

Offices/General

В секторе инвестиций общая стабилизация

В секторе инвестиций в коммерческую недвижимость наблюдается общая стабилизация и тенденция к улучшению ситуации.

Срок завершения МФК на водном стадионе "Динамо" в Москве переносится на 2 года

Власти Москвы перенесли на два года срок окончания строительства многофункционального спортивно-делового центра на территории водного стадиона "Динамо" на севере столицы.

Кукушка-кукушка, сколько им жить осталось?

Даже в такое нелегкое время девелоперы умудряются открывать новые объекты коммерческой недвижимости и заявлять о реализации мега-проектов. Естественно, сейчас объемы ввода сократились, но аналитики уверены, что после кризиса количество вводимых объектов вновь возрастет.

Retail

Поделили «Ленту»

TPG и «ВТБ капитал» закрыли сделку по покупке 35,4% акций у основателя «Ленты» Олега Жеребцова.

Regions

Липецк. В «Европе» появился новый «якорь»

Новым якорным арендатором ТРЦ «Европа» стал гипермаркет спортивных товаров Спортмастер (3 207 кв. м).

«Вестер» вышел с опозданием

Калининградская сеть «Вестер» объявила об открытии в ноябре первого гипермаркета в Оренбурге.

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

В СЕКТОРЕ ИНВЕСТИЦИЙ ОБЩАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

В секторе инвестиций в коммерческую недвижимость наблюдается общая стабилизация и тенденция к улучшению ситуации.

Согласно отчету Colliers International, в каждой третьей стране Европы, Ближнего Востока и Африки (ЕМЕА) ожидается стабилизация рынка инвестиций в ближайшие 6 месяцев. В Западной Европе ставка доходности на высококлассные объекты офисной недвижимости установилась на уровне 5-6,5%. В Австрии, Германии и Швейцарии доходность высококлассных офисных помещений не превышает 5%. Хотя, как отмечается в отчете, в Прибалтике, России и Украине доходность в секторе офисной недвижимости продолжает оставаться на уровне 10% и выше.

Объем инвестиций в странах региона ЕМЕА в течение последних двух лет постоянно сокращался, достигнув минимального значения в 32 млрд. евро в первой половине 2009 г. (что на 60% ниже, чем в первой половине 2008 г.); однако во второй половине 2009 г. две трети стран, рассматриваемых в отчете, ожидают увеличение объема инвестиций.

Ограниченные возможности получения финансирования, а также ужесточения требований банков, продолжающих выдавать кредиты, оказывают негативное влияние на скорость восстановления отрасли. Согласно отчету, коэффициент отношения суммы кредита к стоимости залога составляет менее 60% по региону ЕМЕА в среднем (по сравнению с 80% и более в 2007 г.).

На сегодняшний день частные инвесторы являются основными игроками рынка инвестиций в регионе ЕМЕА, в то время как крупные институциональные инвесторы еще более тщательно подходят к выбору объектов для капиталовложений, чем раньше.

Во всем регионе продолжает наблюдаться тенденция к увеличению числа сделок с участием локальных инвесторов. Во многих странах - в том числе в Германии, Дании, Израиле, Ирландии, Италии, Норвегии, Турции, Хорватии и Швеции - основная доля инвестиционной деятельности приходится на локальных участников

рынка. Этим во многом объясняется резкое сокращение размера сделок (в среднем менее 40 млн евро во втором квартале 2009 г. по сравнению с почти 80 млн евро во втором квартале 2007 г.). Единственным заметным исключением стала центральная часть Лондона, где из 91 сделки, заключенной с начала года, в 80 приняли участие иностранные инвесторы.

Растущий, хотя и сдержанный, оптимизм участников рынка объясняется в основном тем, что состояние инвестиционного рынка не ухудшается.

Во втором квартале 2009 года, по официальным данным, спад экономики прекратился во Франции, Германии и Великобритании, позитивные экономические новости звучат все чаще, а коммерческая недвижимость снова становится популярным объектом инвестирования. Тем не менее, ожидается, что прогнозируемый рост инвестиционной активности будет идти медленными темпами.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СРОК ЗАВЕРШЕНИЯ МФК НА ВОДНОМ СТАДИОНЕ "ДИНАМО" В МОСКВЕ ПЕРЕНОСИТСЯ НА 2 ГОДА

Власти Москвы перенесли на два года срок окончания строительства многофункционального спортивно-делового центра на территории водного стадиона "Динамо" на севере столицы, рассказал РИА Новости в понедельник представитель городской администрации.

"Реконструкция и строительство всех объектов на территории водного стадиона должны были закончиться в 2009 году, однако было принято решение о продлении строительства МФК до 31 декабря 2011 года", - отметил он.

Как напомнил собеседник агентства, общая площадь спортивно-делового центра должна составить 52,5 тысячи квадратных метров. Предполагается, что комплекс разместится на территории в 6,2 гектара по адресу Ленинградское шоссе, владение 39.

По планам, в МФК войдут спортивный корпус с бассейном для международных соревнований и тиром для пулевой стрельбы общей наземной площадью 7,3

тысячи квадратных метров и спортивно-деловой комплекс общей наземной площадью 45,2 тысячи квадратных метров. Кроме того, спортивно-деловой центр также включит в себя наземный паркинг и подземную автостоянку на 1,108 тысячи машиномест.

"Инвестором проекта выступает московская городская организация общественно-государственного объединения "Всероссийское физкультурно-спортивное общество "Динамо" (МГО ВФСО "Динамо"), а соинвестором - ЗАО "Водный стадион Спорт Инвест". Срок возведения спортивного МФК на водном стадионе "Динамо" продлен для них без применения штрафных санкций", - уточнил собеседник агентства.

При этом, добавил он, если ранее планировалось, что после завершения объекта ЗАО "Водный стадион Спорт Инвест" передаст Москве 15% площадей спортивно-делового центра, то теперь соинвестор отдаст столице ее долю в проекте в денежном эквиваленте.

ЗАО "Водный стадион Спорт Инвест" является дочерней структурой девелоперской компании Horus Capital.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КУКУШКА-КУКУШКА, СКОЛЬКО ИМ ЖИТЬ ОСТАЛОСЬ?

Даже в такое нелегкое время девелоперы умудряются открывать новые объекты коммерческой недвижимости и заявлять о реализации мега-проектов. Естественно, сейчас объемы ввода сократились, но аналитики уверены, что после кризиса количество вводимых объектов вновь возрастет. Внешний вид городов постепенно меняется – в центре возводят стеклянные небоскребы, а объекты, построенные более 10 лет тому назад, уже считаются морально устаревшими. А сколько вообще живут объекты? И когда их стоит списывать со счетов?

Эксперты относят появление качественных объектов коммерческой недвижимости в России к девяностым годам. Тогда российские девелоперы оглянулись на запад и увидели, насколько они отстали в вопросах прогресса строительства современных объектов коммерческой недвижимости.

Раньше достаточно было построить коробку, окрестить ее «крытым рынком» или

«помещением под офисы», и арендаторы, не задумываясь, заходили в такие объекты. Сейчас ситуация кардинально изменилась. Объекты стали гораздо более качественными – и в функциональном плане и во внешнем виде.

У арендаторов появилась свобода выбора – куда заходить, а куда нет. Конечно, лучше подписать долгосрочный договор аренды на хороших условиях в новом деловом центре, а не в хрущевском здании, в котором облетает штукатурка. Ведь последний может и не дожить до окончания договора...

Сроки годности и правила эксплуатации

Итак, сколько же живет объект коммерческой недвижимости? На самом деле, практически все зависит от материалов, использованных при строительстве здания.

Если девелопер при возведении своего объекта хотел закончить стройку быстрее и при этом как можно меньше потратиться, то, скорее всего, такое здание особой долговечностью, мягко говоря, отличаться не будет.

Ниже приведены сроки службы «внутренних органов» здания, обеспечивающих его жизнедеятельность.

СТЕНЫ

кирпичные в 2,5 - 3 слоя - 150 лет;

из облегченной кладки кирпича, шлакоблоков и ракушечника - 100 лет.

ПЕРЕКРЫТИЯ

железобетонные сборные и монолитные - 150 лет;

деревянные по металлическим балкам - 100 лет;

деревянные по деревянным балкам - 90 лет.

ПОЛЫ

паркетные из дуба - 60 лет и 45 лет;

дощатые - 30 и 15 лет;

из линолеума и поливинилхлоридных плиток - 30 и 15 лет;

из керамической плитки - 90 и 60 лет.

ПЕРЕГОРОДКИ

железобетонные, бетонные - 150 лет;

*кирпичные, шлакобетонные - 90 лет;
гипсовые, гипсоволокнистые - 60 лет;
деревянные оштукатуренные - 30 лет.*

КРОВЛЯ

*из керамической черепицы - 90 лет;
из черной кровельной стали - 15 лет;
из рулонных материалов с битумным покровным слоем - 5 лет;
из оцинкованной стали - 30 лет.*

ЛИФТЫ

*шкаф управления - 25 лет;
электродвигатели, кабины - 15 лет.*

ВОДОСТОЧНЫЕ ТРУБЫ

*из оцинкованной стали - 15 лет;
из черной стали - 5 лет;
внутренние водостоки из полимерных труб - 15 лет.*

ЦЕНТРАЛЬНОЕ ОТОПЛЕНИЕ

*нагревательные приборы, радиаторы - 30 лет;
трубопроводы - 30 лет;
запорно-регулирующая арматура - 15 лет.*

ГОРЯЧЕЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ

трубопроводы - 15 лет;

По словам ведущего эксперта-аналитика по маркетингу департамента консалтинга компании GVA Sawyer Елены Просветовой, минимальный жизненный цикл объектов достигает 100 лет. «При условии правильного управления, срок эксплуатации, естественно, увеличивается, но все это зависит от конкретного объекта недвижимости», - поясняет она.

Отдельно стоит рассмотреть функциональный износ недвижимости, возникающий из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к данному имуществу. Чтобы объект слишком рано не потерял своей привлекательности и долго мог оставаться высокодоходным, стоит еще на этапе проектирования и

разработки концепции учитывать все не только текущие, но и будущие потребности потенциальных потребителей.

Физический срок жизни объекта недвижимости напрямую зависит от грамотной эксплуатации, своевременного проведения текущих ремонтов, поэтому и время закрытия объекта на реконструкцию является индивидуальным показателем. «И только тогда, когда затраты на улучшение уже не смогут обеспечить повышения доходности объекта, необходим, скорее всего, снос здания и/или проведение дальнейшего best-use анализа», - считает Просветова.

Руководитель проектов департамента инвестиций компании «Ашан» Паоло Романьоли рассказывает, что здание можно сравнить с живым организмом. «Для того, чтобы здание прослужило как можно больше, нужно поддерживать его жизнедеятельность не то что каждый год, а каждый месяц. Хорошие строительные материалы и технологии выступают гарантом того, что здание простоит не одно десятилетие. А вообще, реальные сроки жизни объекта коммерческой недвижимости без капитального ремонта составляют 50 лет».

Однако существуют и исключения из правил. К примеру, Сергей Полонский, председатель совета директоров корпорации Mirax Group, в своих выступлениях не раз сравнивал свои проекты с египетскими пирамидами, обосновывая это тем, что его небоскребы будут стоять веками: «В нашем строительстве мы используем самые хорошие и дорогие материалы, что обеспечит нашим комплексам долгое и успешное функционирование на многие годы».

Однако доказать или опровергнуть данные высказывание сможет только время.

Юридическая сторона жизни и смерти

Как ни странно, срок службы зданий, строений и сооружений в настоящий момент законодательно не урегулирован.

Ранее это вопрос регулировался приказом Госстроя СССР от 08.09.1964 N 147 «О введении в действие Положения о проведении планово-предупредительного ремонта жилых и общественных зданий», который определял нормативные сроки службы зданий и их отдельных конструктивных элементов.

Однако по словам руководителя практики по земельному праву, недвижимости и

строительству компании Pepeliaev, Goltsblat & Partners Алексея Коневского, указанный приказ был отменен, и приказом Госкомархитектуры от 23 ноября 1988 г. N 312 введены Ведомственные строительные нормы ВСН 58-88 (р) «Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания жилых зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения». «Необходимо отметить, что нормативный срок службы определен не во всех случаях, иногда определен минимальная продолжительность эксплуатации до проведения капитального ремонта», - поясняет юрист.

В соответствии с ч. 1 ст. 46 Федерального закона от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании» со дня вступления в силу настоящего федерального закона впредь до вступления в силу соответствующих технических регламентов требования к продукции или к связанным с ними процессами проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными документами федеральных органов исполнительной власти, подлежат обязательному исполнению только в части, соответствующей целям, в том числе защиты жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества.

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC, также отмечает, что по ГОСТам срок эксплуатации здания не определяется, но для объектов коммерческой недвижимости есть понятие жизненного цикла объекта. «В среднем, для качественных торговых центров это 10-15 лет, по прошествии этого времени нужно делать комплексную реконцепцию объекта. Но это не значит, что на протяжении этого отрезка времени объект не подвергается никаким изменениям. Примерно раз в 5 лет нужно проводить косметический ремонт, менять оформление интерьеров. Для бизнес-центров сроки более длительные: «косметика» раз в 8-10 лет, комплексная реконцепция через 20-25 лет», - рассказывает эксперт.

Он также добавляет, что момент, когда нужно проводить реконцепцию, определяется для каждого объекта индивидуально. У многих качественных объектов, построенных в последние 2-3 года, реконцепция прописана в плане развития объекта. У тех же объектов, которые были построены на заре рынка коммерческой недвижимости, концепция часто отсутствовала в принципе, поэтому и моральное устаревание объекта происходило быстрее.

Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, в свою очередь рассказала про объекты торговой недвижимости. «Вопрос о сроке жизнедеятельности объектов торговой недвижимости зависит от того, как развивается рынок, а также от самого объекта. Например, торговый центр «Атриум» был построен в 2002 году. До сегодняшнего дня это очень успешный проект, не устаревший, не теряющий привлекательности для покупателей. Конечно, следуя новым веяниям рынка, в ТРЦ не раз проводилась реконцепция – появлялся и снова закрывался продуктовый супермаркет, менялась нарезка торговой галереи. Другой пример - торговые центры «Рамстор», которые также выходили на рынок в начале 2000-х годов. На данный момент размер этих ТЦ, а также размер и количество якорных арендаторов не соответствуют текущей конъюнктуре рынка. Супермаркет площадью 4000 кв.м не востребован в крупных жилых районах. Девелоперы планируют увеличивать площадь якорей».

Сегодня, по ее словам, арендаторы стремятся заходить в проекты, которые уже работают на рынке 2-3 года. Но это в первую очередь связано с тем, что в кризис арендаторы очень осторожно подходят к выбору и стремятся снять площади в уже зарекомендовавших себя проектах. Несколько лет назад, напротив, арендаторы охотно входили в новые проекты, конечно, если они верили, что данный проект будет успешен.

«Естественно, все торговые центры со временем должны подвергаться реконцепции и модернизации, чтобы отвечать изменениям рынка и покупательских привычек. В данном случае речь идет о структурных или функциональных изменениях внутри ТЦ (замена операторов, объединение или более мелкая нарезка секций). Конечно, есть примеры и неуспешных торговых центров, которые подвергаются более серьезной реконцепции и даже перестройке. Но это изначально плохо спланированные ТЦ, и изменения не связаны с устареванием торгового центра», - отмечает Ключинская.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПОДЕЛИЛИ «ЛЕНТУ»

TPG и «ВТБ капитал» закрыли сделку по покупке 35,4% акций у основателя «Ленты» Олега Жеребцова

Сделка по покупке акций Жеребцова в «Ленте» (35,4%) была закрыта вечером 8 октября, сообщила управляющий директор «ВТБ капитала» Ольга Подойницына. Сделка проходила «в условиях острой конкуренции — на приобретенный пакет акций претендовал ряд инвесторов», говорится в совместном сообщении банка «ВТБ капитал» и фонда TPG Capital. Представители банка и фонда отказались официально прокомментировать структуру и стоимость сделки. За пакет Жеребцова новые инвесторы заплатили чуть более \$110 млн, знают несколько миноритарных акционеров «Ленты» и источник в компании.

Необходимо увеличить капитализацию компании, а для этого — улучшить операционное управление и укрепить систему финансового контроля в «Ленте», говорит Подойницына. По ее словам, инвесторы рассчитывают улучшить операционные показатели «Ленты» за 2-4 года. По словам источника, близкого к одной из сторон сделки, именно на этот срок инвесторы планируют остаться в компании.

По словам источника в компании, стратегия развития «Ленты» и инвестиционные планы будут опеределены на ближайшем заседании совета директоров компании (туда войдут представители «ВТБ капитала» и фонда TPG — обсуждаются кандидатуры главы российского офиса TPG Дмитрия Швеца и начальника управления прямых инвестиций ВТБ Тимофея Демченко).

В этом году «Лента» практически не развивалась — сеть открыла всего два гипермаркета. За два года сеть выросла на 10 гипермаркетов (менеджмент заявлял о планах только в 2008 г. открыть 12-15 новых объектов). Ближайший конкурент «Ленты» — сеть «Карусель» за два последних года открыла более 20 объектов. Оборот «Ленты» в I квартале 2008 г. вырос на 17% по сравнению с теми же месяцами прошлого года (рост «Карусели» — 30%).

«Лента» управляет 36 гипермаркетами, 14 из которых расположены на домашнем рынке в Санкт-Петербурге (там «Лента», по собственным подсчетам, занимает 20% и конкурирует прежде всего с гипермаркетами сети «О'кей» и «Карусель»). По количеству гипермаркетов в России «Лента» на 3-м месте после «Карусели» (более 50 гипермаркетов) и Metro cash & carry (около 50 гипермаркетов). По выручке за 2008 г. «Лента» входит в пятерку крупнейших торговых сетей, работающих на территории России (после X5 Retail Group, «Магнита», Auchan, Merto Group).

Завершение сделки поставило точку в акционерном конфликте, который начался в «Ленте» в январе 2008 г. Тогда Жеребцов разошелся во мнении относительно дальнейшей стратегии развития компании с другим акционером — Августом Мейером (36,4%). Мейер настаивал на выводе компании на биржу, а Жеребцов выступал против. Пройдя несколько судебных разбирательств и сменив несколько генеральных директоров компании, стороны в апреле 2008 г. объявили о примирении. Но за корпоративной войной последовала продажа компании, в которой согласились участвовать все акционеры (всего 89%), кроме ЕБРР (11,1%), который на протяжении всех корпоративных споров сохранял нейтралитет. На «Ленту» претендовали как стратеги (Agrokor, Carrefour, Auchan, Metro Group, Wal-Mart и Kesko), так и финансовые инвесторы (Арах Partners, Warburg Pincus, BC-Partners, банк Goldman Sachs). Претенденты предлагали за 100% «Ленты» от \$1,6 млрд до \$2,2 млрд. Но кризис помешал завершению сделки. Однако Жеребцов не отказался от планов по выходу из капитала «Ленты». С начала текущего года он возобновил переговоры с инвесторами о выкупе своей доли. В начале сентября «ВТБ капитал» и TPG предложили Жеребцову выкупить его долю. Перебить предложение пытались другие акционеры (Moore Capital и Август Мейер) в альянсе с западными фондами, рассматривавшими покупку «Ленты» год назад. «ВТБ капитал» и TPG убедили акционеров поддержать сделку.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ЛИПЕЦК. В «ЕВРОПЕ» ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ «ЯКОРЬ»

Новым якорным арендаторам ТРЦ «Европа» стал гипермаркет спортивных товаров Спортмастер (3 207 кв. м).

По мнению Андрея Панфилова, директора департамента торговой недвижимости RRG, ставка аренды могла составить от \$110 до \$200 за кв. м. без учета НДС.

По словам Татьяны Ключинской, директора департамента торговой недвижимости Colliers International, Спортмастер будет платить процент от оборота. «Возможно, будет и фиксированная часть арендной ставки, но не более \$100 за кв. м в год», - считает она.

Девелопер ТРЦ «Европа» - ООО «Липецкий завод строительных материалов» («ЛЗСМ»). Jones Lang LaSalle является эксклюзивным агентом по маркетингу и сдаче в аренду. Общая площадь 1 фазы центра составит 60 000 кв. м, арендуемая площадь – 43 000 кв. м.

На 2 уровне ТРЦ разместятся магазины модной одежды и обуви мировых брендов, магазины детских товаров и фудкорт. Открытие ТРЦ запланировано на март 2010 года.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ВЕСТЕР» ВЫШЕЛ С ОПОЗДАНИЕМ

Калининградская сеть «Вестер» объявила об открытии в ноябре первого гипермаркета в Оренбурге

В крупнейшем в городе молле «Армада» площадью 140 000 кв. м «Вестер» займет 12 000 кв. м, сеть арендует их с правом выкупа, рассказал пресс-секретарь группы «Армада» Тарас Ермолаев. Арендную ставку он и пресс-секретарь «Вестера» Римма Ремизова не называют. Аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин оценивает ее примерно в \$100-150/кв. м в год.

Первоначально ритейлер планировал открыть гипермаркет вместе с моллом (сдан в сентябре 2008 г.), но из-за кризиса проект был заморожен до весны, говорит Ремизова.

Трафик в «Армаде» стабильный (в выходные — 35 000-40 000 человек), сказал Ермолаев.

Всего «Вестер» инвестировал в магазин \$40 млн, последние \$10 млн занял в этом году под окончание строительства, сообщила Ремизова. Кредитора компании и условия займа она не называет. Ассортимент товаров в магазине составит 35 000 SKU, рассказывает Ремизова, из-за снижения платежеспособности покупателей ставка сделана на ценовые категории «средний» и «средний минус», прогнозируемый средний чек — 450-600 руб. По ее словам, 70% продукции будут поставлять местные производители, с которыми сейчас подписываются контракты. Конкурировать по площадям в Оренбурге «Вестер» будет только с Metro Cash & Carry (12 000 кв. м, работает с 2006 г.), а по ценам — с «Магнитом», говорит Ремизова. «Вестер» не позиционирует себя как дискаунтер, но постоянные акции позволяют покупать различные товары по низким ценам, добавляет она. Из федеральных розничных сетей в Оренбурге представлены только «Патэрсон» и «Магнит», работает уфимская сеть «Полушка» и местная «Орбита». На какую долю рынка претендует «Вестер», Ремизова не сообщила.

Ремизова затруднилась назвать вероятный срок окупаемости гипермаркета. Клягин полагает, что потребуются не менее 6-8 лет.

◆ [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](#)