

## Offices / General

### Штаб переехал

В кризис некоторым компаниям удалось выгодно решить наболевший квартирный вопрос — перебраться в более просторный офис, с окраины — в центр или снять помещение, о котором до кризиса нельзя было и мечтать. Снижение ставок сильно способствовало этому процессу.

### Colliers International FM окажет услуги Extropolis

Компания Colliers International FM заключила договор на обслуживание офисных помещений компании Extropolis.

## Retail

### «Золотой Вавилон» не закроют

Власти пообещали не закрывать крупнейший городской торговый центр в Европе «Золотой Вавилон».

### Привет Исмаилову

Производство отечественной одежды выросло после закрытия Черкизовского рынка.

## Regions

### Экс-совладельцы "Копейки" выросли из ритейла

Сергей Ломакин и Артем Хачатрян вложат \$130 млн в торговый центр.

### В Воронеже откроется «Мега»

ИКЕА планирует открыть «Мегу» в Воронеже в 2012 году.

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

### ШТАБ ПЕРЕЕХАЛ

*В кризис некоторым компаниям удалось выгодно решить наболевший квартирный вопрос — перебраться в более просторный офис, с окраины — в центр или снять помещение, о котором до кризиса нельзя было и мечтать. Снижение ставок сильно способствовало этому процессу.*

Владелец Liveinternet Герман Клименко в ноябре арендовал офис по выгодной цене в столичном Нескучном саду для своего нового проекта — информационного сайта, который будет специализироваться на зарубежной недвижимости и офшорах. Отремонтированное дореволюционное здание (пристройка к Андреевскому монастырю) находится в 10 м от пароходного причала на Андреевской набережной и обойдется в 9000 руб. за 1 кв. м в год, рассказал Клименко. Пока для пятерых сотрудников он арендовал 160 кв. м, но собирается занять еще 300 кв. м, оставшихся в доме. Раньше, катаясь на прогулочном пароходе по Москве-реке, он завидовал тем, кто так удачно расположился прямо на берегу, теперь в роли такого счастливчика к лету надеется оказаться сам. «Цены откатились к ставкам десятилетней давности, — считает он. — К примеру, на Кутузовском проспекте, если рассматривать не первую линию домов, можно найти хорошее помещение по \$350 за 1 кв. м». Именно там Клименко уже присмотрел еще одно помещение, куда собирается перевезти офис другого проекта — портала 3DNews, сейчас он базируется на «Рижской». Бизнесмен утверждает, что для многих интернет-компаний наступила пора переездов в лучшие помещения.

### Статусный обмен

«Аэрофлот» перевез часть офиса на Арбат, арендовав 7000 кв. м в бизнес-центре Midland Plaza. Теперь там разместилось руководство авиаперевозчика, и топ-менеджеры работают в более статусном месте. Раньше сотрудники компании сидели в нескольких зданиях — в районе метро «Аэропорт» и в «Шереметьево». «Зачем стратегам, финансистам, юристам каждый день мотаться в “Шереметьево”? Ведь Минтранс, Белый дом, офисы компаний-партнеров находятся в центре города, — объяснил Виталий Савельев, гендиректор компании, в интервью “Ведомостям”. — Если отказаться от аренды трех зданий и въехать в один офис на Арбате, то экономия составит 140 млн руб. в год. Кстати, у меня кабинет есть и в

Мелькисарове (“Шереметьево”), и на Арбате. Я несколько дней в неделю намерен работать в Мелькисарове, там же будем проводить все производственные совещания».

Однако оптимизации невозможно было бы достичь без сокращений — «Аэрофлот» уже сократил 564 человека и планирует сократить еще несколько тысяч сотрудников.

Переезд в лучший офис — логичный шаг в ситуации, когда ставки аренды падают и появляется много предложений от собственников недвижимости, комментирует Франсуа Нонненмашер, заместитель директора департамента офисной недвижимости компании Colliers International. «У арендаторов, занимающих площади в не очень качественных зданиях даже близко к центру, появилась возможность переехать в новые и более современные здания», — говорит он. И приводит в пример центр исследований компании Samsung Electronics, который раньше находился на 2-й Брестской улице, а в этом году переехал в район ТТК в БЦ «Двинцев». «Типичный пример, когда компания выбрала местоположение более отдаленное, сделав выбор в пользу качества помещения и арендодателя», — отмечает Нонненмашер.

### **Под одной крышей**

Компания «Делойт» тоже сумела удачно превратить три офиса в один. В 2006 г. в «Делойт» работали 1050 сотрудников и московский офис располагался в деловых центрах «Моховая», «Романов двор» и «Бейкер плаза», что затрудняло организацию бизнес-процессов и работу цепочки поставок, уточняет Карина Назимова, административный директор компании «Делойт СНГ». «За это время число сотрудников выросло до 2000, и встал вопрос о поиске нового офиса, который смог бы объединить всех под одной крышей. — говорит Назимова. — Решение оказалось непростым: до кризиса спрос превышал предложение, и найти выгодный вариант было нелегко».

Компания рассматривала множество предложений, среди которых, в частности, был деловой центр «Москва-сити», но в результате остановилась на «Белой площади», с владельцем которой в том же году заключили контракт на аренду 30 000 кв. м в офисе класса А на выгодных условиях. «Таким образом “Делойт” смогла оптимизировать затраты на аренду площадей и более эффективно выстроить внутренние бизнес-процессы, — уверяет Назимова. — И сотрудникам стало удобнее добираться до работы: офис находится близко от метро и от трассы скоростного сообщения с аэропортом “Шереметьево”, что особенно важно для тех, кто часто летает в командировки, а их у нас почти 50%».

**Стратегия выжидания**

Впрочем, в 2009 г. было не так много переездов. Большинство сменивших адрес — небольшие компании (из 20-30 сотрудников), которые достаточно мобильны, и переезд их офисов обычно обходится недорого, замечает Нонненмашер.

Российский продавец рекламы «Видео интернешнл» (ВИ) отказался от затратного переезда, не подписав договор аренды, который был предварительно согласован в конце 2008 г. Компания в мае этого года должна была съехаться из трех офисов, расположенных на западе Москвы, в один — бизнес-центр Riga Land, расположенный на 7-м км от МКАД по Новорижскому шоссе. «Мы не отказались от идеи переезда совсем, но решили отложить его, ощутиمو сократив таким образом расходы в этом непростом для нас году», — говорит Антон Чаркин, PR-директор ВИ.

ТНК-ВР тоже отказалась от планов переезда в район МКАД из-за смены стратегии развития и сейчас ведет переговоры с собственником БЦ Nord Star, добавляет Нонненмашер. «В основном арендаторы фокусировались на снижении ставки, оставаясь в тех же помещениях, даже продлевая аренду на 3-5 лет, — говорит он. — Раньше многие компании снимали площади с излишком (рассчитывая на 10-20% ежегодного роста числа персонала). Для них самым эффективным способом оптимизации расходов по аренде было бы договориться с арендодателем о возврате лишних площадей с возможной оплатой неустойки».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**COLLIERS INTERNATIONAL FM ОКАЖЕТ УСЛУГИ EXTROPOLIS**

Компания Colliers International FM заключила договор на обслуживание офисных помещений компании Extropolis. Общая площадь офисных помещений, принятых в эксплуатацию, составляет 1 241 кв. м. Согласно договору, пакет услуг включает в себя полное техническое обслуживание инженерного оборудования и систем офиса, услуги по поддержанию чистоты и порядка, а также обеспечение безопасности. Офисные площади расположены на территории БЦ «Морозов», входящего в состав бизнес-квартала «Красная Роза».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### «ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН» НЕ ЗАКРОЮТ

Власти пообещали не закрывать крупнейший городской торговый центр в Европе «Золотой Вавилон».

Напомним, накануне появилась информация о том, что у столичных властей имеются претензии к девелоперу торгового центра в связи с тем, что он не приспособлен для инвалидов.

«Закрывать торговый центр мы не собираемся, заставим их сделать все правильно», - заявил сегодня руководитель столичного департамента потребительского рынка и услуг Владимир Малышков. Читновник добавил, что при открытии торгового центра незаконно прошла госприемка, были подложные документы о том, что для инвалидов в центре все обустроено. В связи с этим власти направили документы в ГУВД для проведения разбирательства. Эти обвинения в «Патеро Девелопмент» назвали «недоразумением» .

По словам Малышкова, ранее руководству торгового центра предложили составить график для проведения дополнительных работ по обустройству торгового центра для инвалидов, «но никто не отреагировал сразу». В то же время, Мосгосстройнадзор уже уведомил застройщика об отзыве разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, в связи с чем в настоящее время законных оснований для работы торгового центра нет.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### ПРИВЕТ ИСМАИЛОВУ

*Производство отечественной одежды выросло после закрытия Черкизовского рынка*

Устранение рассадника контрафакта и контрабанды — Черкизовского рынка, подконтрольного бизнесмену Тельману Исмаилову, привело к увеличению

производства одежды в России, рассказал вчера на «прямой линии» с россиянами премьер-министр Владимир Путин. Самые высокие темпы роста — 16%, по данным главы правительства, продемонстрировал сегмент производства брюк. Официальная статистика дает обратные данные, а участники текстильного рынка отмечают, что с закрытием Черкизона теневой рынок одежды не исчез, а лишь поменял «место жительства».

По словам Владимира Путина, закрытие Черкизовского рынка поддержало легкую промышленность России. «Мелкооптовое торговое звено стало ориентироваться на отечественного производителя», — пояснил он. Согласно приведенным премьер-министром данным, объем производства трикотажа увеличился на 3%, костюмов — на 13%, брюк — на 16%.

Данные Росстата за десять месяцев 2009 года противоречат словам премьера. Так, за январь—октябрь нынешнего года в России было произведено 1,9 млн костюмов, что на 31,8% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, и 7,75 млн пар брюк (на 14,4% меньше). Между тем с июля, когда был закрыт Черкизовский рынок, показатели отрасли действительно начали расти от месяца к месяцу. Первый вице-президент Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности Надежда Самойленко отмечает рост производства трикотажа, платьев и комбинезонов.

Опрошенные РБК daily эксперты единогласно утверждают, что для роста отечественной легкой промышленности необходимо бороться с продукцией «неизвестного происхождения». По словам г-жи Самойленко, контрафакт занимает более 40% рынка одежды в России, тогда как на отечественных производителей приходится всего 20%. В 2008 году объем российского рынка одежды составил 40—41 млрд долл., подсчитали в Discovery Research Group. Основной поток контрабанды идет из Китая и Турции. «Если меры по борьбе с контрафактом будут ужесточаться и дальше, наша промышленность готова нарастить долю до 50%», — обещает г-жа Самойленко.

Губернатор Ивановской области Михаил Мень рассказал РБК daily об инициативе, внесенной на рассмотрение Минэкономразвития, по введению заградительной таможенной пошлины на ввоз тканей и одежды. «Конечно, такие пошлины могут быть введены только на те товары, аналоги которых производятся на территории России», — подчеркнул г-н Мень. По словам собеседника РБК daily, мужские

костюмы отечественного производства уже сейчас занимают 80% в общероссийских продажах.

В то же время владельцы торговых сетей жалуются, что товары российского производства далеко не всегда могут выдержать конкуренцию с зарубежными аналогами. «Среди российских компаний есть те, кто производит качественную и недорогую одежду, но их, к сожалению, пока немного», — говорит гендиректор сети «Вещь!» Ольга Еремеева. Она добавляет, что немногие отечественные производители способны обеспечить продукцией всю сеть из 57 магазинов. «Им просто не хватает мощностей, — замечает г-жа Еремеева. — Зато такие мощности есть в Белоруссии». Президент Finn Flare Ксения Рясова рассказала РБК daily, что с начала кризиса компания частично перешла на российское производство. «Это было выгодно, когда доллар стоил 38 руб. Сейчас, при курсе 29 руб., это потеряло смысл», — говорит она.

Представители швейного бизнеса, в свою очередь, утверждают, что товары, которые продавались на Черкизовском рынке, никуда не исчезли — они перераспределились по другим рынкам, таким как «Лужники» и «Москва» в Люблино. По мнению ритейлеров, «рыночный» покупатель не изменил своей психологии, не перешел в сетевые магазины, а продолжил закупаться на действующих рынках.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ЭКС-СОВЛАДЕЛЬЦЫ "КОПЕЙКИ" ВЫРОСЛИ ИЗ РИТЕЙЛА**

*Сергей Ломакин и Артем Хачатрян вложат \$130 млн в торговый центр*

Инвесткомпания SUN Investments Partners, созданная основателями торговой сети "Копейка" Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном, купила за \$30 млн недостроенный торговый центр Omega Plaza в центре Новосибирска. К 2013 году компания намерена завершить строительство торгцентра площадью 90 тыс. кв. м, вложив в него еще около \$100 млн. До сих пор бизнесмены предпочитали инвестировать в ритейл, а не в недвижимость.

Инвесткомпания SUN Investments Partners господ Ломакина и Хачатряна приобрела у RID Group (развивала сети спорттоваров Iguana, Killer Loop и др., головное ЗАО "РИД Групп" сейчас походит процедуру банкротства) недостроенный торгово-развлекательный центр Omega Plaza, расположенный на площади Маркса в Новосибирске. Об этом "Ъ" рассказали сразу несколько источников из окружения бизнесменов, уточнив, что площадь недостроя составляет около 20 тыс. кв. м, в сделку также вошел участок площадью 3,2 га. Новым собственником участка является ООО "Аланса Групп", которое, по данным "СПАРК-Интерфакса", на 100% принадлежит кипрской "Вандертауэр Энтерпрайзес Лтд". SUN Investments Partners — бенефициар "Аланса Групп", подтвердил "Ъ" директор управления развития SUN Константин Архипов.

По задумке RID Group Omega Plaza должен был занять площадь 140-160 тыс. кв. м, но в октябре 2008 года из-за недостатка финансирования проект был заморожен и выставлен на продажу. Тогда директор по строительству RID Group Игорь Иванов рассказывал, что в конце 2007 года Райффайзенбанк оценил здание и участок в \$80 млн, но "с учетом ухудшения конъюнктуры рынка" группа готова была продать проект за \$60 млн. Господам Ломакину и Хачатряну недострой достался не более чем за \$30 млн, уточнил господин Архипов.

Он добавил, что SUN Investments Partners разработала собственную концепцию торгцентра: его общая площадь составит 90 тыс. кв. м, в том числе 56 тыс. кв. м

арендной зоны на четырех этажах. Стоимость нового проекта он оценивает в \$100 млн, строительство должно начаться весной 2010 года, а ввести центр в строй планируется к 2013 году. Сменит ли Omega Plaza название, еще не решено, говорит господин Архипов. SUN Investments Partners рассчитывает привлечь в качестве соинвестора фонд прямых инвестиций, который вложит часть средств в проект, но так, чтобы по итогам сделки у господ Ломакина и Хачатряна осталось не менее 25% в "Аланса Групп", рассказывает господин Архипов. При этом подбирать арендаторов компания начала уже сейчас, утверждает он. Руководитель PR-департамента сети Real (входит в Metro Group) Елена Асанова говорит, что ее сети предложено стать "якорным" арендатором этого торгцентра, но положительного решения ритейлер еще не принял.

Сергей Ломакин вместе с Артемом Хачатряном и Александром Самоновым до февраля 2007 года владели 50% сети "Копейка" (по 10% и 30% соответственно). В феврале бизнесмены продали свои доли ФК "Уралсиб" (теперь контролирует 100% "Копейки") примерно за \$650 млн. Созданная в 2008 году господами Ломакиным и Хачатряном инвесткомпания SUN Investments Partners владеет 25% продуктовой сети "Монетка", 100% сети магазинов Fix Price (все по одной цене) и 33% обувной сети "ЦентрОбувь". Раньше Сергей Ломакин и Артем Хачатрян покупали коммерческую недвижимость только для перепродажи. Так, после переуступки своих долей в "Копейке" "Уралсибу" бизнесмены стали приобретать торговые помещения в Москве и Московской области. Уже в октябре 2007 года они обменяли принадлежащие им 26 магазинов формата дискаунтер общей площадью около 30 тыс. кв. м на 25-процентную долю екатеринбургской сети "Монетка".

Директор новосибирской исследовательско-консалтинговой компании RID Analytics Елена Ермолаева отмечает, что Omega Plaza удачно расположен: например, работающий в том же районе торговый центр "Фестиваль" (27 тыс. кв. м) занимает сейчас пятое место в городе по количеству посетителей, обгоняя целый ряд более крупных объектов. К моменту запуска торгцентра арендные платежи могут вернуться на докризисный уровень, обнадеживает директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила: ежегодный доход от сдачи площадей в аренду может составлять около \$18 млн. В этом случае срок окупаемости проекта составит до семи лет, подсчитал он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**В ВОРОНЕЖЕ ОТКРОЕТСЯ «МЕГА»**

*ИКЕА планирует открыть «Мегу» в Воронеже в 2012 году.*

Шведский концерн ИКЕА намерен сдать в эксплуатацию воронежский торгово-развлекательный центр «Мега» в первом полугодии 2012 года, пишет «Коммерсантъ». Поддержку на предварительном этапе развития проекта ИКЕА оказывает ООО «Пятый сезон». Фирма, по собственным данным, осуществляет девелопмент земельных участков и объектов коммерческой недвижимости, проектирование зданий и многофункциональных комплексов, включая разработку градостроительных обоснований, выполняет функции технического заказчика. «Пятый сезон» управляет участками общей площадью более 1 тыс. га в Новоусманском районе, на которые и планирует привлечь инвестиции. Директором компании является Александр Масленников, в прошлом – топ-менеджер Воронежской девелоперской компании Евгения Хамина. Напомним, ИКЕА завершила сделку по покупке участка площадью около 100 га в Новоусманском районе в начале 2009 года. Существует предварительная договоренность о реализации проекта «Мега Воронеж» площадью порядка 176 тыс. кв. м с объемом вложений на уровне 4,5 млрд рублей. Инвестсоглашение до сих пор не подписано. «В отличие от российских девелоперов, которые часто выдают желаемое за действительное, иностранные перестраховываются, зато реализуют проект в четко указанное время», – уверен Александр Марков, совладелец воронежских ТЦ «Армада» и строящегося ТРЦ «Арена».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [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](#)