

Offices/General

Не продается и не дешевеет

Коммерческая недвижимость за время кризиса подешевела на 30-40%. Но и теперь крупные международные фонды продолжают покидать рынок.

Retail

Торговля продолжается

В последнем варианте законопроекта о торговле остались и госрегулирование цен, и запрет сети открывать новые магазины, если ее доля превышает 25%. Но госрегулирование вряд ли будет работать, а запрет предлагается отсрочить на год.

Carrefour переходит на финский

Kesko интересуется активами французов в России.

С верой в потребсектор

В 2010 году аналитики ждут его роста.

Industrial / Land

Финны упаковали НЛК

Itella Group докупила 10% российского логистического оператора.

Partner Logistics поедет в «Агротерминал»

Один из крупнейших логистических операторов в Западной Европе, компания Partner Logistics, арендовала 13 000 кв. м складских площадей в комплексе «Агротерминал».

Hotel

Отельеры не дождались

Начало делового сезона, на которое обычно возлагают большие надежды участники рынка недвижимости, не смогло переломить ситуацию в гостиничном сегменте.

Regions

Raiffeisen споткнулся о высоту San Gally

Девелоперская компания Raiffeisen Evolution, учрежденная банком Raiffeisen и Strabag, вынуждена сокращать проект многофункционального комплекса на треть из-за новых градостроительных норм в Петербурге.

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

НЕ ПРОДАЕТСЯ И НЕ ДЕШЕВЕЕТ

Коммерческая недвижимость за время кризиса подешевела на 30-40%. Но и теперь крупные международные фонды продолжают покидать рынок

Еще два года назад от количества желающих инвестировать в российскую недвижимость не было отбоя. Венгерская TriGranit Development, в том числе вместе с «Газпромбанк-инвестом», планировала потратить на это 5 млрд евро. Aberdeen Property Investors учредила фонд на 500 млн евро и собиралась инвестировать в покупку российских офисов и торгцентров до 1,5 млрд евро. По \$1 млрд обещали вложить Rutley Russia Property Fund, Parkridge Holdings, BPT Arista и консорциум компаний Developers Diversified Realty и ECE. Всех их привлекала высокая доходность российской коммерческой недвижимости, говорит старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский: в Европе она составляла в среднем около 10%, в России же доходила и до 20% годовых. А риски вложений считались минимальными, продолжает Закревский. Обычно фонды входят в проекты в среднем на 10 лет, говорит Павел Черепанов, управляющий партнер компании Baltic Property Trust.

Но осенью 2008 г. инвесторы кинулись пересматривать планы. Первой в октябре 2008 г. объявила о заморозке планов Developers Diversified: «все затраты на девелопмент проектов в России отложены до 2009 г., а возможно, и на большие сроки, до тех пор пока кредиты не станут доступны на приемлемых условиях», говорилось в сообщении девелопера. Aberdeen Property Investors не смогла собрать деньги на российский фонд и в итоге его закрыла. Rutley Russia Property Fund собрала с инвесторов \$100 млн и даже купила за \$20 млн один объект — дилерский центр на Киевском шоссе, но из-за недоступности кредитных ресурсов оставшиеся деньги пришлось вернуть (сам объект будет продан).

Основная причина ухода фондов из России — недостаток или полное отсутствие денег, говорит Олег Коновалов, заместитель гендиректора по коммерческим вопросам группы «Эспро». Обычно стратегия инвесторов предусматривала привлечение банковских кредитов, а их сегодня получить практически невозможно, напоминает Артем Цогоев, управляющий партнер Московской

центральной биржи недвижимости. А учитывая, что ситуация одинакова почти во всех странах, инвесторам легче вкладывать у себя на родине, где рынок для них более знакомый и менее рискованный, добавляет он.

«Сегодня объекты в России предлагают купить с доходностью в среднем 13-14%, в Европе, США и Турции — 12%. Но в России почти нет возможностей рефинансировать вложения, а в Европе любой инвестор сможет рефинансировать 50-60% из них», — говорит Черепанов. Другие причины — низкое качество договоров аренды (инвестор не может гарантировать их исполнение) и собственно строительства.

Но не все инвесторы так пессимистичны. Планы TriGranit Development в России не изменились, говорит ее замгендиректора Марианна Романовская: внесенные из-за кризиса коррективы касаются в основном приоритетности реализации проектов. Сейчас, приводит пример она, для компании приоритетом является развитие качественных проектов в Москве (например, ТРЦ «Мозаика» рядом с метро «Автозаводская»).

В самый разгар кризиса о выходе на российский рынок заявила британская компания Fashion House, которая вместе с GVA Sawyer планирует построить в течение 5-6 лет 10 аутлетов в России. Первый участок на 13 га в районе аэропорта «Шереметьево» уже приобретен: там планируется построить аутлет на 40 000 кв. м за 100 млн евро. В проекте участвует группа частных инвесторов (их имена Камерон Сойер, председатель совета директоров GVA Sawyer, не назвал), «которые готовы тратить деньги на Россию». Сейчас самое хорошее время для выхода на российский рынок, уверен Сойер. «Купить землю можно в два, а в отдельных случаях и в пять раз дешевле, чем до кризиса. Причем у инвесторов появился выбор», — радуется он. Можно, например, найти участки в пределах Садового кольца под строительство офиса — до кризиса это было невозможно.

Raven Russia, по словам главы представительства Игоря Богородова, строила на собственные средства, стараясь не увлекаться кредитами. Поэтому сейчас долговая нагрузка у компании невысока и деньги на достройку существующих объектов есть, говорит он.

По данным Цогоева, за время кризиса коммерческая недвижимость в России подешевела на 30-40%. Но и по таким ценам покупать кризисные активы готовы не

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 октября, № 170

многие. «Подешевели объекты плохого качества, которые нашей компании неинтересны. А по-настоящему качественные объекты пока не настолько сильно упали в цене», — говорит представитель AFI Development Наталья Иванова. TriGranit Development тоже рассматривает возможность купить кризисные активы, но на качественные проекты цены практически не падают, соглашается Романовская.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ТОРГОВЛЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В последнем варианте законопроекта о торговле остались и госрегулирование цен, и запрет сети открывать новые магазины, если ее доля превышает 25%. Но госрегулирование вряд ли будет работать, а запрет предлагается отсрочить на год

«Ведомости» ознакомились с последней версией документа, которую подготовил ко второму чтению комитет экономической политики Госдумы.

Статья о пороге доминирования, вызвавшая наиболее ожесточенное сопротивление ритейлеров, претерпела изменения. Изначально она запрещала сети с оборотом более 1 млрд руб. приобретать и строить новые магазины, если ее доля превышает 25% от объема реализованных продовольственных товаров (в денежном выражении) внутри городского округа, муниципального образования, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга.

Из последней версии исчезло ограничение по обороту. Абсолютная величина вообще тут невозможна, в таком случае нельзя было бы учитывать инфляцию, объясняет зампред комитета по экономполитике, руководитель рабочей группы по подготовке законопроекта Андрей Голушко. Изъятие из статьи ограничения в 1 млрд руб. считает верным и председатель совета директоров ГК «Виктория» Николай Власенко: «Сумму в 1 млрд руб. генерирует магазин в 3000 кв. м». Но порог доминирования в 25% сохранился (для остальных компаний в России — 35%). «Мы не сможем развиваться в небольших населенных пунктах, — сетовал совладелец сети «Магнит» Сергей Галицкий. — К примеру, в муниципальном округе 20 деревень, в 10 из которых мы открыли по одному магазину и заняли долю более 25%. Получается, в остальных деревнях мы уже не можем открывать магазины». «Задним числом мера о пороге доминирования работать не будет», — напоминает Голушко.

Приятной новостью для торговцев станет то, что ввести эту статью в действие предлагается на год позже самого закона — с 1 января 2011 г. Чиновники антимонопольной службы объясняют, что методику, по которой им предстоит считать долю сети на рынке, еще только предстоит разработать — на это нужно

время. Но правительство перенос сроков не поддерживает, говорит замминистра промышленности и торговли Станислав Наумов (сопровождает проект от правительства); такой разницей, по его мнению, только запутает поставщиков и ритейлеров.

Еще одно нововведение — госрегулирование цен на социально значимые продовольственные товары. Если за месяц в регионе цена на такой товар вырастет в 1,5 раза и больше, правительство установит на него предельную розничную цену, которая будет действовать до 90 дней. Наумов считает, что это отвечает интересам потребителей. Власенко говорит, что рост цены более чем на 50% за месяц — случай исключительный: «Применяться данная норма будет не часто».

Запретят ритейлерам и продажу товаров с отрицательной торговой наценкой, когда розничные цены ниже закупочных. Это будет разрешено, только если истекло более 80% срока годности товара, если торговый объект прекращает свою деятельность или она приостановлена на срок, превышающий срок годности товара. Эта норма нацелена на защиту малого бизнеса от демпинга со стороны сетей. Власенко считает, что такой запрет прежде всего лишит потребителя возможности покупать товар по низкой цене.

В закон могут быть внесены еще отдельные правки, но «базово все сохранится», утверждает Голушко. Второе чтение пройдет в первой половине ноября, обещает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

CARREFOUR ПЕРЕХОДИТ НА ФИНСКИЙ

Kesko интересуется активами французов в России

Компания Kesko, несмотря на неудачную попытку приобрести питерскую «Ленту», не оставляет попыток вывести на российский рынок свою сеть супермаркетов K-Food. На этот раз финны заинтересовались магазинами уходящей из России Carrefour. Помимо Kesko на площади Carrefour претендуют крупнейшие игроки рынка ритейла — «Лента», «О'Кей», «Ашан» и X5 Retail Group.

Об интересе Kesko к российским площадям Carrefour вчера заявил главный финансовый директор компании Ария Тальман, сообщает агентство Reuters. Напомним, в сентябре финский ритейлер, управляющий в России магазинами товаров для ремонта.

K-Rauta, объявил о планах развития своей продуктовой розницы — K-Food. По словам директора российского отделения K-Rauta Микко Пасанена, сеть должна была расширяться как за счет открытия собственных магазинов, так и за счет возможных сделок M&A. По всей видимости, финны предпочли покорять Россию за счет поглощений, на которые компания планирует потратить «значительные средства».

В российском активе Carrefour находится всего два магазина в Москве и Краснодаре, а до конца года планируется запустить еще один в Липецке. Общая площадь магазинов составляет около 27,5 тыс. кв. м. Помимо этого в российском портфеле французов находится ряд предварительных соглашений по аренде площадей, в том числе в столичном торговом центре «Ривер Молл». По-видимому, эти соглашения будут разорваны и не войдут в сделку.

В качестве претендентов на магазины Carrefour называются также «Лента», «О'Кей», «Ашан» и X5 Retail Group. В компаниях «О'Кей», «Лента» и X5 Retail Group возможную сделку с Carrefour не комментируют. Руководитель по внешним коммуникациям «Ашана» Мария Курносова сообщила РБК daily, что предложений от Carrefour компания не получала. В российском представительстве Carrefour ситуацию вокруг продажи бизнеса не комментируют.

Напомним, о своем решении свернуть бизнес в России после четырех месяцев работы французы сообщили на прошлой неделе. Реализуя требования акционеров об уходе с развивающихся рынков, Carrefour продает имеющиеся площади в нашей стране. В то же время прекращать деятельность в других регионах ритейлер не планирует.

Такой шаг компания объяснила «отсутствием достаточных перспектив органического роста и возможностей для поглощений в краткосрочной и долгосрочной перспективе, что позволило бы Carrefour занять лидирующие позиции в стране». Говоря другими словами, французов разочаровала невозможность захватить российский рынок ритейла в короткий срок. Так, сеть

рассматривала несколько вариантов по покупке российских ритейлеров, в том числе контрольного пакета в «Седьмом континенте», однако сделка так и не состоялась.

Французы пообещали, что магазины под брендом Carrefour будут работать до тех пор, пока не будут найдены на них покупатели. В то же время на рынке говорят о том, что уходить окончательно Carrefour не собирается. Получить хотя бы небольшую долю рынка торговли в России ритейлер теперь рассчитывает за счет относительно недорогого метода — франчайзинга. Так, компания предлагает отечественным ритейлерам возможность развивать сеть магазинов под брендом Carrefour. Однако большинство участников рынка вполне довольны своими вывесками и не горят желанием их сменить на французский «Перекресток» (в переводе — Carrefour. — РБК daily). О своем интересе к совместной работе с французами говорят только в группе компаний «Виктория».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

С ВЕРОЙ В ПОТРЕБСЕКТОР

В 2010 году аналитики ждут его роста

Согласно исследованию ИК «Атон», будущий год станет благоприятным для компаний потребительского сектора с точки зрения макроэкономической ситуации. Самыми привлекательными для инвестиций в «Атоне» считают ритейлеров «Магнит» и «М.Видео», агропромышленную группу «Черкизово» и производителя лекарств «Верофарм». По всему сектору эксперты компании ожидают увеличения выручки на 34%, а прибыли — на 78%.

В нынешнем году котировки большинства компаний потребительских рынков росли активнее российских индексов, говорится в отчете «Атон». По словам аналитиков компании, в течение девяти месяцев дисконт между оценками стоимости российских предприятий потребсектора и средним показателем сопоставимых компаний развивающихся рынков существенно сократился.

Аналитики «Атона» прогнозируют, что в следующем году потребительский сектор продемонстрирует рост выручки на 34%, а прибыли — на 78%, «с последующим более сдержанным, но по-прежнему весьма привлекательным ростом чистой прибыли примерно на 37% в 2011 году». Самыми привлекательными компаниями сектора в «Атоне» считают «Магнит», «М.Видео», а также рекомендуют покупать акции группы «Черкизово» и «Верофарма». Акции розничной сети «Седьмой континент» эксперты советуют продавать, а по всем остальным анализируемым компаниям дают рекомендацию «держаться».

Аналитик UniCredit Securities Наталья Смирнова, кроме «Магнита», выделяет акции и другого ритейлера-дискаунтера — «Дикси». «Магнит» планирует направить средства, полученные от допэмиссии, в дальнейшее развитие, что будет способствовать росту показателей компании и открытию новых магазинов, — поясняет она. — «Дикси» сейчас начала совершенствовать логистическую платформу, и в результате мы можем увидеть улучшение рентабельности». К тому же акции «Дикси» сейчас наиболее дешевые среди других компаний продуктового ритейла, добавляет аналитик.

В ряду российских игроков потребительских рынков г-жа Смирнова также отмечает компанию «Фармстандарт», которая может сыграть на ожиданиях сделок слияний и поглощений. «К тому же у нее небольшая долговая нагрузка, — отмечает эксперт. — А если улучшится потребительский спрос, то будут покупать более дорогие лекарства и витамины, что скажется на рентабельности компании».

Светлана Суханова из UBS считает привлекательными акции X5 Retail Group и «Фармстандарта». Потенциал роста бумаг X5 она оценивает в 27%, «Фармстандарта» — в 37%. Из компаний, специализирующихся на производстве продуктов питания, аналитик «КИТ Финанс» Наталья Колупаева выделяет «Вимм-Билль-Данн»: «Это сильный игрок, обладающий достаточным запасом прочности не только для преодоления кризисного периода, но и усиления своих позиций на рынке в среднесрочной перспективе». По мнению г-жи Колупаевой, учитывая достаточный запас ликвидности, от ВБД можно ждать сделок M&A. Планируемое увеличение ликвидности бумаг компании в ADR, по ее словам, послужит дополнительным драйвером роста интереса инвесторов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Industrial / Land

ФИННЫ УПАКОВАЛИ НЛК

Itella Group докупила 10% российского логистического оператора

Несмотря на кризис, финский почтовый оператор Itella Group не отказался от возможности докупить 10% долей в Национальной логистической компании (НЛК). Пока финны заплатили продавцу "Росеврогрупп" €22 млн, но если НЛК покажет хорошие финпоказатели, Itella готова доплатить еще €15 млн. Когда в апреле Itella купила 90% НЛК, российский рынок логистических услуг оценивался в \$70 млрд, но за время кризиса объем перевозок и хранения товаров внутри страны сократился на четверть.

В среду Itella Logistics заплатила €22 млн "Росеврогрупп" за 10% доли в НЛК, говорится в сообщении финского оператора. Впрочем, в опубликованном вчера отчете Itella Group за девять месяцев этого года фигурирует другая сумма выкупа доли в НЛК — €37,4 млн. Директор по коммуникациям Itella Logistics Йоханна Котила сообщила "Ъ", что зафиксированная в отчете цена будет выплачена в том случае, если "будут достигнуты определенные показатели (развития НЛК.— "Ъ")". В "Росеврогрупп" не стали комментировать сделку.

Выкуп 10% НЛК финны осуществили в рамках опционного соглашения, подписанного с "Росеврогрупп" весной 2008 года. Тогда Itella Logistics заплатила €200 млн за 90% НЛК (см. "Ъ" от 29 апреля 2008 года). Свои 38% Национальной логистической компании финскому оператору продал венчурный фонд Citigroup Venture Capital International Growth Partnership. "Росеврогрупп" продала 52%, сохранив за собой 10% НЛК. Тогда стороны объясняли, что оставшаяся у "Росеврогрупп" доля НЛК позволит российской стороне сохранить контроль над таможенной логистикой. Даже несмотря на кризис, финский контрагент вынужден выкупить оставшуюся долю, так как за неисполнение опциона ему грозили бы штрафные санкции, сообщил "Ъ" бывший сотрудник одного из подразделений "Росеврогрупп". Более того, финнам пришлось погасить долги своих российских

"дочек" на €138,3 млн, говорится в отчете Itella Group (головной структуры Itella Logistics).

Itella Logistics входит в Itella Group (ранее Finpost), собственником которой является правительство Финляндии. Основная специализация — логистика и почтовые услуги. За девять месяцев этого года объем выручки всей группы составил €1,328 млрд, из них €525,4 млн приходится на Itella Logistics.

НЛК создана в 1995 году. Вместе с "Росевродевелопментом", Росевробанком, "Росевроотелем" входит в "Росеврогрупп". Оборот НЛК за 2008 год — €180 млн. Основные владельцы "Росеврогрупп" — Сергей Гришин (59,14%), Илья Бродский (14,5%), Андрей Суздальцев (14,7%).

Получив НЛК полностью под свой контроль, Itella Logistics перешли 480 тыс. кв. м складских помещений класса А в Москве и регионах, из которых почти 40% находятся в собственности российской компании. Itella Logistics стала вторым иностранным игроком, вошедшим на российский рынок логистических услуг посредством покупки местного игрока. В октябре 2007 года это сделал британский фонд Raven Russia, выкупив за \$10 млн 50% долей логистического провайдера "Авалон логистик".

Itella Logistics вошла на российский рынок за четыре месяца до того, как кризис коснулся России. По данным маркетингового агентства Step by Step, до кризиса в России ежегодный рост составлял 6-7% против 3-4% в Евросоюзе. В апреле 2008 года эксперты оценивали емкость российского рынка в \$70 млрд и прогнозировали рост к 2010 году до \$120 млрд. Сейчас о таких показателях надо забыть, уверен заместитель гендиректора KLP Logistics Игорь Дицков. По его словам, с сентября 2008 года по август 2009 года объем перевозок товаров и их хранения внутри страны сократился на четверть. Но, утверждает господин Дицков, у Itella Logistics есть возможность перевозить грузы из Финляндии, откуда до сих пор морским транспортом в центральную Россию импортируется почти две трети европейских товаров.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

PARTNER LOGISTICS ПОЕДЕТ В «АГРОТЕРМИНАЛ»

Один из крупнейших логистических операторов в Западной Европе, компания Partner Logistics, арендовала 13 000 кв. м складских площадей в комплексе «Агротерминал».

Консультантом сделки выступила компания Knight Frank. Договор аренды с ООО «Агротерминал», девелопером многотемпературного складского комплекса класса «А», был подписан 21 октября 2009 года на торжественной церемонии открытия объекта. По словам Руслана Готыжева, заместителя директора департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank, на арендованной площадке емкостью свыше 20000 паллето-мест компания Partner Logistics планирует обслуживать крупнейших поставщиков, производителей, дистрибьюторов и ритейлеров замороженных продуктов питания, работающих на российском рынке.

В России Partner Logistics представлены в двух городах: Санкт-Петербурге и Москве. В Санкт-Петербурге компания уже приобрела земельный участок в собственность и ведет строительство складского комплекса недалеко от аэропорта Пулково. В 2008 году компания арендовала 6 000 кв. м складских площадей в комплексе Евразии «Северное Домодедово» в Москве, откуда уже ведется обслуживание ряда клиентов. В конце 2008 года было принято решение о расширении складских площадей в московском регионе, с целью предоставления логистических услуг, компаниям, работающим в сфере замороженных продуктов питания. Проведя детальнейший обзор рынка, компания Partner Logistics выбрала комплекс «Агротерминал».

В начале 2008 года фонд прямых инвестиций в недвижимость Accent Russia Opportunity Fund под управлением Accent Real Estate Investment Managers совершил инвестиционное приобретение доли предприятия ООО «Агротерминал». «Агротерминал» - уникальный объект для российского рынка, отличающийся своим исключительным качеством. Partner Logistics привлекала независимых технических специалистов международного уровня для проверки качества строительства комплекса. Итог проверок - полное соответствие всем стандартам и требованиям, предъявляемым к комплексам класса «А», в ходе проверок не выявлено ни одного недочета», - комментирует Антон Репин, заместитель директора департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 октября, № 170

Владислав Рябов, Colliers International: На морозильные площади, как правило, арендные ставки могут быть в 3-4 раза выше, чем на отапливаемые склады. Соответственно, это около \$300-450 за кв. м. Говорить о дисконте сложно, так как мы не знаем условий сделки. Определенно уровень ставки по сравнению с возможным в прошлом году сократился на 20-30%. Средние ставки по комплексу не выше рыночных, о чем свидетельствуют переговоры с нашими потенциальными арендаторами по данному объекту. Ставки аренды зависят от температурного режима: самые низкие ставки на теплые помещения, более высокие ставки на холодильники, самые дорогие - на морозильные камеры.

Конкурентами «Агротерминала» являются: 1) хладокомбинаты, находящиеся непосредственно в Москве, но эти помещения значительно уступают по качеству и потерям площадей; 2) складские терминалы, представляющие услуги ответственного хранения (такие как, например, «КПД-Карго» на Новорязанском шоссе, «Мираторг» на Каширском шоссе и др.)

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ОТЕЛЬЕРЫ НЕ ДОЖДАЛИСЬ

Гостей

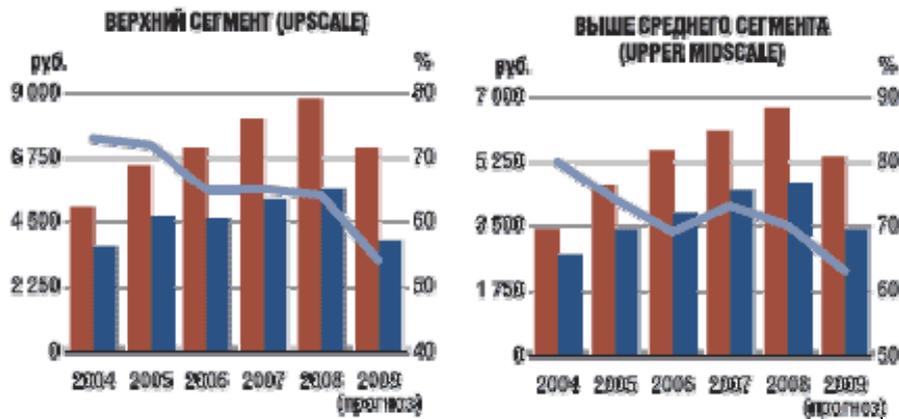
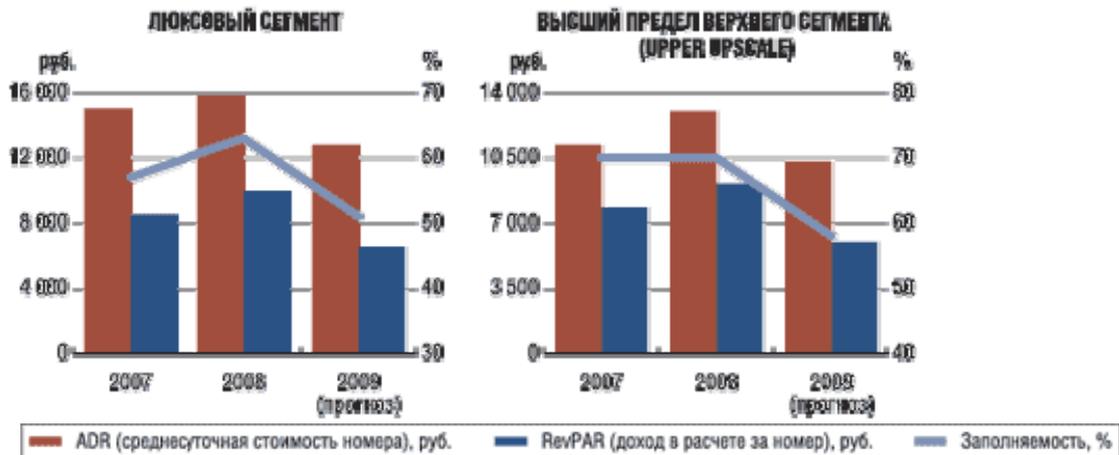
Начало делового сезона, на которое обычно возлагают большие надежды участники рынка недвижимости, не смогло переломить ситуацию в гостиничном сегменте. В сентябре отельеры продолжали практику значительных скидок, с тем чтобы загрузить хотя бы половину своих номеров. По итогам года показатели гостиничного рынка упадут до минимальных значений за последние пять лет, считают эксперты.

Пытаясь обеспечить заполняемость объектов, владельцы гостиниц еще в конце прошлого года стали снижать цены и не отказались от дисконтов до сих пор. По прогнозам компании DTZ, суточное размещение по итогам года в среднем подешевеет на 20%, а доходы отельеров с номера упадут в зависимости от уровня объектов на 25—35%.

Сильнее всего от кризиса пострадали наиболее дорогие гостиницы (ценой свыше 10 тыс. руб. за сутки), подсчитали аналитики. Директор группы гостиничной недвижимости DTZ в России и СНГ Дэвид Дженкинс объясняет, что более дешевым отелям удалось избежать сильного снижения заполняемости за счет активного привлечения групп. «Однако это привело к значительному снижению среднего тарифа (ADR), а следовательно, и показателя выручки на номер (RevPAR)», — замечает он.

В целом показатели гостеприимной отрасли за этот год будут наиболее низкими с 2005 года, когда только начиналось становление рынка отелей в России. Улучшение на гостиничном рынке аналитики ожидают только в конце 2010 года. В то же время из-за выхода новых гостиниц (свыше 1 тыс. номеров) на рынок серьезного роста ценника и выручки отельеров в следующем году не предполагается.

ПОКАЗАТЕЛИ ГОСТИНИЦ



◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

RAIFFEISEN СПОТКНУЛСЯ О ВЫСОТУ SAN GALLY

Девелоперская компания Raiffeisen Evolution, учрежденная банком Raiffeisen и Strabag, вынуждена сокращать проект многофункционального комплекса на треть из-за новых градостроительных норм в Петербурге

San Gally Park Center на 2 га территории бывшего завода «Буммаш» на Лиговском проспекте, 60, предполагал строительство 118 000 кв. м, в том числе бизнес-центр класса А площадью 58 000 кв. м, четырехзвездочную гостиницу на 230 номеров, а также торговые площади на 7000 кв. м.

Проектом занимается ЗАО «Парк центр», принадлежащий Raiffeisen Evolution и бывшим владельцам «Буммаша», говорит директор по развитию проектов Raiffeisen Evolution Харальд Шаллер. Он сказал, что после введения в начале года в Петербурге новых правил землепользования и застройки в этом месте разрешено строить дома не выше 27 м, а проект предполагал 42 м в высоту. Партнеры решили сократить проект на 30% — соответственно, снизятся и инвестиции, говорит Шаллер. Решено отказаться от гостиницы, поскольку отель требует больших инвестиций и медленно окупается, а также, возможно, будет снижена классность комплекса, добавляет источник, близкий к его российскому партнеру. Он говорит, что компания попытается изменить высотный регламент, заявка на отклонение от разрешенных параметров будет подана на следующей неделе.

В этом квартале по закону возможно строительство не выше 28 м по фасаду и 33 м внутри квартала, подтвердил чиновник Смольного.

Практика уже есть. Первым процедуру отклонения от высотных параметров в Петербурге прошла «внучка» «Газпрома» — компания «ОДЦ «Охта», которая для строительства небоскреба на Охте добилась отклонения от разрешенной высотности со 100 до 403 м. Повторить это уже хотят 23 компании, сообщил представитель Смольного.

В случае с ОДЦ «Охта» окончательное решение принимало городское правительство, но на прошлой неделе оно изменило процедуру утверждения

отступления от максимально разрешенных высот. Теперь после проведения публичных слушаний и одобрения городской комиссии по землепользованию и застройке решение оформляется распоряжением комитета по градостроительству и архитектуре. Процедура остается прежней, меняется лишь вид документа, подтверждающего решение комиссии, сообщили в пресс-службе вице-губернатора Романа Филимонова.

Закон предполагает отступление в исключительных случаях, «Парк центру» будет сложно доказать, что у его участка в центре города неблагоприятные характеристики, считает Александр Карпов, гендиректор центра экспертиз «Эком». Иностранному инвестору должен быть готов к тому, что решение об отступлении будет вызывать скандалы со стороны защитников исторического центра, что может нанести вред его репутации, полагает он.

◆ [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](#)