Автодилер диверсифицирует бизнес в сторону девелопмента.

Regions

Raven Russia приобрел логокомплекс

«АКМ Лоджистикс» за \$216 млн

Санкт-Петербург. Британский фонд Raven Russia приобрел складской комплекс «АКМ Лоджистикс» в Шушарах.

Рынок складской и производственной недвижимости Ленинградской области

Стратегия формирования инвестиционных зон на территории Ленинградской области предполагает как развитие существующих производственных территорий, так и создание новых районов для размещения промышленных предприятий, логистических центров, коммунальных объектов.

По новым правилам

Смольный отозвал согласование предпроектной документации молла, который Петербургское агентство недвижимости (ПАН) планировало строить рядом со станцией метро «Политехническая».

Investment

Доходная Россия

Несмотря на кризис ликвидности, инвестиции в российскую коммерческую недвижимость продолжают расти.

Offices / General

ДОРОГАЯ МОЯ ПАРКОВКА

Мировые финансовые центры возглавили список городов с самыми дорогими парковками. Москва не отстает. Столица на 4-м месте с дневной ставкой парковки в \$61,5. Согласно глобальному отчету компании Colliers International, список городов с самыми дорогими парковками возглавляет Лондон. Лидирует Сити — месячная плата за парковку достигает \$1167, в Вест-Энде — \$1136. На 3-м месте находится австралийский Сидней — \$775 в месяц. Москва по этому показателю на 14-м месте (\$461,5). Средняя стоимость организованной парковки в центре столицы варьируется в диапазоне \$350-500 за машино-место в месяц, уточняет Ольга Ясько, директор департамента аналитики Colliers International. Эксперты изучали парковки, прилегающие к бизнес-центрам, и территории, предлагающие парковку как услугу.

Схожая ситуация отмечается и относительно дневных ставок: 1-е место у лондонского Сити, где плата за день достигает \$68, за ним следуют Амстердам (\$66,1), лондонский Вест-Энд (\$62,2). Москва, Гаага и Вена делят 4-е место (\$61,5). Самый дешевый город — Дели, где за день просят \$1,75.

«Оценка Colliers по Москве адекватна, хотя в некоторых строящихся офисных центрах уже предлагают платить за машино-место \$750 в месяц», — рассуждает Дмитрий Канунов, замдиректора департамента стратегического консалтинга Knight Frank. Москве не хватает организованных парковочных мест (см. врез). Правительство Москвы предлагало решить проблему введением платы за въезд в центральную часть города, строительством подземных парковок, а также созданием перехватывающих парковок. «Сейчас в столице функционирует только одна перехватывающая парковка на площади Гагарина, рассчитанная на 640 машино-мест, которая не пользуется популярностью», — указывает Ясько. Дефицит свободных территорий в столице заставляет строить подземные паркинги, говорит Владимир Пантюшин, начальник отдела исследований Jones Lang LaSalle.

Так, паркинг запланирован в проекте «Золотой остров», под Патриаршим мостом, парковка будет заложена под одним из каналов. Под Манежной площадью построят перехватывающую подземную парковку на 1500 мест. Аналогичные

паркинги строятся на Тургеневской и Хохловской площадях и площади Тверской заставы, запланированы на Пушкинской и Триумфальной площадях (сейчас разрабатывается документация для инвестконкурсов). По словам Канунова, хотя спрос велик, подземные парковки полупустые — арендодателям выгоднее с точки зрения эксплуатации (затрат на уборку, освещение и проч.) законсервировать часть стоянки, чем сдать ее дешевле.

Московский дефицит

Согласно программе гаражного строительства, принятой в начале 2008 г., в Москве до 2011 г. планируется построить 395 000 машино-мест. Исходя из нормы 3,3 человека на одно место в Москве должно быть 3,2 млн организованных машино-мест. По официальным данным, сейчас обеспеченность москвичей машино-местами – 47% (1,2 млн организованных машино-мест на 2,6 млн легковых автомобилей), таким образом, дефицит составляет 1,95 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КАКИЕ ЗЕМЛИ БУДУТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ

Сегодня земельный бизнес считается наиболее перспективным и высокодоходным направлением в сфере недвижимости. Многие девелоперы и опытные московские застройщики определили для себя Московскую область как плацдарм для развития собственных девелоперских проектов, несмотря на высокий уровень риска.

Как сообщает заместитель председателя комитета Госдумы по строительству и земельным отношениям Михаил Хесин, выступая на конференции «Эффективные инвестиции в землю: от теории к практике», за последний период был принят ряд важнейших инициатив в области земельных отношений. Так, упрощены процедуры отказа от прав на земельный участок, включения земельных участков в границы населенных пунктов, установлены механизм резервирования земель, вовлечения в хозяйственный оборот земель сельскохозяйственного назначения.

По мнению генерального директора компании GEO Development Максима Лещева, рынок земли обладает кастовостью и некоей информационной закрытостью, что удерживает некоторых застройщиков от развития своих проектов на территории Московской области, но, несмотря и на это, область опередила в 2007 году Москву по количеству введенных в эксплуатацию квадратных метров жилья. Сегодня общая площадь подмосковных земель составляет около 4,6 млн га. По данным Geo Development, в 2004 году территория под землями сельхозназначения составила 1749 тыс. га, а совокупная площадь земли в населенных пунктах – 496 тыс. га. В 2006 году в реестре сельхозземель значилось только 1565 тыс. га, а в 2007 – 1462 тыс. га. Таким образом, за три года 287 тыс. га сельхозугодий получили новый статус.

Недвижимость строится для того, чтобы дороже продать землю. Практика последних лет показывает увеличение спроса на земельные участки и их стоимости, а устойчивый экономический рост России внушает уверенность в развитии этого вида недвижимости.

По словам начальника отдела развития «МДК-Групп» Алексея Тонконогова, инвестиционная привлекательность одного и того же земельного участка будет значительно различаться для разных типов игроков (инвесторов), которых можно разделить на четыре основные категории: 1) инвестиционные компании, основная цель которых – диверсификация портфеля активов, а также частные инвесторы; 2) профессиональные спекулянты; 3) девелоперские компании; 4) лэнд-девелоперы. Для всех типов игроков рынка методы оценки инвестиционной привлекательности будут различны, однако необходимый объем информации о земельном участке практически одинаков

Тенденции развития Московской области таковы, что с течением времени растут цены на все земли. За последние пять лет рынок коттеджного строительства стал систематизированным, а предел удаленности от МКАД постоянно увеличивается. Развитие Новорижского шоссе, к примеру, показывает, что психологическое восприятие удаленности «тает» на 20 км в год. Соответственно, через два года земельные участки, расположенные на окраинах Московской области начнут пользоваться таким же спросом, как сейчас на расстоянии 50–70 км. Всегда будут пользоваться спросом территории, расположенные на всем протяжении Рублево-Успенского шоссе, за ними следуют места на водохранилищах, затем первые линии федеральных трасс.

По мнению экспертов, наиболее востребованные участки располагаются в первой линии федеральных трасс и значимых транспортных артерий Московского региона, а особенно МКАД, где стоимость сотки достигает 50 тыс. долл. Первая линия федеральных трасс ориентирована на строительство торгово-развлекательных и офисных комплексов. Стоимость таких земель в редких случаях может достигать 50 тыс. долларов, но основной ценовой диапазон это 15–30 тыс. долларов за сотку земли в 10-километровой зоне. Также востребованы участки в зоне со статусом, соответствующим целям освоения (земли поселений или земли промышленности; собственность).

Инвесторам нужно учитывать, что береговая зона оценивается в 2–4 раза дороже, чем земельные участки без подобных преимуществ в том же районе. Это следующие водохранилища: Пестовское, Клязьминское, Пироговское, Икшинское, Учинское, Ивановское, Истринское, Можайское, Рузское, Озернинское. Первая линия рек, озер и других водных объектов также вызывает интерес у покупателей и увеличивает ценность участка. По мнению экспертов, такое преимущество увеличивает стоимость земельного участка на 20–30%.

Кроме того, более востребованными участки делает соседство с историческими памятниками архитектуры, церквями, значимыми базами отдыха и санаториями или расположение на территории таковых (санаторий «Барвиха», санаторий «Десна», пансионат «Сосны» и другие). «Стоит отметить, что розничные участки по 0,3–1 га стоят значительно дороже, чем в окрестностях, где нет никаких исторических памятников архитектуры. К примеру, на территории санатория «Барвиха» сотка оценивается не менее чем в 300 тыс. долларов, а земли со схожими характеристиками, но расположенных не столь удачно, достигают 150–200 тыс. долларов за сотку. О стоимости больших земельных участков судить не приходится, поскольку такие предложения отсутствуют, и их появление маловероятно, за исключением территорий, расположенных поблизости с соответствующими базами отдыха», – говорит Максим Лещев. Он отмечает, что особым спросом пользуются территории бывших пионерских лагерей, санаториев и иных рекреационных сооружений времен СССР. В то время выбирались наиболее привлекательные участки, и именно они и востребованы в большей степени. Наличие таких факторов увеличивает стоимость на 30–50%.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СОТРУДНИЧЕСТВО НА ВЗАИМОВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

Компания Praedium присоединилась к международной консалтинговой сети, работающей на рынке коммерческой недвижимости, Oncor International. Для Oncor это уже не первое слияние на российском рынке - раньше российским представителем международной сети была Astera, союз с которой был расторгнут в феврале. Компания имеет более 170 офисов в 32 странах мира. Каждый год входящими в Oncor компаниями заключается порядка 16 тысяч сделок на общую сумму \$38 млрд. Oncor International занимается брокериджем офисной, складской и торговой недвижимости, инвестиционным консалтингом, управлением активами, предоставлением услуг владельцам недвижимости и корпоративным клиентам. Praedium будет предоставлять интересы Oncor International в России. «Основной целью партнерства является эффективная интеграция с зарубежными офисами компании, которая позволит расширить спектр предоставляемых услуг», - отмечает управляющий директор Praedium Рубен Алчуджян. Российская компания получит доступ к общей клиентской базе и точной информации о состоянии мировых рынков. Переговоры о присоединении длились несколько месяцев. Рубен Алчуджян подчеркнул, что в данном случае речь идет не о поглощении, а о партнерстве, поэтому Praedium не потеряет своего имени. Теперь компания будет называться «Praedium Oncor international».

Президент компании Astera Джеффри Кокс рассказал Арендатор.ру о причине расставания с Oncor International. «В настоящее время Oncor – не самая крупная компания, которая занимается коммерческой недвижимостью. Нам хотелось более весомого партнера в Европе, но так как Oncor не удовлетворял нашим потребностям, мы решили с ним расстаться в пользу Atisreal International, которая в настоящее время имеет высокие позиции не только в Европе, но и во всем мире. К тому же, в отличие от партнерства с компанией Oncor International, где мы выступали простыми франчайзи, с Atisreal мы работаем в альянсе», - отметил он.

По информации источника в деловых кругах, Praedium ранее также вела Atisreal International переговоры о партнерстве, однако получила отказ от международной компании. В компании Praedium подтвердили, что переговоры действительно велись с рядом международных компаний, в том числе и с Atisreal, однако партнерство с ONCOR International, по их словам, было выбрано как в наибольшей степени отвечающее взаимным интересам сторон.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июля, № 101

Аналитики, в свою очередь, считают, что союз Praedium и Oncor International пойдет обеим компаниям только на пользу. «Мы оцениваем данное слияние как крайне перспективное для обеих сторон, так как компания Praedium за довольно короткий срок зарекомендовала себя как очень успешный консультант в области коммерческой недвижимости. В числе плюсов данной сделки для компании Praedium можно назвать то, что она получит возможность использовать международный опыт и знания, а также бренд известной западной консалтинговой сети, благодаря чему их клиентская база пополнится более крупными иностранными клиентами. Что касается плюсов для Oncor International, то это, в первую очередь, отличное знание ее новым партнером местной специфики, и, несомненно, возможность не потерять свою нишу на перспективном и прибыльном российском рынке недвижимости», - считает директор департамента аналитики компании ADG group Полина Жилкина.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«САМОХВАЛ» ЗАЙМЕТСЯ ФИТНЕСОМ

Группа намерена создать сеть оздоровительных центров. Как стало известно РБК daily, группа компаний «Самохвал», владеющая одноименной розничной сетью, собирается создать в московском регионе и близлежащих областях сеть оздоровительных центров. В качестве партнера для реализации этого проекта группа собирается привлечь финансового инвестора. Если партнера найти не удастся, «Самохвал» может продать свою долю в Таганском мясокомбинате, чтобы вложить полученные средства в новый проект. Эксперты считают, что без финансового партнера и оригинальной концепции проект будет сложно реализовать.

Группа компаний «Самохвал», созданная в 2001 году, владеет сетью продуктовых магазинов «Самохвал», торгово-развлекательными центрами «Планета «Самохвал», расположенными в Москве, Московской области и других регионах Центрального федерального округа. В состав группы также входят строительная компания, кулинарный цех и Таганский мясоперерабатывающий завод (ТАМП). Выручка за 2007 год — 320 млн долл. Владелец группы является ее президент Дмитрий Кувшинов.

«Самохвал» намерен построить десять оздоровительных центров в Подмосковье, а также в ближайших к Москве областных городах — Рязани, Калуге, Туле, рассказал источник, знакомый с планами группы. Вице-президент по развитию «Самохвала» Вадим Бабенков подтвердил, что сейчас разрабатывается проект создания сети фитнес-центров, но от дальнейших комментариев воздержался. Руководитель комитета по капитальному строительству, транспорту и дорожному хозяйству подмосковной Коломны Александр Уткин знает «о желании группы построить оздоровительный центр в городе». Сейчас, по его словам, «Самохвал» занимается подготовкой проектной документации для его строительства.

Для реализации этого проекта компания ищет финансового партнера, но в качестве альтернативы рассматривается и возможность продажи пакета акций ТАМПа, который был куплен в апреле 2007 года, говорит источник. Ранее в интервью журналу Сбербанка «Прямые инвестиции» Дмитрий Кувшинов говорил, что развивать все направления большой группы становится все сложнее: «Либо

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июля, № 101

необходимы финансовые партнеры в одном или в другом проекте, либо, не исключая, от чего-то придется отказаться». По оценкам экспертов, строительство фитнес-центров площадью от 1 тыс. до 5 тыс. кв. м колеблется от 1,5 млн до 10 млн долл. в зависимости от концепции и оснащенности.

По данным агентства маркетинговых и социологических исследований Magram Market Research, российский рынок фитнес-услуг оценивается в 800 млн долл. и растет на 20—30% ежегодно. Между тем количество москвичей, регулярно занимающихся фитнесом в профессионально оперируемых фитнес-клубах, не превышает 3—5%, а в регионах этот показатель колеблется от 1 до 1,5%. «Со временем этот показатель будет расти, так как среднеценовой и экономичный сегменты рынка продолжают развиваться, — уверена президент Magram Market Research Марина Малыхина. — На рынке представлено много компаний. Новые игроки, пришедшие из непрофильного бизнеса, выходя на рынок, чаще всего покупают франшизу действующих операторов».

Основными сдерживающими факторами для развития рынка являются высокие аренд-ные ставки и нехватка профильных площадей, говорят эксперты. «Самохвал» может решить эти проблемы, если будет самостоятельно строить центры, но строительство также требует значительных финансовых вложений», — говорит один из участников рынка. К тому же без финансового партнера и оригинальной концепции будущей сети проект будет сложно реализовать, добавляют участники рынка. С дальнейшим развитием рынка успех будут иметь профильные и активные игроки рынка, считает г-жа Малыхина. В настоящее время крупнейшими фитнес-сетями являются «Планета Фитнес» (41 клуб), World Class (32) и «Страта Партнерс» (29).

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

«ПАНАВТО» ВЪЕЗЖАЕТ В ОТЕЛЬ

Автодилер диверсифицирует бизнес в сторону девелопмента. Как стало известно РБК daily, группа компаний «Панавто» намерена создать в России гостиничную сеть. В ближайшие годы планируется построить не менее шести отелей в Москве, Ростове-на-Дону, Сочи и Санкт-Петербурге, управлять которыми могут международная Rezidor Hotel Group и Reval Hotel Group (входит в скандинавскую Linstow Group). По мнению экспертов, «Панавто» запускает девелоперские проекты с целью дальнейшей перепродажи.

ГК «Панавто», работающая на рынке авторитейла с 1992 года, является официальным дилером Mercedes-Benz и Yamaha Motor Corporation в России. Для реализации девелоперских проектов «Панавто» в России в 2007 году были созданы компания «Стар Девелопмент» и архитектурное бюро «Стар Дизайн».

Как рассказал РБК daily старший вице-президент по развитию бизнеса Rezidor Hotel Group Арилд Ховланд, «Панавто» стала одним из стратегических инвесторов Rezidor в России. Партнеры рассматривают возможность запустить в регионах России проекты трех-, четырех- и пятизвездочных отелей (Park Inn, Radisson и др.). Rezidor и «Панавто» уже подписали договор на управление строящимся в Ростове-на-Дону конференц-отелем на 520 номеров Radisson Grand Hotel, инвестиции в который составят 90 млн евро.

В Ростове-на-Дону «Панавто» дебютирует в качестве девелопера на рынке коммерческой и жилой недвижимости. Вице-президент ООО «Стар Девелопмент» Рольф Холтерманн Холмен рассказал РБК daily, что в рамках этого проекта помимо строительства гостиницы предполагается возведение жилого здания с апартаментами общей площадью 15 тыс. кв. м. По словам г-на Холмена, «Панавто» инвестирует также в строительство трехзвездочного отеля на 826 номеров в Москве, на месте старого автосалона компании на 2-й Звенигородской улице. Приступить к строительству девелопер планирует в 2008 году, а сдать в эксплуатацию — в первой половине 2011-го. Инвестиции в проект оцениваются экспертами в 130 млн евро.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июля, № 101

По данным участников рынка, оператор московского отеля «Панавто» еще не определен. «Изначально «Панавто» планировала отдать московский отель в управление Reval Hotels Group, так как стратегическим партнером компании здесь выступает Linstow Group, — говорит старший вице-президент компании Jones Lang LaSalle Hotels Марина Смирнова. — Однако весной 2008 года девелопер уже вел переговоры с Rezidor о возможности работы под брендом Park Inn». По словам гендиректора «Стар Девелопмент» Вадима Нарановича, договор об управлении отелем еще не подписан, однако потенциальным оператором является Reval. «Мы работаем с Reval Hotels Group в рамках соглашения о техническом содействии, но это не делает невозможным появление нового оператора», — добавил он, подтвердив, что переговоры с Rezidor действительно велись.

По данным г-на Нарановича, «Панавто» намерена запустить еще три гостиничных проекта в Москве и Сочи. На имеющихся в собственности «Панавто» земельных участках в Большом Сочи девелопер планирует построить два отеля, управлять которыми может Rezidor. К 2012 году в Сочи могут появиться четырехзвездочный Radisson и не представленный еще в России люксовый Regent. Еще один совместный с Rezidor гостиничный проект «Панавто» намерена реализовать в Москве. Сейчас инвестор подбирает участок. «Панавто» планирует еще ряд гостиничных проектов, в том числе в Санкт-Петербурге.

По мнению экспертов, «Панавто» запускает девелоперские проекты в спекулятивных целях. «Этот непрофильный бизнес может быть реализован для дальнейшей продажи, — размышляет гендиректор компании Hotel Consulting and Development Group Александр Лесник. — Создание сети гостиниц будет способствовать повышению капитализации автодилера». По мнению экспертов, партнерство с «Панавто» будет выгодно как для Rezidor, так и для Reval. «У «Панавто» есть опыт девелопмента (автодилер построил на МКАД крупнейший в Европе дилерский центр Mercedes-Benz. — РБК daily) и административный ресурс», — объясняет г-н Лесник. Гостиничные проекты «Панавто» благодаря удачному месторасположению будут иметь успех, уверена Марина Смирнова.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

RAVEN RUSSIA ПРИОБРЕЛ ЛОГОКОМПЛЕКС «АКМ ЛОДЖИСТИКС» ЗА \$216 МЛН

Санкт-Петербург. Британский фонд Raven Russia приобрел складской комплекс «АКМ Лоджистикс» в Шушарах, общей площадью 164 тысячи кв. м. Девелопер проекта – компания «АКМ Лоджистикс», [эксклюзивный консультантом и брокером со стороны фонда выступила Colliers International](#). Сумма сделки составила \$216 млн. Первая фаза комплекса объемом 52 тысячи кв. м будет введена в эксплуатацию в четвертом квартале года, весь проект планируется завершить в 2010 году.

Логокомплекс «АКМ Лоджистикс» располагается на первой линии федеральной трассы «Россия», недалеко от Восточного полукольца КАД, ж/д станции Шушары и аэропорта.

Региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International Максим Шакиров отметил: «Хорошая транспортная доступность данного комплекса, а также его востребованное месторасположение со стороны крупных международных производителей автокомплектующих создают все условия для постепенного формирования автомобильного кластера в этом районе. Все это объясняется тем фактом, что многим компаниям стратегически важно находиться рядом с такими автогигантами, как Toyota, GM, Suzuki. Новый собственник комплекса – компания Raven Russia сможет обеспечить хорошую заполняемость объекта качественными арендаторами, заключить долгосрочные договора аренды и обеспечить постоянный необходимый cash-flow».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЫНОК СКЛАДСКОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Стратегия формирования инвестиционных зон на территории Ленинградской области предполагает как развитие существующих производственных территорий, так и создание новых районов для размещения промышленных предприятий, логистических центров, коммунальных объектов. Первоочередными объектами транспортно-логистических комплексов будут объекты, размещаемые вдоль КАД (районы Уткиной Заводи, Парнаса). Вторым этапом освоения территории под новые промышленные, коммунальные и рекреационные зоны будет создание объектов вдоль федеральной автомобильной дороги А 120 «Магистральной».

Сейчас по Ленинградской области наибольшая активность предложений производственно-складской недвижимости наблюдается во Всеволожском, Гатчинском, Ломоносовском и Тосненском районах.

Цены за 1 кв. м складской и производственной недвижимости в Ленинградской области и пригородах Санкт-Петербурга составляют от 3,5 до 70 тыс. рублей. Средняя цена – 22,7 тыс. рублей.

Цены на аренду складской недвижимости в Ленинградской области и пригородах Санкт-Петербурга составляют от 600 до 4 800 рублей за 1 кв. м в год. Средняя ставка – 2 750 рублей. На аренду производственной недвижимости цены составляют от 3 120 до 4 320 рублей за 1 кв. м в год. Средняя ставка – 3 480 рублей.

Наибольшее количество складских проектов заявлено в районе Московского шоссе. К концу 2009 года там будет сконцентрировано около 45% предложения качественных складских площадей, что неизбежно приведет к обострению конкуренции в южных направлениях.

◆ [Guide to Property](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Смольный отозвал согласование предпроектной документации молла, который Петербургское агентство недвижимости (ПАН) планировало строить рядом со станцией метро «Политехническая».

ПАН хочет пристроить к вестибюлю станции многофункциональный комплекс согласно предпроектной документации, принятой в 2003 г. На этой неделе Комитет по градостроительству и архитектуре (КГА) отменил согласование. Станция и земля вокруг нее находятся в хозяйственном ведении ГУП «Петербургский метрополитен», которое передало ее ПАН в 2006 г. по конкурсу.

Площадь МФК составит около 16 000-18 000 кв. м, высота постройки над вестибюлем метро — 16 м, а офисного здания рядом с ул. Гидротехников — 31 м, рассказал Сергей Тарасов, который руководит проектом. Строительство надо завершить к июню 2009 г. До сих пор агентство не строило МФК, уточняет гендиректор ПАН Андрей Крылов. По его словам, документы об отмене согласованной предпроектной документации в компанию не поступали.

Поводом для отмены согласования, по словам пресс-секретаря КГА Ирины Бондаренко, стало превышение разрешенной высоты. В этом квартале она в соответствии с высотным регламентом не должна превышать 25 м. Проект пока не представлен в КГА, строительство не начиналось.

КГА не часто отменяет согласование по предпроектной документации, говорит Бондаренко. Это единичные случаи, как правило, документация по ним готовилась достаточно давно, подтверждает старший аналитик отдела экономических и стратегических исследований Jones Lang LaSalle Вероника Лежнева. Произошли серьезные изменения в градостроительной регламентации, принят генплан, новые функциональные зоны и высотный регламент. То, что в 2003 г. не вызывало возражений, сейчас требует пересмотра, объясняет она.

Такие случаи (отмена согласования предпроектной документации) очень редки, согласен гендиректор «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Барков.

Раньше случаев отмены не было, но девелоперы часто получали разрешения на объекты, превышающие высотность, говорит директор петербургского офиса Colliers International Борис Юшенков. Инвестиции в проект ПАН Юшенков

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июля, № 101

оценивает в \$2000 за 1 кв. м, а Барков — в \$1500-2000. Единственный выход для ПАН — разработать и согласовать новый проект, говорит Барков. Стадия предпроекта отменена после принятия в конце 2004 г. Градостроительного кодекса, уточняет управляющий партнер «Дювернуа лигал» Егор Носков. Предпроект давал возможность действовать в рамках согласованных критериев, которые для ПАН неприятно изменились, заключает юрист.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ДОХОДНАЯ РОССИЯ

Несмотря на кризис ликвидности, инвестиции в российскую коммерческую недвижимость продолжают расти. За первое полугодие 2008 г. они составили \$4,4 млрд. Рынок недвижимости Европы и США переживает не лучшие времена. Имеет место и ожидается в дальнейшем падение объемов инвестиций, причем в разы. На этом фоне ситуация в России выглядит более привлекательно. Несмотря на кризис ликвидности, который болезненно ударил по планам девелоперов, инвестиции в российскую коммерческую недвижимость продолжают активно расти», — говорится в отчете консалтинговой компании Jones Lang LaSalle (JLL, тезисы отчета есть у «Ведомостей»). По подсчетам JLL, если в первой половине прошлого года инвестиции в Россию составили \$1,3 млрд, то за этот же период в 2008 г. — на 242% больше, до \$4,45 млрд. Инвестиции растут, согласны и другие эксперты. Рубен Алчуджян, управляющий директор Praedium Oncor International, говорит о \$3,5 млрд в первой половине этого и \$2,8 млрд — прошлого года. Данные Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R) — \$3,6 млрд в 2006 г., \$4,5 млрд — в 2007 г., в первом полугодии 2008 г. — \$3,3 млрд.

Столь большую разницу в данных разных консультантов Владимир Пантюшин, директор по России и СНГ отдела экономических и стратегических исследований JLL, объясняет тем, что консультанты к данным о публичных сделках приплюсовывают данные о сделках, про которые известно только им.

Если в прошлые годы больше всего сделок заключалось с торговой недвижимостью (\$1,7 млрд в 2006 г., \$2,6 млрд в 2007 г.), то в этом лидируют офисы — на них уже потрачено \$2,2 млрд, говорится в отчете C&W/S&R. Сделки с офисной недвижимостью в этом году составляют 61%, соглашается Пантюшин. По данным Knight Frank, доходность инвестиций в офисную недвижимость составляет сейчас 8-9,5%, в торговую — 8,5-10%, в складскую — 10-11%. Арендные ставки в офисах растут быстрее, чем в торговых центрах, а значит, можно рассчитывать на большую доходность, объясняет Пантюшин. Кроме того, качественных офисных зданий в Москве значительно больше, чем качественных торговых центров, добавляет он.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июля, № 101

Среди крупнейших сделок 2008 г. покупка немецким фондом KanAm Grund у компании «Открытие-недвижимость» офисной части в комплексе «Павелецкий» на Кожевнической улице за \$900 млн, покупка компанией RP Capital Group бизнес-центра Silver City за \$350 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)