

## Offices/General

### **ВТБ сохраняет планы по переводу московского офиса в башню "Федерация" в 2010 году**

Второй крупнейший российский банк ВТБ по-прежнему рассчитывает в 2010 году перебазировать свой московский офис в башню "Федерация".

## Retail

### **Уровень вакантных площадей в торговых центрах Москвы вырос до рекордных 15%**

Уровень вакантных площадей на рынке торговой недвижимости Москвы из-за кризиса достиг рекордного значения в 15%, сообщила во вторник журналистам директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании Colliers International Татьяна Ключинская.

### **Западные ритейлеры в поисках своей доли**

Сложные экономические условия не помешали в первом полугодии 2009 года крупным игрокам рынка ритейла развиваться и осваивать новые территории.

### **Ставки аренды в сегменте стрит-ритейла начинают расти**

На столичный рынок стрит-ритейла по наиболее востребованным улицам (Тверская, Петровка) стали поступать предложения аренды по цене более \$5 тыс. за кв. м.

### **"Копейка" выкатилась из подвала**

Сеть продает непрофильную недвижимость в Москве и Нижнем Новгороде.

## Hotel

### **«Украина» станет Radisson**

Гостиница «Украина» после реконструкции откроется 1 декабря 2009 г. под брендом Radisson Royal Hotel. Управлять отелем будет международная группа Rezidor по долгосрочному соглашению с ОАО «Гостиница «Украина», владельцем здания, сообщили компании.

## Regions

### Склады по средствам

Одни арендаторы складов Ростова-на-Дону покидают дорогие склады, оптимизируя издержки. Другие, пользуясь снижением ставок, готовы переехать в качественные помещения.

### Магазин без арендной платы

Омский торговый дом «Шкуренко» отдаст половину операционной прибыли нового гипермаркета собственнику помещения.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

## Offices/General

### **ВТБ СОХРАНЯЕТ ПЛАНЫ ПО ПЕРЕВОДУ МОСКОВСКОГО ОФИСА В БАШНЮ "ФЕДЕРАЦИЯ" В 2010 ГОДУ**

Второй крупнейший российский банк ВТБ по-прежнему рассчитывает в 2010 году перебазировать свой московский офис в башню "Федерация".

ВТБ приобрел офисы в "Федерации" в 2006 году. Всего банку принадлежит в деловом комплексе около 60 тысяч квадратных метров (33 этажа).

"Если будет благоприятный климат, московский офис ВТБ может перебраться в башню "Федерация", - сообщил журналистам глава банка Андрей Костин.

Ранее ВТБ хотел перебазировать свой офис, сейчас располагающийся на Лесной улице в центре Москвы, в 2009 году, но отложил эти планы.

Строительство комплекса "Федерация" началось в апреле 2004 года.

Комплекс возводится на участке номер 13 "Москва-Сити" и представляет собой конструкцию из двух трёхгранных башен - "Восток" и "Запад" - высотой 360 и 243 метра соответственно, расположенных на стилобате. Между ними должен быть возведен шпиль, который взметнется на высоту 506 метров.

Согласно планам девелопера, в башнях комплекса будут располагаться офисные помещения и апартаменты, разделяемые техническими этажами, а в шпиле разместятся панорамные лифты и эвакуационные лестницы.

Площадь апартаментов в комплексе достигнет 82,302 тысячи квадратных метров, площадь офисных помещений - 183,855 тысячи квадратных метров, а площадь торговых помещений и недвижимости другого назначения - 44 тысяч квадратных метров.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ ВЫРОС ДО РЕКОРДНЫХ 15%**

Уровень вакантных площадей на рынке торговой недвижимости Москвы из-за кризиса достиг рекордного значения в 15%, сообщила во вторник журналистам директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании Colliers International Татьяна Ключинская.

По ее словам, первое полугодие 2009 года для игроков рынка к торговой недвижимости было крайне непростым - негативное влияние кризиса ощутили на себе как собственники торговых объектов недвижимости, так и операторы.

"Проблемы торговых операторов, в частности, трудности с кредитованием и падение спроса, привели к сокращению их планов по развитию и даже уходу с рынка как таковому. В связи с этим в торговых центрах выросла ротация арендаторов, а уровень вакантных площадей достиг 15%. С 2002 года, когда собственно начал формироваться цивилизованный рынок торговой недвижимости столицы, до такого уровня мы еще не падали", - подчеркнула эксперт.

По данным Colliers, на конец июня общее предложение профессиональной торговой недвижимости в Москве составляет 4,376 миллиона квадратных метров, а GLA, то есть та площадь, которая сдается в аренду, - 2,258 миллиона квадратных метров.

Как добавила Ключинская, в настоящее время для рынка торговой недвижимости РФ характерны несколько основных тенденций.

"Это, в частности, замещение текущих операторов на ритейлеров с более низким средним чеком, а также более мелкая "нарезка" торговых площадей с целью получения большего дохода от сдачи в аренду. Кроме того, собственники торговых площадей в настоящее время склонны чаще всего идти на встречу своим арендаторам, иногда соглашаясь на расчет по аренде в процентах от оборота ритейлеров, давая арендные каникулы и частично компенсируя затраты на отделку", - указала она.

При этом, как отметила эксперт, если ситуация на рынке в Москве воспринимается игроками рынка достаточно оптимистично, то в регионах все хуже.

"В регионах по некоторым городам уровень вакантных площадей в торговле может достигать 25%. Многие федеральные сети заморозили свою региональную экспансию, так как снижение покупательской способности за пределами таких крупных мегаполисов, как Москва и Санкт-Петербург, было на порядок выше. Если раньше региональные проекты торговых центров сдавались в аренду чуть ли не на этапе котлована, то сейчас об этом речь уже не идет", - рассказала Ключинская.

В целом, по ее мнению, в регионах рынок торговой недвижимости из-за кризиса откатится назад.

Кроме того, ожидает глава департамента торговой недвижимости Colliers International, в них возможно усиление полупрофессиональной торговли из-за отсутствия крупных российских или международных ритейлеров.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЗАПАДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В ПОИСКАХ СВОЕЙ ДОЛИ**

Сложные экономические условия не помешали в первом полугодии 2009 года крупным игрокам рынка ритейла развиваться и осваивать новые территории.

В первом полугодии 2009 на российский рынок вышли несколько крупных западных торговых операторов: Carrefour (вторая по величине сеть продуктовых гипермаркетов), Kika (конкурент Икеи, гипермаркет товаров и мебели для дома), H&M (крупнейший в мире одежный ритейлер), а также марки River Island, Ipekyol, New Look, Bebe и Gap.

Как отмечают эксперты Colliers International, зарубежные участники рынка пользуются сложной для других игроков ситуацией, чтобы в короткий срок занять долю на российском рынке. Это побуждает, в частности, две крупнейшие мировые сети гипермаркетов – Wal-Mart и Carrefour вести переговоры о покупке

существующих сетей: Wal-Mart пытается приобрести «Ленту», французский ритейлер – «Седьмой континент».

Во втором полугодии 2009 года ожидается выход на отечественный рынок ритейла универмагов Debenhams и Harvey Nichols, магазина товаров для дома Habitat, английского супермаркета Sainsbury`s, универмага игрушек Hamleys, главного конкурента Макдональдса Burger King, казахской сети развлекательных центров Babylon.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **СТАВКИ АРЕНДЫ В СЕГМЕНТЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА НАЧИНАЮТ РАСТИ**

На столичный рынок стрит-ритейла по наиболее востребованным улицам (Тверская, Петровка) стали поступать предложения аренды по цене более \$5 тыс. за кв. м. **Хотя, как отмечают эксперты Colliers International, во втором квартале ставки аренды в этом сегменте оставались сравнительно стабильными.** По данным консультантов, аренда на самых популярных стритритейл-улицах сегодня такова: на Тверской ул.- \$1,8 – 5 тыс. за кв. м в год, на 1-й Тверской-Ямской и улице Кузнецкий Мост – 1,2-2,5 тыс., Арбате – 1,5-2,7 тыс., Пятницкой – 1-2 тыс. за кв.м в год.

По словам региональный директор департамента аналитики Colliers International Ольги Ясько, сегодня происходит наиболее массовый выброс на продажу помещений в сегменте стрит-ритейла. «Спрос на такие помещения также остается на высоком уровне. Покупателями являются не конечные пользователи, - уточнила она, - а частные инвесторы, которые самостоятельно либо в партнерстве с кем-нибудь приобретают помещения в расчете на то, что вложения будут долгосрочными». Оптимизм покупателей эксперт объясняет тем, что этот сегмент всегда будет востребован в силу ограниченности предложения.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## "КОПЕЙКА" ВЫКАТИЛАСЬ ИЗ ПОДВАЛА

*Сеть продает непрофильную недвижимость в Москве и Нижнем Новгороде*

Продуктовая сеть "Копейка" выставила на продажу 49 непрофильных помещений (склады, подвалы и т. п.). По оценкам брокеров, с их продажи сеть может выручить до \$20 млн, которые можно реинвестировать в открытие новых универсамов (план — 50 магазинов в этом году). Недвижимость стала основным инструментом привлечения средств для "Копейки": в июне 2008 года ритейлер продал 19 помещений фонду "Уралсиб-аренда", другие же в конце года заложил Сбербанку по кредитам.

"Копейка" продает 49 нежилых помещений, расположенных в Москве, Подмосковье, Нижнем Новгороде и области. Информация об этом опубликована на сайте компании в разделе "Копейка-недвижимость". Виталий Ключников, который указан в качестве контактного лица на сайте, пояснил "Ъ", что продаются непрофильные недвижимые активы "Копейки": соседствующие с магазинами помещения, сдаваемые в аренду аптекам, салонам сотовой связи и проч., складская недвижимость, подвальные помещения и др. Часть "лишней" недвижимости простаивает без арендаторов, объясняет господин Ключников. Общую площадь выставленных на продажу объектов он уточнить не смог. Собственниками помещений является сама "Копейка", а также ее франчайзи ООО "Копейка Поволжье" (компании юридически не связаны, но имеют общего акционера — главу ФК "Уралсиб" Николая Цветкова).

Главный исполнительный директор "Копейки" Максим Гольдберг от комментариев отказался.

На сайте поволжской "Копейки" указано, что площадь продаваемых помещений варьируется от 30 кв. м до чуть более 10 тыс. кв. м (самый крупный объект — складское помещение 10,351 тыс. кв. м на улице Ошарская в Нижнем Новгороде).

Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила говорит, что подвальные помещения в Москве и Нижнем Новгороде могут оцениваться при продаже в \$800-1000 за 1 кв. м, складские помещения — \$600-800 за 1 кв. м. Если учитывать, что средняя площадь "подвалов" варьируется от 100 кв. м до 300 кв. м, то совокупно "Копейка" может выручить \$5-20 млн. Непрофильная

недвижимость вряд ли заинтересует одного игрока, говорит Виталий Ключников. О продаже примерно пяти помещений сеть уже договорилась, отметил он.

ОАО "Торговый дом "Копейка"" на 100% принадлежит владельцу ФК "Уралсиб" Николаю Цветкову. Выручка в 2008 году — 51,6 млрд руб., валовая прибыль — 11,2 млрд руб. Управляет 525 универсамами в России.

"Копейка" часто использует недвижимость для привлечения дополнительного финансирования: в прошлом году сеть продала 19 помещений универсамов (примерно 20 тыс. кв. м) паевому фонду "Уралсиб-аренда" за 1,5 млрд руб. по схеме sale-lease-back (с правом обратного выкупа). А в декабре большая часть помещений ритейлера (всего около 200 тыс. кв. м) была заложена Сбербанку по кредиту в 4 млрд руб.

В 2008 году "Копейка" показала неплохие результаты, отмечает директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко: долговая нагрузка была существенно снижена (финансовый долг/ЕБИТДА — 2,9 в 2008 году против 7,9 в 2007 году), рентабельность по ЕБИТДА составила 4,8%. Кроме того, сеть перестала быть убыточной: в 2008 году чистая прибыль равнялась 1,67 млрд руб. против убытка в 120 млн руб. в 2007 году. "Сейчас сеть не тяготит высокий долг, а вырученные с продажи недвижимости деньги можно реинвестировать в открытие новых магазинов", — рассуждает господин Кривошапко. Всего в этом году "Копейка" планирует открыть 50 новых универсамов, инвестпрограмма на этот год — 1 млрд руб. (преимущественно собственные средства).

Гендиректор X5 Retail Group ("Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) Лев Хасис говорит, что вся непрофильная недвижимость X5 сдается в аренду (такие помещения достигают нескольких тысяч кв. м каждое). X5 не собирается ее продавать: сеть предпочитает получать стабильный арендный доход, отмечает господин Хасис. "Их продажа чревата тем, что основные помещения под магазины потеряют в цене, что невыгодно, если сеть решит продать их, например, по схеме sale-lease-back", — объясняет он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Hotel

### «УКРАИНА» СТАНЕТ RADISSON

Гостиница «Украина» после реконструкции откроется 1 декабря 2009 г. под брендом Radisson Royal Hotel. Управлять отелем будет международная группа Rezidor по долгосрочному соглашению с ОАО «Гостиница «Украина», владельцем здания, сообщили компании.

Здание гостиницы «Украина» в 2005 г. выкупило у правительства Москвы за \$273 млн ООО «Бисквит», занимающееся ресторанным бизнесом. Тогда компанию контролировали предприниматели Зарах Илиев и Год Нисанов, совладельцы Черкизовского рынка. Сейчас, по данным базы ЕГРЮЛ, единственным владельцем «Бисквита» значится гражданин Азербайджана Рафаэль Семедуев. Разыскать его «Ведомостям» не удалось. Источник, близкий к Илиеву, говорит, что Семедуев — родственник бизнесмена и владельца «Украины» не менялись. С Илиевым и Нисановым связаться вчера не удалось. Руководство гостиницы «Украина» информацией о смене собственников компании не располагает, владельцы в оперативном управлении отелем не участвуют, сообщил Андрей Поляковский, заместитель генерального директора по связям с общественностью «Украины».

Руководство «Украины» сочло Rezidor лучшей управляющей компанией, поэтому выбрало ее в качестве оператора без тендера, добавил Поляковский. Финансовые параметры соглашения и его срок стороны не раскрывают. Rezidor сделает «Украину» своим российским флагманом, отмечено в пресс-релизе компании. Это будет второй Radisson Royal в России — первый уже работает в Петербурге. Всего Rezidor в России управляет 11 отелями (в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Ижевске, Мурманске, Ростове-на-Дону, Сочи).

В отеле будет 507 номеров площадью от 32 до 260 кв. м и 38 апартаментов для длительного проживания, а также инфраструктура, соответствующая стандарту «пять звезд», и даже собственный причал на Москве-реке. В 2005 г. в тендерной документации содержалось требование о сохранении номерного фонда «Украины» на уровне не менее 800 номеров в категории «четыре звезды», а минимальные инвестиции в реконструкцию отеля тогда оценивались в \$50-70 млн, вспоминает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels. Затраты на

превращение «Украины» в пятизвездочный отель она оценить не берется из-за сложностей в реконструкции высотных зданий. Проект полностью согласован с городскими властями, уточняет Поляковский.

В августе 2008 г. Илиев и Нисанов через свою компанию «Электронный рай» выкупили 50% долей в ООО «Рэдиссон Славянская», управляющем одноименным отелем неподалеку от Киевского вокзала. Участники рынка оценивали сделку в \$85 млн. Илиев и Нисанов также контролируют ЗАО «Киевская площадь», владеющее торговым центром «Европейский» на площади перед вокзалом.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **СКЛАДЫ ПО СРЕДСТВАМ**

*Одни арендаторы складов Ростова-на-Дону покидают дорогие склады, оптимизируя издержки. Другие, пользуясь снижением ставок, готовы переехать в качественные помещения*

Предложение на рынке складских услуг Ростова-на-Дону, по оценке специалистов Mason Realty Group (MRG), составляет около 490 000 кв. м. К классам А и В можно отнести не более 156 000 кв. м, или 32% от общего объема, говорит гендиректор MRG Илья Володько. Это логистические комплексы класса А «НЛК-Батайск» (10 000 кв. м) и Megalogix (87 000 кв. м), а также небольшие складские проекты в классе В/В+, реализованные местными девелоперами.

### **Дефицита нет**

Еще недавно эксперты говорили о дефиците и оценивали неудовлетворенный спрос на качественные терминалы в Ростове в 150 000-180 000 кв. м. Сейчас собственники складов жалуются на отток клиентов, констатируют опрошенные «Ведомостями» риэлторы.

«Спрос на склады есть, хотя и не в таких масштабах, как раньше», — отмечает специалист отдела коммерческой недвижимости компании «Титул» Владимир Литвинов. По его словам, с сентября 2008 г. количество заявок на аренду складских площадей сократилось в среднем в 2 раза, по площадям свыше 4000 кв. м — в 3 раза.

Ситуация на ростовском рынке такая же, как и везде: арендаторы стремятся оптимизировать расходы, говорит консультант компании DTZ Елена Рязанова. «Компании сокращают издержки на логистику: снижают запасы, готовы садиться на склады более низкого качества», — подтверждает пресс-секретарь ItellaNLC Полина Винокурова.

По словам Литвинова, 50-60% заявок в «Титул» на аренду складских площадей сейчас поступает от арендаторов, которые хотят переехать в помещение

подешевле. Многие клиенты ищут и более качественные склады, пользуясь тем, что выбор сейчас есть, отмечает риэлтор.

### **Уступки собственников**

По данным MRG, за 2008 г. средний уровень арендных ставок на складские площади вырос на 43%. В 2009 г. собственники складских помещений были вынуждены снижать ставки, «только бы недвижимость не пустовала», говорят опрошенные эксперты. «Сейчас сложно говорить о каких-то границах цен на аренду тех или иных складов: собственники готовы торговаться, цена — договорная», — уверяет Литвинов.

В 2009 г. ставки аренды на неотапливаемые склады остались на уровне 2008 г. и в июне составили 100 руб. за 1 кв. м в месяц, приводят данные аналитики MRG. Эта цена и в докризисный период была невелика, а спрос на самые дешевые складские площади только растет, объясняет Володько.

Больше всего подешевели качественные дорогие склады, спрос на которые практически исчез, отмечает Литвинов. В сентябре 2008 г. качественные склады с отоплением выставлялись по цене до 300 руб. за 1 кв. м в месяц, сейчас их собственники ищут арендаторов за 180-200 руб. за 1 кв. м в месяц, приводит пример риэлтор.

По данным DTZ, арендные ставки на склады классов А и В+ в июне находились в диапазоне 320-350 руб. за 1 кв. м в месяц с учетом операционных расходов. Владельцы высококлассных логпарков уже научились проявлять гибкость в отношениях с клиентами. ItellaNLC (оказывает услуги ответственного хранения в «НЛК-Батайск») готова предоставить арендаторам скидки и бонусы, рассказала Винокурова, уточнив, что «цены считаются под каждого конкретного клиента».

### **Планы меняются**

Девелоперы логпарков класса А вынуждены пересматривать планы. Более 80% заявленных складских проектов заморожено на стадии земли, говорит Рязанова. По данным Володько, общая площадь запланированных в Ростовской области логистических комплексов класса А — около 500 000 кв. м, но в период кризиса реализуемость этих проектов маловероятна.

Введенная в эксплуатацию в марте 2008 г. первая очередь логотерминала Megalogix (Raven Russia, ГК «Авалон») в июне 2009 г. была заполнена на 75%, сообщил директор проекта Давид Гуссе. Заключены договоры аренды с Avalon Logistics, «Ашаном», X5 Retail Group. Базовая ставка аренды составляет \$125-130 за 1 кв. м в год. Сроки реализации проекта второй очереди (128 000 кв. м) логотерминала еще не определены: по словам Гуссе, строительство начнется «после полной сдачи в аренду площадей первой очереди с учетом уровня спроса на складские помещения класса А в регионе в новых экономических условиях». Не исключается также, что на территории второй очереди строительство может осуществляться под заказ (built-to-suit), добавляет Гуссе.

ItellaNLC отложила строительство второй очереди терминала «НЛК-Батайск». «Не секрет, что грузопотоки серьезно упали», — объяснила Винокурова.

Эксперты, опрошенные «Ведомостями», все еще называют рынок складов перспективным. Но сходятся во мнении, что до конца 2009 г. положительных изменений не предвидится.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МАГАЗИН БЕЗ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ**

*Омский торговый дом «Шкуренко» отдаст половину операционной прибыли нового гипермаркета собственнику помещения*

В июле торговый дом (ТД) «Шкуренко» откроет гипермаркет «Низкоцен» (2500 кв. м) в торгово-развлекательном комплексе (ТРК) «Пятый кристалл» на ул. Комарова в Омске, сообщил гендиректор ТД Виктор Шкуренко. Инвестиции — 16 млн руб. — пошли на закупку и монтаж оборудования, говорит он. По словам Шкуренко и совладельца ТРК Александра Криворучко, они поделят пополам операционную прибыль, а арендная плата взиматься не будет. ТРК потратил 5,5 млн руб. на ремонт помещения под магазин, а потом больше года не мог найти арендатора, рассказал Криворучко. А Шкуренко давно приобрел оборудование для гипермаркета «Экватор», который планировал открыть сначала в ТК «Вега», а потом в ТК «Кит-интерьер». «Девелоперы подвели дважды, объекты до сих пор не сданы», — сетует предприниматель.

«Традиционная наценка местных ритейлеров — 13-16%, в отсутствие арендной платы мы сделаем 10-12%», — обещает Шкуренко. Он рассчитывает на выручку 15 млн руб. в месяц. Такого показателя удастся достичь не раньше чем через полгода, в первые месяцы стоит рассчитывать на 5-6 млн руб., уверен директор сети «Наш магазин» Дмитрий Шадрин. А запланированное на осень открытие Auchan в 1,5 км от «Низкоцена» ударит по оборотам местного гипермаркета, добавляет он.

Конкуренция в Омске низкая, наиболее развит формат магазинов «у дома» и небольших магазинов «прилавочной торговли», отмечают Шадрин и генеральный директор «Геомарт ритейла» (управляет гипермаркетом «Геомарт») Арсен Пономарев. Сейчас в Омске две «Ленты», по одному «Геомарту» и Metro Cash & Carry, в ТК «АТ-маркет» и «Триумф» есть несетевые гипермаркеты. На гипермаркеты в Омске приходится менее 10% от общего товарооборота, город может вместить еще 10 таких магазинов, уверен Пономарев.

В кризис пострадала омская «Пятерочка». Три компании группы «Партнер-ритейл», которая развивала сеть по франчайзингу, в марте подали в арбитражный суд иски о банкротстве.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

---

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)