

Offices / General

Общежитие «Газпрома»

Объединив крупнейшие энергоактивы, «Газпром» собрался управлять ими из бывшей штаб-квартиры РАО ЕЭС — «Нефтяного дома» на проспекте Вернадского.

СУ-155 построит свой «Сити»

Девелопер вложит 500 млн евро в деловой центр в Красногорске.

Выставочная площадка станет строительной

Как стало известно «Ъ», у проекта комплексной реконструкции территории ВВЦ стоимостью \$2,5 млрд уже появились потенциальные соинвесторы.

Retail

Затмевая аэропорты

По результатам премии Commercial Real Estate Awards Moscow 2008 ТРЦ «Домодедовский» был признан лучшим в номинации «Средний торговый центр»: редкий пример успеха начинающего девелопера.

Build-to-Rent Group вложит 34 млрд рублей в строительство торговых центров в РФ

Как уточнил представитель Build-to-Rent Group, общая площадь объектов, планируемых к вводу, достигнет 600 тысячи квадратных метров.

Offices / General

ОБЩЕЖИТИЕ «ГАЗПРОМА»

Объединив крупнейшие энергоактивы, «Газпром» собрался управлять ими из бывшей штаб-квартиры РАО ЕЭС — «Нефтяного дома» на проспекте Вернадского. «Газпром» хочет собрать в одном месте три крупнейшие энергетические «дочки» — «Мосэнерго», ОГК-2 и ОГК-6, рассказал «Ведомостям» менеджер концерна. Такая идея обсуждается, подтверждает представитель «Газпрома» Мария Фролова. Но здание еще не выбрано, добавляет она. Один из вариантов — «Нефтяной дом», 23-этажный бизнес-центр около метро «Юго-Западная» общей площадью 47 547 кв. м, рассказали «Ведомостям» сотрудники двух генерирующих компаний и «Газпрома». В начале этого года РАО «ЕЭС России» продало штаб-квартиру за \$175 млн юридической компании «Интерцессия». Она дружественна «Газпрому», утверждали источники, близкие к «Мосэнерго» и РАО. Учредители компании Андрей Трушин и Дмитрий Казаков от комментариев отказались, передал «Ведомостям» их представитель. «Газпром» связь с «Интерцессией» отрицает. Хотя концерн собирался купить офис РАО, рассказывал менеджер «Газпрома». Помимо ОГК-6, ОГК-2 и «Мосэнерго» переехать в «Нефтяной дом» могут также сотрудники «Газпромэнерго», «Межрегионэнергосбыта» и часть работников Газпромбанка, рассказал менеджер концерна. Сейчас вся полезная площадь здания арендована, говорит представитель Центра энергетике, который сдает помещения «Нефтяного дома» в субаренду. В здании работают представители более 50 компаний, крупнейшая из них — «Холдинг МРСК». Ее предправления Александр Казаков говорит, что компания планирует продлить договор аренды до марта 2009 г., а потом переедет на пять лет в новый офис в том же районе. Вопрос аренды «Нефтяного дома» на следующий год будет решаться в ближайшее время, отмечает представитель Центра энергетике, пока информации о возможных арендаторах нет. Аренда 1 кв. м в нем может стоить до \$1000, полагает директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнеф. Представители ОГК-2, ОГК-6 и «Мосэнерго» от комментариев отказались.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СУ-155 ПОСТРОИТ СВОЙ «СИТИ»

Девелопер вложит 500 млн евро в деловой центр в Красногорске. ГК «СУ-155» собирается построить в Красногорском районе крупнейший в Московской области досугово-деловой центр «Красногорье-Сити». Общая площадь многофункционального центра, возводимого на территории свыше 13 га, составит 450 тыс. кв. м. Здесь расположатся жилая, офисная и торговая недвижимость, а также трехзвездочный отель и паркинг. Объем инвестиций в проект составит 500 млн евро. По мнению экспертов, в Красногорске в первую очередь будет востребовано жилье бизнес-класса, а спрос на офисные помещения будет высоким через пять-семь лет.

ГК «СУ-155» включает в себя более 140 самостоятельных организаций, в том числе 26 промышленных предприятий строительной индустрии в 14 городах России. Ежегодно в России и СНГ возводится более 1,4 млн кв. м жилых, социальных, офисных и торгово-развлекательных объектов. В 2007 году СУ-155 построила в регионах 230 тыс. кв. м жилья. В Красногорском районе компания возводит микрорайон Красногорье общей площадью 1,7 млн кв. м на 50 тыс. человек, кроме того, уже построен первый в России и крупнейший в Европе всесезонный горнолыжный комплекс.

Проект «Красногорье-Сити» ГК «СУ-155» планирует реализовать к 2015 году. Из 450 тыс. кв. м общей площади жилая часть комплекса займет более 100 тыс. кв. м, площадь квартир будет варьироваться от 60 до 150 кв. м. Торговая часть площадью более 20 тыс. кв. м включит магазины, кафе, рестораны, кинотеатры, фитнес-зону и детские площадки. Офисные помещения займут 140 тыс. кв. м, кроме того, проект подразумевает строительство отеля уровня «три звезды плюс» на 250—300 номеров площадью 25 тыс. кв. м. Паркинг расположится на площади 140 тыс. кв. м. К работе над проектом «Красногорье-Сити» компания привлекла западных архитекторов — немецкую компанию Hentrich-Petschnigg and Partner.

Этот проект будет крупнейшим в Московской области, отмечает старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский. «Подобных масштабных объектов жилого и коммерческого назначения, объединенных общей архитектурной концепцией, в Подмоскowie пока нет», — соглашается замдиректора по маркетингу и продажам компании «Квартал» Павел Епихин. Эксперты полагают, что проект может оказаться вполне успешным, причем в первую очередь будет

востребовано жилье бизнес-класса. «Красногорск сейчас позиционируется как город для бизнеса, где можно и работать, и жить», — поясняет управляющий партнер компании «Новое качество» Михаил Гец. Доходность нового проекта СУ-155 составит от 15 до 18%, считает он. По оценке г-на Геца, прибыль компании от реализации проекта будет более 100 млн долл. Павел Епихин предположил, что прибыль от реализации составит 20—25%.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЫСТАВОЧНАЯ ПЛОЩАДКА СТАНЕТ СТРОИТЕЛЬНОЙ

Как стало известно «Ъ», у проекта комплексной реконструкции территории ВВЦ стоимостью \$2,5 млрд уже появились потенциальные соинвесторы. К разработке концепции освоения территории выставочного центра привлечены холдинг «Миэль» и корпорация Mirax Group. Всего здесь может быть построено более 1 млн кв. м различной коммерческой недвижимости, что позволит ВВЦ вернуть статус крупнейшей выставочной площадки страны. К октябрю 2008 года будет завершена разработка комплексной программы развития ВВЦ на ближайшие пять лет, рассказал «Ъ» генеральный директор ОАО ГАО «ВВЦ» Магомед Мусаев. После того как акционеры ОАО - правительства РФ и Москвы - ее утвердят, планируется провести конкурсы по выбору инвесторов. Детальной проработкой концепции развития ВВЦ занимается холдинг «Миэль», в феврале выигравший тендер. «Наша основная задача - продолжить историю ВДНХ как главной выставочной площадки страны, а также сделать имущественный комплекс максимально экономически эффективным», - пояснил «Ъ» господин Мусаев. По его словам, четыре года назад доходы от деятельности ВВЦ составляли менее 500 млн руб., а по итогам 2007 года составили 2 млрд руб. В перспективе этот показатель может быть увеличен до \$1 млрд, считает глава ВВЦ. На данный момент советом директоров ОАО утверждена только общая концепция развития ВВЦ с делением территории центра на пять функциональных зон. Первая включает комплекс для проведения международных выставок. Вторая - зона делового сотрудничества для регионов и стран СНГ, включающая часть бывших павильонов республик СССР, ее основой станут выставочно-коммерческие центры. В третьей зоне расположится «город промышленности, науки и образования», в четвертой - агрогородок с дилерским

центром сельхозтехнологий и конноспортивным комплексом. Пятая, рекреационно-досуговая зона, будет самой обширной и охватит парки и пруды ВВЦ. Там планируется разместить ТРЦ, аквапарк, мультиплекс и ряд развлекательных комплексов. Источник, близкий к акционерам ВВЦ, рассказал, что в рамках реконструкции выставочного центра планируется расширить территории за счет прилегающих московских земель. «Но это сложный вопрос: он связан с перераспределением долей в ОАО», - пояснил собеседник «Ъ».

По словам главного архитектора проекта размещения памятника «Рабочий и колхозница» Веры Мухиной Бориса Уборевича-Боровского, в разработке проекта комплексной реконструкции ВВЦ также принимает участие Институт генплана города. «Специалисты Института генплана отвечают за выявление на территории всех памятников и корректировку их охранных зон», - отметил архитектор. Господин Мусаев подчеркнул в разговоре с «Ъ», что исторические памятники ВВЦ будут сохранены. В задачи «Миэля» входит создание единой концепции, а также проработка экономики проекта, пояснил гендиректор аналитического консалтингового центра холдинга Владислав Луцков. Результатами работы станут мастер-план, прогноз по затратам и схема привлечения частных инвесторов. По предварительным оценкам господина Луцкого, на территории ВВЦ можно возвести до 1 млн кв. м новой недвижимости. Объем инвестиций оценивается примерно в \$2,5 млрд. «Некоторые компании, специализирующиеся на комплексном развитии территорий, уже заинтересовались в инвестировании проекта и на данный момент выступают консультантами», - сообщил господин Мусаев, не назвав конкретных имен. По его словам, скорее всего это будет частно-государственное партнерство. Интерес к проекту со стороны частных компаний подтвердил и член совета директоров ГАО и заместитель главы Минпромторга Станислав Наумов. В Mirax Group «Ъ» подтвердили, что выступают консультантом ГАО и планируют участвовать в конкурсах на реализацию девелоперских проектов на территории ВВЦ. Опрошенные Ъ столичные девелоперы считают проект ВВЦ перспективным на фоне дефицита выставочных площадей в Москве. По оценкам гендиректора российского офиса ITC Group (выставочный оператор) Александра Шталенкова, этот дефицит оценивается в 250-400 тыс. кв. м. Основной владелец компании Russia Land Шалва Чигиринский сообщил «Ъ», что не работает с ГАО ВВЦ, заверив, что в будущем рассмотрит эту возможность.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ЗАТМЕВАЯ АЭРОПОРТЫ

По результатам премии Commercial Real Estate Awards Moscow 2008 ТРЦ «Домодедовский» был признан лучшим в номинации «Средний торговый центр»: редкий пример успеха начинающего девелопера. Комплекс строился почти три года и претерпел немало изменений. Но уже сразу после открытия всем стало ясно, что скрупулезный подход собственника к каждой детали проекта в данном случае пошел только на пользу делу.

Олимп Домодедовской ярмарки

ТРЦ «Домодедовский» расположен на пересечении Каширского шоссе и Орехового бульвара, в 2 км от МКАД. Это место еще в бытность дефицита ТНП пользовалось большой популярностью у местных предприимчивых граждан, приторговывавших отсутствующим на полках магазинов ширпотребом. С1994 года здесь образовался рынок, крайне популярный у жителей района и ближайшего Подмосковья. По данным Paul's Yard проходимость в будни здесь 10-20 тыс. человек, в выходные до 25-35 тыс. Неудивительно, что закономерным этапом эволюции данного земельного участка стало строительство ТРЦ «Домодедовский» общей площадью 31767 кв.м. «На момент начала реализации проекта в районе Орехово-Борисово функционировали только ТРЦ «Рамстор-Каширская» (общая площадь 30 тыс. кв. м) и «Галерея Водолей» (16 тыс. кв. м). Вкупе с «Домодедовской ярмаркой» они обслуживали спальные районы с населением более 315 тыс. человек. Но столь густо обжитый район все еще остро нуждался в торгово-развлекательных площадках», - рассказывает Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International. «Проведя маркетинговые исследования, мы лишь скорректировали процентное соотношение площадей разной направленности, - вспоминает Евгений Петров, директор и руководитель ТРЦ «Домодедовский». - Так что, скорее, место выбрало нас, чем мы его!» Стоит заметить, что к сегодняшнему дню обетованное место «выбрало» также ТЦ «Мебельград» и «Облака», относительно недалеко находятся также «Молл Гэллери Братеево», «Твой дом» и «Белград». По мнению Вячеслава Кацегорова, руководителя отдела исследований «Магазин Магазинов», главным конкурентом «Домодедовского» (GLA 18 тыс, кв. м) мог бы стать «Облака» (GLA 32,6 тыс. кв. м), открытый в этом году компанией «ТЭН»: «Но говорить о том еще рано. Хотя объекты отличаются

по торговой площади почти вдвое, «Домодедовский» расположен более удачно. К тому же последние новаторские идеи по созданию внутренней атмосферы «Облаков» были далеко не всеми положительно восприняты, чего никак не скажешь о «Домодедовском»: он по-прежнему характеризуется как светлый, приятный и довольно уютный комплекс».

«Целевая аудитория ТРЦ «Домодедовский» - средний и бизнес-класс, конкуренция относительно низкая», - оппонирует Михаил Литинецкий, ведущий специалист департамента коммерческой недвижимости компании Paul'sYard. В любом случае скоро конкуренция усилится: по улице Генерала Белова, 28, на месте строительно-продуктового рынка «Анди», планируется ТРЦ с гостиницей на 300 номеров; другой новый ТЦ строится при съезде с 24-го км МКАД на Каширское шоссе в сторону центра (13 тыс. кв. м); и самый внушительный объект, запроектированный на пересечении МКАД и Каширского шоссе, - «Каширский Молл» (200 тыс. кв. м, GLA 120 тыс. кв. м) от «Крокус Интернэшнл».

Тем не менее сегодня «Домодедовский» явно не испытывает проблем с посетителями. «Одним из основных плюсов объекта является его месторасположение на крупной автомагистрали, что обеспечивает хорошую транспортную доступность. Кроме того, объект находится возле станции метро «Домодедовская» в непосредственной близости от крупных жилых массивов, что генерирует значительные потоки посетителей и обеспечивает хорошую пешеходную доступность», - комментирует Ольга Ясько. Но в то же время много проблем комплексу создает крайне оживленное движение в окрестностях станции метро «Домодедовская». Это крупный транспортный узел, связывающий подземный, наземный городской и областной и даже воздушный транспорт. По данным девелопера, только в область перевозчики ежедневно совершают отсюда более 1200 рейсов. Учитывая чрезмерно сложную и не рассчитанную на нынешний трафик дорожную инфраструктуру прилегающей авторазвязки, несложно представить, что творится вокруг ТРЦ в часы пик. «Эту московскую проблему можно устранить лишь совместно с властями города и области», - убежден Евгений Петров. Магистраль примыкает к ТРЦ с запада, откуда организован въезд на автоматизированную автостоянку. На территории ТЦ три открытые автостоянки общей вместимостью 440 машино-мест. Все они объединены в единую систему с регулируемым заездом-распределителем. Система контроля «Парктайм» отслеживает въезд-выезд каждого автомобиля, которая помогает успешно бороться со стоянкой машин не-посетителей. Верхний уровень парковки ведет на центральную входную группу, а два нижних - в супермаркет «Викторию» и «Техносилу» либо на 1-й этаж. Свободная от застройки, асфальта и тротуарной

плитки территория засеяна регулярно подстригаемым газоном из многолетних трав, с группами декоративных кустарников, деревьями и клумбами. «Наземная парковка небольшая, платная после 3-го часа, а подземную на 2000 авто не всем удастся обнаружить», - комментирует Вячеслав Кацегоров. - Но визуальная доступность хороша в любом направлении, в основном за счет массивной конструкции здания». Илья Шуравин, партнер S. A. Ricci/King Sturge, парковку счел «достаточной, несмотря на неоднозначную конфигурацию». «Даже в выходные дни можно без труда найти место», - подтверждает менеджер проекта «Домодедовский» Павел Корнейчук, старший консультант компании DTZ.

Красота того стоит

Старт общестроительных работ «Домодедовского» откладывался, несмотря на проведенную мобилизацию сил объекта - и на то была весомая причина. «Инвестор не был удовлетворен концепцией, поэтому сознательно пошел на существенные изменения в проекте и как следствие - прохождение полного круга согласований и экспертиз, - комментирует Евгений Петров. - Наша задача была не только усовершенствовать проект, но и улучшить его экономические показатели, в том числе увеличив общую площадь». Конечно, все это повлияло не только на сроки строительства, но и на сумму вложенных средств. Изначально планировалось потратить порядка \$25 млн., но с изменениями ушло \$33 млн. Зато при этом удалось снизить срок окупаемости до четырех лет и увеличить на 5 тыс. кв. м сдаваемые площади. По мнению собственника, это весьма существенный аргумент для задержки начала строительства.

На различных этапах реализации проекта с «ХКАвтобан и Ко» сотрудничали такие компании, как ЗАО «БИОЛАН Строй» (электросети), ООО «Плутон-Ш» (внешняя инженерия), ЗАО «Строительно-монтажная компания ТЕРМОФОРМ» (тепловой пункт), PR kvadrat (подсветка фасадов), Demigraf (дизайн пространства молот), Top Glass (витрины), «МиланСтрой» (рольставни), Norton и «НИИпро» (рекламные и световые конструкции). «Сильные партнеры для молодого девелопера - единственное правильное решение, в противном случае вряд ли проект будет успешным», - заверяет г-н Петров. - От генподрядчика и взаимоотношений с ним зависят не только срок и качество строительства, но и возможность совместного творчества, особенно как в нашем случае: хотя в тендере участвовало достаточно много организаций, мы остановились на «золотой середине», как по цене и опыту строительства подобных сооружений, так и исходя из сложившейся обоюдной симпатии». Строительной компании «Кочак» пришлось участвовать в перепроектировании и моментально реагировать на решения инвестора. Так,

изначально на цокольном этаже планировалась автостоянка, но по ходу решили разместить там супермаркет и зону сервисных операторов, но при этом обеспечить покупателей дополнительным количеством парковочных мест на прилегающей к центру автостоянке. В целом, несмотря на традиционно сложные моменты в отношениях инвестора с генподрядчиком, компания «Кочак» проявила профессионализм и нашла взаимопонимание с заказчиком, полагают в «ХК Автобан и Ко».

По архитектуре «Домодедовский» выгодно отличается от привычных «коробок» ТЦ первой волны, незатейливо выделяющихся яркостью облицовочных панелей из серой массы жилых массивов. «ХК Автобан и Ко» сознательно пошел на наиболее привычную для района бело-синюю гамму, украсив витражным остеклением фронтальный фасад и все входные группы. «В отделке фасада много синего стекла, оно делает и без того хорошо визуальное просматривающийся ком плекс еще более заметным - несомненный плюс!» - подчеркивает Илья Шуравин. На подступах внимание посетителей акцентируется на «каннской» лестнице под 28-метровым стеклянным навесом. На въезде скоро поставят 28-метровую стелу (тотем) в виде крыла самолета с 8-метровой динамической неоновой надписью «Домодедовский».

Центральная входная группа (из пяти имеющихся) разводит потоки на два этажа. Как показала практика, большинству посетителей нравится подниматься сразу на второй уровень. Разумеется, срабатывает и художественная подсветка лестничных маршей. «Подсветка фасада и крышная имиджевая рекламная конструкция «Домодедовский торговый центр» А x 27 м, выполненная объемными двойными буквами с неоном, является сильным визуальным эффектом и служит не только эстетическим, но и маркетинговым целям», - подчеркивает г-н Петров. А внутри - динамическая световая конструкция, пронизывающая бегущим по трубам ярким голубым светом атриумное пространство сквозь все четыре уровня и первый российский серийный самолет СИ-16 авиаконструктора Сикорского, парящий под куполом. «Благодаря наличию атриумов в комплексе много естественного света, - комментирует Павел Корнейчук. - Особое внимание уделялось дизайну в авиационном аиле с преобладанием белого и синего цветов, светлого металла...» Интерьеры и оригинальные конструкции - плод совместной деятельности девелопера с дизайнером Геннадием Ветровым НЗDemigraf,pewiaМНО-производственной компанией «НИИпро», при участии архитекторов фирмы «Кочак». Вертикальной композиционной осью здания и главной пешеходной межэтажной связью является атриум круглой формы от цоколя до третьего этажа, накрытый стеклянным куполом диаметром 15,3 м. «Решение может быть весьма

спорным с точки зрения логистики, но несомненно удобным посетителям, - полагает г-н Шуравин. - Информационные табло достаточно бюджетные (на последнем этапе сэкономили), но находятся в нужных местах и хорошо заметны». Управляет ТРЦ одно из подразделений владельца с помощью компаний «ФМ-Крафт», «Чистый свет» и прочих сервисных facility-подрядчиков. Все инженерные системы здания автоматизированы. Электричество подается с двух городских подстанций, таким образом, при аварии ТРЦ сохранит работоспособность многих систем здания, включая холодильные установки супермаркета.

Crazy-пул

В чем секрет успеха ТРЦ «Домодедовский»? Его рекламный слоган гласит: «Мы ориентировались на активного покупателя среднего достатка, желающего приобретать одежду и получать услуги на юге Москвы с улыбкой на лице, в пространстве, свободном от стресса». Вот и вся концепция?

На самом деле проект базируется на скрупулезных маркетинговых исследованиях. Собственник проводил их на разных стадиях проектирования и строительства - как самостоятельно, так и при участии ведущих консультантов. «Сотрудничали с несколькими, но разработку окончательной версии провели Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko и DTZ Zadelhoff Tie Leung. А подбором арендаторов и сдачей помещений занимался отдел торговой недвижимости DTZ, который предоставил нам достаточно большой выбор конкурирующих в своем сегменте арендаторов», - рассказывает Евгений Петров. С потенциальными «якорями» девелопер взаимодействовал на стадии проектирования, чтобы заблаговременно учесть технологии того же супермаркета или развлекательной инфраструктуры. Первыми арендаторами стали супермаркет «Виктория» и гипермаркет электроники «Техносила». Затем - рестораны и операторы фаст-фуда, ведь им требуется больше времени на проект, согласования и ремонт. Были и премьеры: первый в России ресторан Yo!Sushi, московский магазин модной женской одежды французской фирмы Kookai, один из первых магазинов для юных модниц Tammy и Bottega Verde. Всего представлено 89 магазинов и павильонов. Договора с «якорями» подписали на 5-7 лет с трехмесячным страховым депозитом, с остальными операторами на три года. Ставки, по данным собственника, очень разные, от \$400 до \$6 тыс./кв. м в год, не считая эксплуатационные расходы. «Ставки выше среднерыночных, что объясняется удачным расположением комплекса и грамотной концепцией,- подчеркивает Павел Корнейчук. - Средняя ставка по комплексу, включая «якорей», - на уровне \$850/кв. м в год triple net. Договора аренды заключались на срок от 3 до 10 лет».

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 августа, № 114

В комплексе присутствуют магазины известнейших международных и российских брендов - Marks&Spencer, C&A, Esprit, Peacocks, ECCO, Geox, KOOKAI, Nike, Selaf Incity, Tammy, «Детский мир» и др. «Якорями» сам девелопер называет «Викторию» (3050 кв. м), «Техносилу» (2300 кв. м), «Детский мир»

(1750 кв. м) и «Крейзи парк» (799 кв. м). «Два последних составляют мощный тандем, притягивающий в ТЦ всю семью на длительное время. «Техносила», несмотря на жесткую конкурентную среду в районе (а в Орехо-Борисово представлены все основные торгующие электроникой операторы), открылся с фурором!» - говорит управляющий. По словам Павла Корнейчука, объект удалось сдать в очень короткие сроки: «В течение трех месяцев было подписано 80% помещений. Собственники сами посещали действующие магазины потенциальных арендаторов. Так, супермаркет «Виктория» сразу произвел хорошее впечатление, предложив широкий ассортимент продуктов собственного производства - полуфабрикатов, выпечки и др.».

Собственник смело отказался от кинотеатра, сосредоточившись на других развлечениях для всей семьи. «Из четырех претендентов на рекреационную зону выбрали «Крейзи парк» как наиболее надежного и интересного партнера: даже шесть стабильно и битком заполняемых кинозалов не дали бы такого притока посетителей», - подтверждает г-н Петров. «Арендаторы в целом подобраны удачно, спорно лишь соседство «Иль де Ботэ» с кафе на первом уровне», комментирует г-н Шуравин. - Арендные ставки достаточно хорошие, и даже бытует I мнение, что развлекательная зона стала наи-дорожайшей в Москве, при том что ничего особо нового там нет, все стандартно...» А суточная посещаемость хоть величина и сезонная, но в выходные осенью и в декабре доходит до 25 тыс. чел. Летом, в период отпу-1 сков, в два раза меньше. ТРЦ «Домодедовский» сегодня является первым воплощенным проектом ЗАО! «Холдинговая компания Автобан и Ко». Это! только 1-я очередь многофункционального общественного центра. А будет еще 70-тысячная гостинично-офисная башня - с многоярусной подземной парковкой, торговой галереей, фитнесом, спа-центром конференц-залом.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

BUILD-TO-RENT GROUP ВЛОЖИТ 34 МЛРД РУБЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В РФ

Компания Build-to-Rent Group планирует вложить около 34 миллиардов рублей в строительство 10 торгово-развлекательных и многофункциональных центров в московском регионе и крупных города России, сообщили в понедельник РИА Новости в пресс-службе компании.

Как уточнил представитель Build-to-Rent Group, общая площадь объектов, планируемых к вводу, достигнет 600 тысячи квадратных метров.

«Большинство объектов торгово-развлекательного характера компания собирается построить в Московской области, в частности, предполагается возвести вторую и третью очереди МФК «Красный Кит» в Мытищах (площадь - около 100 тысяч квадратных метров), ТРЦ «Комсомолец» в Красногорске (41,9 тысячи квадратных метров), ТРЦ «Сенеж» в Солнечногорске (14 тысяч квадратных метров), ТРЦ в Люберцах (35 тысяч квадратных метров), а также еще один ТРЦ в Солнечногорске, площадь которого пока не определена», - указал собеседник РИА Новости.

По его словам, в IV квартале 2008 года планируется открытие торгового комплекса товаров для дома на Новорижском шоссе в 6 километрах от МКАД, где якорными арендаторами выступят КИКА, супермаркет товаров для дома Bauklotz, гипермаркет «Азбука Вкуса». Площадь объекта составит 31 тысяча квадратных метров.

«На Новорижском шоссе в 18 километрах от МКАД у компании также имеется более крупный проект - МФК «РигаПарк». Мы разработали проект создания на этом участке многофункционального комплекса с административно-офисным центром, спортивным парком и апартаментами площадью 115 тысяч квадратных метров», - сообщил он.

Кроме того, компания собирается возвести один торгово-развлекательный центр площадью 38 тысяч квадратных метров в Москве, который будет располагаться в Жулебино.

По словам представителя компании, у Build-to-Rent Group также есть проекты и за пределами московского региона.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 августа, № 114

«В частности, в настоящее время идет разработка проекта по строительству торгово-развлекательного центра с обширной развлекательной составляющей площадью 64,15 тысячи квадратных метров в Иваново. Кроме того, компания планирует построить ТРЦ в Нижнем Новгороде площадью 57,6 тысячи квадратных метров», - добавил он.

По его словам, компания намерена вкладывать в проекты как собственные, так и заемные средства, а также планирует привлекать партнеров для работы.

Компания Build-to-Rent Group специализируется на строительстве торгово-развлекательных центров и реализует собственные инвестиционные и девелоперские проекты в Московской области и регионах России. Стратегические партнеры компании - западные инвестиционные фонды, и такие международные консалтинговые компании и банки, как Merrill Lynch, «Абсолют банк», «Локо банк», [Colliers International](#), Knight Frank, Jones Lang LaSalle, LCMC.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)