

Offices / General

Снесут на будущее

Центральный дом художника (ЦДХ) на Крымском Валу будет снесен, хотя инвестора, готового заняться новым строительством на этом месте, еще нет.

Что стоит строить

Московские девелоперы готовы согласиться на рентабельность ниже 30% годовых. Или отказываются от новых проектов, вынужденно завершая начатое и подыскивая покупателей на активы.

Зеленая наценка

Сегодня в Москве 3 бизнес-центра проходят сертификацию по «зеленому» стандарту BREEAM. Еще 10 зданий в столице и городе на Неве заявили об аналогичных намерениях. И хотя во всем мире устойчивые здания сегодня весьма популярны, по мнению экспертов, идея грин-девелопмента в России если и приживется, то в ближайшие 5 лет точно не будет иметь массового характера.

Сергей Полонский отсекает все вышнее

Башня "Федерация", как выяснилось, легко укорачивается.

Retail

Торговля без бонусов

Продуктовые сети могут лишиться всех вознаграждений

Warehouse

Бесклассовое сообщество

Консультанты, работающие на рынке складской недвижимости, выдают очень отличающиеся друг от друга результаты оценки рынка. Такая разница в оценках связана, прежде всего, с отсутствием общепринятой методологии оценки и системы классификации складских помещений. Кто-то учитывает одни помещения и не учитывает другие, кто-то наоборот. Как это влияет на рынок и не пора ли уже договориться?

Hotel

Lotte Hotel откроется в Москве не раньше апреля 2010 года

Гостиницы корейской сети Lotte Hotel & Resorts класса deluxe Lotte Hotel Moscow состоится в апреле-мае следующего года

Проект гостиницы на ул. Щорса в очередной раз пересмотрен

Участок на улице Щорса, на котором еще в 2006 году было решено строить гостиницу, подготовлен к очередным торгам.

Regions

Инвестор на Московском

Близкое к «Бизнес-линку» ООО «Форум» может получить для реконструкции под торгово-офисный центр здание на Московском проспекте, 94.

Новосибирский рынок ритейла осваивают новые игроки

Алтайская торговая сеть «Аникс» открыла в Новосибирской области два магазина.

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

СНЕСУТ НА БУДУЩЕЕ

Центральный дом художника (ЦДХ) на Крымском Валу будет снесен, хотя инвестора, готового заняться новым строительством на этом месте, еще нет

Распоряжение правительства РФ, подразумевающее снос здания ЦДХ и реализацию на его месте нового проекта, российский премьер Владимир Путин подписал 28 ноября этого года. Предложение о комплексном освоении территории согласно документу поступило от правительства Москвы, Минэкономразвития и Минкультуры. Часть нового здания будет передана в федеральную собственность для размещения Государственной Третьяковской галереи, а 38 800 кв. м отдадут столичной мэрии, которая разработает проект планировки территории и найдет инвестора. Общая площадь проекта, а также назначение передаваемых Москве площадей, в документе не уточняется.

ЦДХ площадью 60 000 кв. м занимает участок в 2,5 га на Крымском Валу. Около 60% здания принадлежит Росимуществу (на этих площадях располагается Третьяковская галерея), а остальное — Международной конфедерации союзов художников (МКСХ).

Чиновник правительства Москвы рассказал, что инвестор проекта будет выбран на конкурсе, но не смог сообщить, когда этот конкурс будет проведен, сославшись на то, что в условиях кризиса необходимо «достроить хотя бы то, что начали». Ранее компания «Интеко» Елены Батуриной предлагала возвести на месте ЦДХ здание под названием «Апельсин», проект которого был разработан архитектором Норманом Фостером. В «Апельсине» предлагалось разместить апартаменты, гостиницу и музей. В сложившейся экономической ситуации рассматривать ранее заявленные проекты преждевременно, однако в случае проведения конкурса по ЦДХ «Интеко» изучит его условия с точки зрения инвестиционной привлекательности, сообщил пресс-секретарь компании Геннадий Терехов.

Представитель Росимущества не смог ответить на вопросы «Ведомостей» о судьбе ЦДХ, а получить комментарии представителей Минэкономразвития и Союза художников не удалось. Ранее МКСХ выступала против сноса ЦДХ.

Площадка ЦДХ может быть привлекательна для инвесторов даже сейчас, ведь место знаковое, тем более что строительство займет не менее трех лет, а к этому времени кризис закончится, считает Михаил Гец, управляющий директор Praedium Oncor International. Если проект будет сопоставим с существующим зданием по площади, инвестиции в него составят не менее \$120 млн, считает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧТО СТОИТ СТРОИТЬ

Московские девелоперы готовы согласиться на рентабельность ниже 30% годовых. Или отказываются от новых проектов, вынужденно завершая начатое и подыскивая покупателей на активы

Любой новый проект в жилой или коммерческой недвижимости сейчас принесет не более 30% годовых, спекулятивные операции выгоднее, заявил на круглом столе «Ведомости-Недвижимость» Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Мизель — загородная недвижимость».

Начать или завершить

«Стартовавший сегодня проект вряд ли будет успешным через год», — соглашается Кира Смирнова, директор по стратегическому развитию GVA Sawyer. Но девелоперы не могут не строить, если намерены остаться в этом бизнесе, считает Андрей Васильев, гендиректор компании «Загородный проект». Яхонтов согласен: если точка невозврата пройдена, то целесообразнее завершить проект, на «полуфабрикат» покупателей найти трудно.

Анзори Хасия, советник главы представительства ФК «Открытие», отмечает, что сейчас девелоперы изобретают способы так снизить себестоимость, «чтобы какая-то маржа оставалась». Найти деньги на стройку сложно, зато сейчас хорошее время для ленд-девелопмента и проектирования, считает эксперт: это не требует больших вложений и позволяет через год-другой выйти на стройку уже в «другом» рынке. Сейчас гораздо комфортнее работать с московской бюрократией, отмечает Михаил Уринсон, управляющий директор компании «Алур».

Уменьшают издержки

Гендиректор Urban Group Андрей Пучков уверен: спрос на жилье экономкласса сейчас колоссальный. Его компания начинает в Сходне строительство 50 000 кв. м малоэтажного жилья. Планируемая себестоимость строительства — 30 000 руб. за 1 кв. м, а цена продажи — до 50 000 руб. В проект компания будет инвестировать сама, но переговоры с банками ведутся, рассказал Пучков.

Galaxy Group начинала строительство первой фазы (50 000 кв. м) ЖК «Бутово парк» (700 000 кв. м) год назад также за счет собственных средств, говорит гендиректор компании Евгений Штраух. «Рынок позволял так выстроить взаимоотношения с подрядчиками, что издержки были минимизированы», — делится он. У компании есть договоренность со Сбербанком о кредитовании второй очереди (150 000 кв. м). «Сейчас продаем по 58 000-65 000 руб., в 2010 г. будет 70 000 руб. за 1 кв. м», — уточняет Штраух.

«Сити — XXI век» в начале 2010 г. планирует вывести на рынок новый жилой комплекс класса «эконом+» в Строгине (в этом районе компания уже возводит жилье классов «бизнес» и «премиум»). «Цена определится ближе к концу года, примерно 100 000 руб. за 1 кв. м», — говорит руководитель PR-отдела компании Сергей Лядов.

ФСК «Лидер» рассчитывает в 2010 г. зарабатывать как на генподряде, так и за счет продажи квартир в строящихся компанией домах и поселке, рассказал ее президент Владимир Воронин. Форсировать продажи он не планирует, чтобы «войти в период роста цен с квартирами, а не с деньгами». Воронин не исключает, что будет рассматривать возможность приобретения площадок (до 200 000 кв. м) под новые проекты в Московском регионе.

Кандидаты на успех

Аналитики GVA Sawyer не рекомендуют инвесторам вложения в офисы: этот сегмент достиг насыщения. Виталий Антонов, гендиректор «Эспро девелопмента», подтверждает: «Даже если рынок восстановится через 1-2 года, все равно будет пустовать 10-15% — слишком много было введено».

Сейчас в Москве в среднем вакантно около 20% площадей в бизнес-центрах классов А и В, по данным Knight Frank. В отчете компании за III квартал указано, что «девелоперы без финансовых проблем запускают новые офисные проекты»:

«Лотте груп» планирует построить МФК (60 000 кв. м) на Профсоюзной улице, а Coalco — бизнес-центр White Gardens (класс А, 88 000 кв. м). Прибыль, по мнению Смирновой, могут принести вложения в развлекательные и выставочные комплексы — «при грамотном маркетинге и девелопменте». Антонов уверен, что торговые проекты с хорошим расположением и концепцией будут востребованы рынком. Ольга Штода, директор по развитию УК BlackStone Keeping Company, добавляет, что через год могут быть успешны проекты, ориентированные на продажу детских товаров и услуг для детей и молодых родителей. Но сейчас, чтобы сдать в аренду торговый центр, его необходимо открыть даже при минимальной загрузке (20-25%), отмечает управляющий директор Российского совета торговых центров Олег Войцеховский. «Торговая недвижимость продолжает быть интересной, но я бы не стал рекомендовать кому-то запускать новые проекты», — говорит он.

По данным аналитиков Knight Frank, к концу 2009 г. совокупное предложение офисов составит 10,4 млн кв. м, торговых площадей — почти 6,343 млн кв. м (открытие ряда торгцентров перенесено с 2009-го на 2010 г.), складов — около 9,6 млн кв. м. В следующем году на рынке может появиться около 270 000 кв. м качественных складов, но, по словам Антонова, все будет зависеть от запросов потенциальных клиентов.

Уринсон считает интересной нишу 3-звездочных гостиниц. «Будь это новое строительство или переоборудование офисного центра, и независимо от состояния экономики окупаемость гостиницы начинается от семи лет», — уточняет Александр Гендельсман, гендиректор Azimut Hotels Company.

Оценки ставок капитализации основаны на ожиданиях игроков, отмечают аналитики Knight Frank, ведь классических сделок с действующими объектами коммерческой недвижимости нет. Хотя активная смена собственников происходит — недвижимость переходит в руки банковских и финансовых структур за долги. Для лучших объектов офисной недвижимости ставка капитализации, по данным Knight Frank, составляет 10,5-12%, для торговых центров — 11-13%, для объектов складской недвижимости — 13-14%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЗЕЛЕНАЯ НАЦЕНКА

Сегодня в Москве 3 бизнес-центра проходят сертификацию по «зеленому» стандарту BREEAM. Еще 10 зданий в столице и городе на Неве заявили об аналогичных намерениях. И хотя во всем мире устойчивые здания сегодня весьма популярны, по мнению экспертов, идея грин-девелопмента в России если и приживется, то в ближайшие 5 лет точно не будет иметь массового характера.

На Западе грин-девелопмент как явление существует уже более 30 лет. Стандарты экологического строительства предполагают использование натуральных материалов, которые не причиняют ущерба здоровью человека, сохраняют окружающую среду и легко утилизируются без ущерба для экологии. Экодевелопмент уже получил широкое распространение на Западе, но в России тенденция добровольного «озеленения» пока только начинает зарождаться. В Европе в настоящий момент 60% новых проектов являются «зелеными». Всего в мировой практике применяются примерно 12 «зеленых» стандартов. В Австралии Green Star, в Японии CASBEE, в Китае GOBAS и так далее. Однако вся эта «зелень», как правило, используется только внутри страны-разработчика, а для внешних рынков она не применима в силу своей специфики. Поэтому Бельгия, Голландия, Испания и Франция, имея свои стандарты, все равно сотрудничают с английской корпорацией BRE Global, которая разработала и внедрила BREEAM Europe и BREEAM International. Вторым по популярности стандартом является американский LEED.

Что касается России, то в отличие от Запада она пока свой личный стандарт создавать не собирается. Никто не запрещает этого делать, но эксперты уверены, что международных инвесторов он вряд ли заинтересует. Поэтому проще взять уже готовый, поскольку в большинстве случаев именно иностранные компании предпочитают арендовать «зеленые» офисы, потому что считают, что применение стандарта улучшает внутреннюю атмосферу и повышает продуктивность работников. Такая корпоративная политика принята во многих фирмах, которые идут в ногу со временем.

Молодо – зелено

Сегодня в России начали применяться две системы сертификации – BREEAM и LEED. При этом BREEAM считается более гибким, он корректируется для каждой конкретной страны с учетом климатических и культурных особенностей, а также

местного законодательства, строительных норм и правил. А LEED более инертен, говорят эксперты, у него меньше зарегистрированных зданий, потому что это стандарт одной страны – США. К особенностям других стран он не адаптируется, а применяется там в том же виде, что и в Америке. Разумеется, американские инвесторы при строительстве и оценке зданий, например, в Европе применяют LEED. Но, несмотря на это, во всем мире BREEAM остается более востребованным по причине большого количества экспортных вариантов данного стандарта. Так, по системе BREEAM сертифицировано порядка 200 000 зданий, а по LEED лишь 17 000.

На сегодняшний день в России на получение стандарта BREEAM зарегистрированы 3 бизнес-центра в Москве: Дукат Плейс III (девелопер Hines), Arcus (Clearlink) и White Gardens (ГК Коалко и AiG/Lincoln). Еще порядка 10 зданий в Москве и Санкт-Петербурге заявили о своем намерении получить этот «зеленый» сертификат. Сертифицироваться по стандарту LEED тоже есть желающие, но их количество меньше. Согласно BREEAM, зданию может быть присвоен рейтинг Pass, Good, Very Good, Excellent. А согласно LEED: Certified, Silver, Gold, Platinum. Рейтинги присваиваются в зависимости от набранных баллов. Поэтому чтобы «озеленить» объект, его необходимо оценить по определенным критериям, которые разбиты на категории (в BREEAM их 10, а в LEED – 6: выбор участка, эффективность использования водоснабжения, энергопотребление и загрязнение атмосферы, применяемые при строительстве материалы, соблюдение экологических норм внутри здания, инновационный дизайн и проектирование). При этом, если объект находится на МКАДе, то такое здание не получит высокой оценки, потому что имеет плохую доступность общественным транспортом. Чем ближе офис расположен к остановкам общественного транспорта и чем лучше у него пешеходная доступность, тем легче до него добраться, поясняет Алексей Поляков, соучредитель Совета по экологическому строительству. По его словам, при оценке также учитывается комфорт внутри помещений: освещенность рабочего места и коридоров, возможность естественной вентиляции и даже вид из окна.

Между тем в каждом разделе есть обязательные пункты, без выполнения которых невозможно получить сертификат. Например, для того чтобы получить категорию BREEAM pass (прошел сертификацию) нужно чтобы все люминисцентные лампы в здании (кроме технических зон) имели электронные балласты; для категории Good обязательным условием является наличие балластов, а так же руководства по эксплуатации здания; для категории Very good обязательны два предыдущих параметра, а так же становится обязательным введение систем контролирования

водо- и энергопотребления. Далее в зависимости от набранных баллов оценщик выдает девелоперу заключение, где указаны все минусы, возможные пути их устранения, а также стоимость работ. После этого собственник сам для себя принимает решение приводить ему здание в соответствие с «зелеными» нормами или нет. Стоит отметить, что процент провала очень низкий, поскольку те девелоперы, которые регистрируются, чаще всего проходят сертификацию до конца. «Чтобы зарегистрироваться, надо оплатить взнос (порядка семисот фунтов) в подтверждение серьезности намерений, и если проект регистрируется, то, чаще всего, он проходит процедуру сертификации», - знает Ксения Агапова, директор по маркетингу Совета по экологическому строительству.

Уходя, гасите свет

Как говорят эксперты, в настоящий момент в России наиболее востребован стандарт для уже построенных зданий – BREEAM In Use. «В сентябре текущего года был заключен договор между BRE Global и Советом по экологическому строительству о внедрении международных стандартов в России, - рассказывает Алексей Поляков. - В конце текущего года будет проведено его пилотное тестирование. Планируется привлечь ряд крупных девелоперов и предложить им опробовать данный стандарт на своих объектах».

В отличие от 10 категорий основного стандарта, BREEAM In Use имеет всего 3 категории оценки. Первая оценивает дом как строительный актив, учитывая экологичность стройматериалов, использованных при возведении объекта. Вторая – это система управления – насколько грамотно расходуется вода, электричество и тепло. И третья категория называется организационной, она относится к управляющей компании, которая должна полностью использовать потенциал здания.

По мнению экспертов, практически любое здание можно привести в соответствие с «зелеными» нормами. Но каждый объект после сертификации получит свои рейтинги, и чтобы они были наиболее высокими, необходимо учитывать экологические нормы будущего строения в самом начале реализации проекта. «Учитывая базовые тренды на модернизацию зданий до уровня соответствующего международным «зеленым» стандартам, в долгосрочной перспективе подобные инвестиции будут оправданы. Если у собственника качественный актив и долгосрочная стратегия удержания арендаторов, то затраты однозначно окупятся», - говорит Александр Малютин, управляющий партнер Clearlink. По его словам, даже

в самых совершенных зданиях класса А потребуются дополнительные вложения до 20% от бюджета проекта. «Объекты низкого качества, возможно, будет целесообразнее снести и построить заново. Переделывать всегда более затратно, чем построить новый объект изначально руководствуясь соответствующими критериями», - полагает эксперт.

По словам Алексея Полякова, устойчивость здания можно повысить самыми простыми способами, в первую очередь при помощи сокращения потребления энергии. «Можно установить датчики движения по коридору. Если вы перемещаетесь, свет включается только в том месте, где вы находитесь», - делится опытом эксперт. Также имеет смысл поставить датчики присутствия. «Если сотрудники пришли в офис, то горит свет и работает кондиционер. А если работники вышли из офиса и забыли выключить свет, это сделает за них автомат», - добавляет Алексей Поляков.

Устойчивый офис

Сторонники грин-девелопмента утверждают, что инвестиционная привлекательность здания, прошедшего сертификацию, увеличивается, потому что оно приспособлено к рациональному использованию на длительный период. Помимо этого «зеленый» дом не придется реконструировать долгие годы, в отличие от обычных зданий, говорят они. Более того, в сложившихся условиях собственникам становится все сложнее привлечь качественного арендатора, а с «зеленым» сертификатом сделать это будет намного проще. Таким образом, соответствие стандарту будет являться дополнительным конкурентным преимуществом.

«Это в долгосрочной перспективе, безусловно, приведет к увеличению инвестиционной стоимости тех объектов, которые удовлетворяют требованиям грин-девелопмента, и позволит не только улучшить окружающую среду и условия работы людей, но и доход собственника и инвестора», - рассуждает Полина Кондратенко, директор департамента оценки и консалтинга Colliers International.

Продолжение статьи читайте на сайте www.arendator.ru

◆ [Арендатор.ру](http://www.arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕРГЕЙ ПОЛОНСКИЙ ОТСЕКАЕТ ВСЕ ВЫШНЕЕ

Башня "Федерация", как выяснилось, легко укорачивается

Владелец Mirax Group Сергей Полонский грозит урезать на треть небоскреб "Федерация" в "Москва-Сити", который вместе со шпилем должен был стать самым высоким зданием в Европе (506 м). Бизнесмен готов оставить строящуюся башню "Восток" комплекса на уровне последнего возведенного 64-го этажа (должно быть 94). Банки соглашаются финансировать этот проект не менее чем под 25% годовых, что делает строительство высоты в полном объеме убыточным. Урезанную "Федерацию" можно достроить меньше чем за \$100 млн, а не за \$240 млн, как это требуется для небоскреба в "полный рост", уверяют в компании.

Руководство Mirax Group решило не достраивать башню "Восток" комплекса "Федерация" до 94 этажей, а оставить ее на уровне 64-го — такой высоты сейчас монолитный каркас здания. Об этом "Ъ" рассказал один из топ-менеджеров компании. Таким образом, "Восток" и уже построенная башня "Запад" будут на одном уровне — 243 м. Изначально вместе со шпилем высота "Федерации" должна была достигать 506 м. По новым планам шпиль также будет урезан до 243 м. Такое решение действительно принято главой Mirax Group Сергеем Полонским, подтвердил его советник Михаил Дворкович. "При нынешних кредитных ставках, предлагаемых нам российскими банками — от 25% до 40% (с учетом требуемой ими части дохода от продажи площадей), себестоимость строительства башни превысит текущую рыночную продажную стоимость — около €3 тыс. за кв.м.", — поясняет он. Впрочем, добавляет господин Дворкович, если в ближайшие три-четыре месяца удастся привлечь кредит под 12%, это решение будет пересмотрено и компания готова будет достроить все 94 этажа.

На достройку башни в первоначальном варианте нужно \$240 млн, при уменьшении этажности — до \$100 млн, поясняет источник "Ъ" в руководстве Mirax. В "урезанном" варианте достроить весь комплекс можно будет за восемь месяцев и продавать площади по \$6-7 тыс. в готовом здании. На продажу останется почти 60 тыс. кв. м. То есть можно рассчитывать на выручку с продаж от \$360 до 420 млн, мечтает собеседник "Ъ". В верхних 30 этажах башни "Восток" (которые планируется урезать) предполагалось расположить гостиницу Grand Hyatt и апартаменты. Собеседник "Ъ" в Mirax не смог пояснить, как будет улажен вопрос с контрактом с Hyatt.

В Москомархитектуре "Ъ" отметили, что пока никаких предложений от господина Полонского об уменьшении этажности "Федерации" к ним не поступало. В Альфа-банке, являющемся крупнейшим кредитором компании (\$250 млн), по искам которого в августе этого года были наложены обеспечительные меры как на "Федерацию", так и на бизнес-центр Mirax Plaza, также не слышали об уменьшении площадей. Директор по развитию клиентского бизнеса Альфа-банка Максим Першин сообщил "Ъ", что банк продолжает переговоры с Mirax о финансировании достройки башни "Федерации". "Мы рассчитываем согласовать условия договора до конца следующей недели", — пояснил он. "Обычно инициатива инвестора по уменьшению объемов объекта и его этажности принимается без недовольства властями, в отличие увеличения объемов. Тем более в этом случае речь идет о том, будет ли стройка остановлена или завершена в уменьшенном объеме", — рассуждает архитектор Евгений Кадулин, ранее возглавлявший отдел градостроительного проектирования НИИПИ Генплана Москвы. По его мнению, скорее недовольства нужно ждать от автора архитектурного проекта башни "Федерация" — Сергея Чобана, так как он создавал не рядовое здание, а здание-символ, которое стало одним из знаковых для Москвы, даже еще не будучи построенным, и стало логотипом Mirax Group. Вчера вечером господин Чобан был недоступен для комментариев "Ъ" ни по московскому, ни по берлинскому мобильным телефонам. "Нам не важно, будет ли "Федерация" самым высоким зданием Европы. Хорошо, если его скорее достроят, а если этажность будет уменьшена, это для нас лучше, так как там будет работать меньше людей, соответственно будет больше парковочных мест", — говорит управляющий директор Klever Asset Management Григорий Ширин (арендует офис в "Федерации").

Башня "Федерация" не первый объект в "Москва-Сити", чей облик может поменяться. Ранее пришлось изменить концепцию башни "Россия", девелопером которой являлся Шалва Чигиринский. Сначала было предложено втрое понизить объект (с 612 до 200 м), а потом и вовсе заморозить строительство на неопределенный срок, и в ближайшие годы использовать участок, где должна была быть построена башня, как автостоянку.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ТОРГОВЛЯ БЕЗ БОНУСОВ

Продуктовые сети могут лишиться всех вознаграждений

Накануне второго чтения многострадального законопроекта о торговле ритейлеры задумались о том, что же такое социально значимые продукты, за которые нельзя брать вознаграждение даже в размере 10%. В законопроекте их перечень не прописан, поэтому правовое управление Госдумы предложило считать социально значимыми продукты, указанные в ст. 164 Налогового кодекса. В этом случае в список попадет 90% продуктового ассортимента, возмущаются ритейлеры.

Второе чтение законопроекта «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» намечено на 9 декабря. В правительственных поправках говорится, что вознаграждение ритейлера за товары российского производства не может превышать 10% от цены договора поставки. Что же касается социально значимых продовольственных товаров, то в их отношении вообще не допускается выплата указанного вознаграждения. Перечень таких продуктов должно формировать правительство.

Однако в законопроекте о торговле понятие «социально значимые продовольственные товары» не определено, в связи с чем правовое управление Госдумы предложило признать товарами этой категории продукты, перечисленные в п. 2 ст. 164 Налогового кодекса. Таким образом, социально значимыми могут стать практически все продукты, за исключением мясных деликатесов, ценных пород рыбы, икры и фруктового мороженого. А значит, ритейлеры не смогут получать за них даже минимальное вознаграждение.

Кроме того, в этом случае государство сможет контролировать цены почти на весь продуктовый ассортимент. Согласно законопроекту правительство имеет право устанавливать предельно допустимые розничные цены на социально значимые товары, если в течение 30 календарных дней на территории какого-либо субъекта рост цен превысил 30%.

«Список товаров первой необходимости, в цену которых запрещено включать какие-либо вознаграждения, необоснованно расширен», — считает гендиректор «Метро Кэш энд Керри» Акин Байер. По его словам, перечень в ст. 164 Налогового кодекса содержит также товары, которые не относятся к социально значимым, и не дифференцирует их внутри отдельной категории (например, молоко по степени жирности). «Таким образом, данный список охватывает более 90% ассортимента», — утверждает ритейлер.

Напомним, в октябре 2007 года после резкого скачка цен на продукты производители и торговые сети договорились временно заморозить цены на социально значимые товары, но тогда их список был значительно уже и конкретнее: пшеничный и ржаной хлеб, молоко не менее 1,5% жирности, кефир не менее 1% жирности, масло подсолнечное и куриные яйца.

По мнению гендиректора «Глобус Гурмэ» Андрея Яковлева, новый законопроект — «путь в дефицит, на полках просто не будет товаров». «Нас ждут очереди и черный рынок, — уверен он. — Следующий шаг — создать корпорацию «Госторг», загнать туда все сети и контролировать». По мнению совладельца сети «Магнит» Сергея Галицкого, то, что ритейлеры недополучили от поставщиков, они заложат в цену продукта. Так же считает и гендиректор «Перекрестка» Михаил Сусов: «Деньги уберут в одном месте, они всплывут в другом. Либо будет расплачиваться покупатель, потому что бонус заложат в цену, либо поставщик будет делать скидку на товар».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

БЕСКЛАССОВОЕ СООБЩЕСТВО

Консультанты, работающие на рынке складской недвижимости, выдают очень отличающиеся друг от друга результаты оценки рынка. К примеру, по итогам третьего квартала доля вакантных площадей в Московском регионе составила: Knight Frank – 9.5%, Colliers Int – 18%, CB Richard Ellis – 16%. Такая разница в оценках связана, прежде всего, с отсутствием общепринятой методологии оценки и системы классификации складских помещений. Кто-то учитывает одни помещения и не учитывает другие, кто-то наоборот. Как это влияет на рынок и не пора ли уже договориться?

Насколько сегодня назрела необходимость принятия в России общепринятой классификации складских зданий?

Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International

Как правило, необходимость классификации возникает, когда развитие рынка находится в активной стадии, предложение объектов становится значительным и появляется необходимость различать их между собой. Выделение объектов в группы по каким-либо признакам помогает участникам рынка отличать объекты по качественным характеристикам: для девелоперов – это способ анонсировать качество объекта, для потенциальных арендаторов – на начальной стадии «знакомства» с объектом иметь представление о тех характеристиках, которыми он обязательно обладает.

Вячеслав Холопов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Knight Frank

Российский рынок складской недвижимости пока находится на стадии своего становления. К настоящему времени назрела необходимость актуализации изначально разработанной нами классификаций, ее приближению к международным стандартам. Компания Knight Frank еще несколько лет назад разработала классификацию складских объектов, адаптированную к российскому рынку того времени. Благодаря устойчивым позициям Knight Frank данная классификация де-факто принята рынком, в том числе используется Федеральной

таможенной службой России. Что касается подходов, применяемых для сегментирования складских помещений на более развитых западных рынках, то там классификации как таковой нет. Складские помещения делятся на типы по таким критериям, как направление бизнеса, обслуживаемое складом, территориальный охват, местоположение и др.

Егор Дорофеев, старший директор, руководитель отдела складских помещений, Cushman & Wakefield

Сегодня мы наблюдаем спад в строительстве и спросе. Возможно, пришло время разработать общую классификацию, которая позволит арендаторам выстраивать правильные ожидания и требования, предъявляемые к зданиям, а девелоперам – строить адаптированные под эти ожидания складские здания.

Роберт Обри, руководитель отдела складской и промышленной недвижимости CB Richard Ellis

Классификация складских зданий должна быть общепринятой для всех рынков. В противном случае стоимость сделки может увеличиться, потому что потребуются дополнительно уточнять и проверять заявленную информацию. Показательный пример: многие российские девелоперы присваивают своим объектам класс А в связи с тем, что это объекты нового строительства. На самом же деле, настоящие объекты класса А должны отвечать определенным техническим требованиям международных компаний к складским помещениям. К сожалению, многие складские помещения класса А в России этим требованиям не отвечают.

Дмитрий Волков, руководитель отдела консалтинга и оценки Praedium Oncor International

Необходимо признать, что определенные устоявшиеся критерии оценки складских комплексов все же на рынке существуют. Это касается, в первую очередь, высоты здания, сетки колонн, наличия докового оборудования, качества и уровня пола. В то же время интерпретация этих критериев бывает самая различная из-за отсутствия формализованности процесса оценки и понятийного аппарата. Многим участникам рынка отсутствие общепринятой классификации (особенно это касается местных региональных девелоперов, стремящихся при позиционировании завязать класс своего объекта) не осложняет работу. Однако общепринятая классификация ситуацию не изменит, что можно наблюдать на примере офисной недвижимости: принятая МИФ в 2006 г. классификация офисных зданий зачастую двояко трактуется, не выполняя требуемых функций регулирования рынка, а иногда и

внося определенную путаницу при определении класса офисного объекта. В складской недвижимости принятие общепризнанной классификации сопряжено с рядом трудностей (например, со спецификой и особенностями этого сегмента недвижимости). Бытующее мнение, что только склад высотой 12 м, с сеткой колонн 12 м на 24 м и т.д. является объектом самого высокого класса, не учитывает эту специфику специализированных складов, для которых не всегда высота склада является плюсом, а также особенности хранения негабаритных товаров и товаров с высокой скоростью оборачиваемости. Как учесть эти критерии, никто пока толком не знает. Подход к решению этой проблемы должен быть разработан совместно всеми участниками рынка. Наиболее простым, но эффективным решением является разработка классификации объектов по принципу качественный и некачественный объект.

Как изменится рынок складских помещений после принятия классификации?

Владислав Рябов

Сказать, что рынок складской недвижимости изменится после введения общепринятой классификации, нельзя. Можно говорить о том, что он в чем-то станет прозрачнее для всех его игроков: легче станет выявлять различия между более качественными современными проектами и их «устаревшими» аналогами. Аналитикам рынка он поможет сократить расхождение данных по объему предложения складских площадей.

Вячеслав Холопов

В перспективе предложение помещений классов "B", "C" и "D" будет постепенно замещаться новыми объектами, которые на данный момент соответствуют параметрам класса "A", а в дальнейшем, вероятно, будут сегментированы в соответствии с новой типологией.

Роберт Обри

Принятие системы классификации позволит быстро подбирать складские помещения в соответствии с требованиями арендаторов. Общепринятая классификация также повлияет на уровень ставок аренды и востребованность проектов. Тем не менее, более значительное влияние могут оказывать и другие факторы: наличие трудовых ресурсов, местоположение объекта, близость к распределительным центрам и т.д.

Дмитрий Волков

В первую очередь, появится возможность для системного объективного анализа рынка, единого понимания объема и тенденций рынка, что, в свою очередь, может стать в некотором смысле ориентиром для дальнейшего качественного и структурированного развития рынка, особенно регионального. Однако кардинального влияния на рынок появление общепринятой классификации не окажет.

В чем российская классификация может отличаться от зарубежных аналогов, в чем специфика российского рынка складов?

Владислав Рябов

Российский рынок складской недвижимости достаточно «молод», причем, не только относительно западных рынков, но даже по сравнению с остальными сегментами российского рынка коммерческой недвижимости. Это является основной причиной, по которой значительную часть предложения составляют устаревшие (по всем характеристикам) объекты, которые не отвечают требованиям современных арендаторов, но все же востребованы в силу своей дешевизны и ограниченности количества качественных проектов.

Вячеслав Холопов

В России на стадии первоначального становления рынка не было объективной необходимости в подобной типизации, поскольку современные складские объекты просто отсутствовали, а логистический бизнес как таковой был не развит. На текущий момент потребность в адаптации классификации становится все более актуальной. В последние год-два индустриальный сегмент рынка коммерческой недвижимости постепенно наполняется новыми понятиями, заимствованными с развитых западных рынков, как например, логистический комплекс, логистический парк, индустриальный парк, технопарк и другие. Мы полагаем, что в течение ближайших 3-5 лет подходы, принятые в России, станут в целом аналогичными существующим на Западе.

Егор Дорофеев

Сравнивать эти 2 категории не следует, хотя бы потому, что в Европе высота складских помещений 10 метров, а в России - около 12 метров. По многим характеристикам классификация складских зданий разными консультантами совпадает, но есть и различия. Специфика российского рынка в том, что он самый

молодой в сегменте коммерческой недвижимости. Совсем недавно стали появляться склады категории «А», до этого вся продукция хранилась на старых овощехранилищах и овощебазах, бывших цехах и ангарах. Тогда у потребителей складов не было возможности ждать качественные площади, арендные договоры заключались на складские помещения любого качества.

Роберт Обри

На Западе характеристики складских комплексов класса А одинаковые (имеется в виду технические характеристика и качество строительства). В России же не все складские проекты нового строительства в полном объеме отвечают общепринятым международным стандартам.

Дмитрий Волков

В развитых странах классификация рынка как таковая не применяется (например, наша текущая классификация рынка офисной недвижимости, принятая МИФ в 2006 г., является плохим примером устаревшей классификации на рынках Восточной Европы). Ключевое отличие российского рынка заключается в наличии огромного фонда низкокачественных помещений, который также необходимо классифицировать. В Европе такого объема некачественных объектов нет.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

LOTTE HOTEL ОТКРОЕТСЯ В МОСКВЕ НЕ РАНЬШЕ АПРЕЛЯ 2010 ГОДА

Гостиницы корейской сети Lotte Hotel & Resorts класса deluxe Lotte Hotel Moscow состоится в апреле-мае следующего года, сообщил "ИФ-Недвижимости" чрезвычайный и полномочный посол Республики Корея в РФ Ли Кю-Хен в пятницу. При этом он отметил, что непосредственно само строительство гостиницы завершится уже в декабре этого года.

"Торговый центр Lotte Plaza, который был открыт на Новинском бульваре в 2007 году, и гостиница Lotte Hotel, которую мы планируем открыть в апреле-мае 2010 года, станут символами сотрудничества правительства Москвы и корейских властей", - подчеркнул Л. Кю-Хен. Он рассказал, что в четверг состоялась встреча руководства корпорации Lotte с мэром Москвы Юрием Лужковым, в ходе которой стороны обсудили состояние совместных инвестиционных проектов, а также возможность их расширения. Л. Кю-Хен отметил, что компания уже давно интересуется проектом строительства гольф-полей в Хорошево-Мневниках. "Корпорация заинтересована в участии в данном проекте, однако на данном этапе решений никаких нет, и этот вопрос рассматривается", - уточнил он.

Как сообщалось ранее, Lotte Hotel - пятизвездочный отель в центре Москвы на Новинском бульваре предложит гостям 304 роскошных номера. Кроме того, в отеле будут расположены два ресторана, бар, конференц-комнаты, клубный этаж, фитнес-клуб, бассейн и спа. В распоряжении гостей отеля будет также трехуровневая подземная парковка. Lotte Hotel & Resorts - крупнейшая корейская сеть отелей класса deluxe, основанная в 1972 году с целью построить первый отель мирового уровня в Корею. Сегодня гостиницы Lotte можно найти в Сеуле, Пусане, Ульсане и на острове Чеджу.

В России Lotte Group с 1997 года представлена дочерней компанией Lotte Rus. Активное развитие компании на российском рынке началось с октября 2002 года с началом строительства Lotte Plaza, торгово-офисного комплекса, который открылся в 2007 году на Новинском бульваре.

В строительство гостиницы Lotte Hotel Moscow, которая станет завершающим этапом столичного проекта Lotte, было инвестировано более \$200 млн. По данным представительства, Lotte Rus планирует дальнейшее развитие сети в России, в том числе - открытие второго торгового комплекса. Кроме того, в настоящий момент компания подбирает оптимальный участок для строительства отеля в Санкт-Петербурге.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОЕКТ ГОСТИНИЦЫ НА УЛ. ЩОРСА В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПЕРЕСМОТРЕН

Участок на улице Щорса, на котором еще в 2006 году было решено строить гостиницу, подготовлен к очередным торгам.

Как сообщает сайт Департамента имущества города Москвы, новый проект предполагает строительство 25-этажного семейно-досугового центра общей площадью 40 тыс. кв. м. Увеличение параметров застройки, как полагают власти, должно повысить интерес к проекту.

Первоначально участок входил в перечень площадок, подобранных Москомархитектурой под размещение 17-25 этажных трехзвездных гостиничных комплексов, спроектированных на базе жилой серии ДСК-1 «Юбилейный». В 2007-2009 годах город неоднократно выставлял его на торги, однако инвесторы так и не нашлись.

Стартовая стоимость права на заключение договора аренды земельного участка сроком на 36 месяцев в настоящее время составляет 372 818 000 рублей, ориентировочный объем инвестиционных затрат оценивается в 1,9 млрд рублей.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ИНВЕТОР НА МОСКОВСКОМ

Близкое к «Бизнес-линку» ООО «Форум» может получить для реконструкции под торгово-офисный центр здание на Московском проспекте, 94

Сегодня городское правительство планирует рассмотреть проект постановления о передаче компании здания вместе с участком в 3168 кв. м. По инвестиционным условиям «Форум» должен перечислить в бюджет на инфраструктуру 55,9 млн руб., говорится в проекте постановления (есть у «Ведомостей»). На работы инвестору отводится шесть лет.

«Форум» арендовал здание на 49 лет до 2055 г., сообщили в пресс-службе комитета по строительству. Площадь четырехэтажного здания без чердака — около 4000 кв. м, там появится офисный центр класса В площадью 5000-7000 кв. м, инвестиции в проект будут из расчета \$2000 за 1 кв. м, говорит Олег Сумбаев, гендиректор ООО «Соло», которое управляет проектированием объекта. Инвестором будет «Форум», добавляет Сумбаев. Связаться с сотрудниками «Форума» вчера не удалось.

По данным «СПАРК-Интерфакса», ООО «Форум» до июня 2008 г. было участником ООО «Набережная Шмидта, 21» (23%). В 2004 г. владельцем этой компании было ООО «Бизнес-линк», в числе основателей которого в 1992 г. был нынешний вице-губернатор Петербурга Юрий Молчанов. Теперь 44,8% ООО «Набережная Шмидта, 21» принадлежит ООО «Орион». Гендиректор «Ориона» Дмитрий Птащук одновременно является директором по работе с клиентами «Бизнес-линка», сообщили в приемной «Бизнес-линка». Сумбаев отказался комментировать связь «Форума» и «Соло» с «Бизнес-линком». В 2007 г. ООО «А-2», замдиректора которого был гендиректор «Бизнес-линка» Владимир Алавердов, получило от правительства для реконструкции под гостиницу здание на Большой Морской, 51.

Московский проспект — отличное место для строительства бизнес-центра, практически все офисы, расположенные на этой магистрали, заполнены

арендаторами, свободной земли вдоль проспекта не осталось, говорит Кайл Патчинг, управляющий партнер ARIN Commercial Real Estate Services.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВОСИБИРСКИЙ РЫНОК РИТЕЙЛА ОСВАИВАЮТ НОВЫЕ ИГРОКИ

Алтайская торговая сеть «Аникс» открыла в Новосибирской области два магазина. Об этом сообщил генеральный директор компании Юрий Никитин. Магазины формата «у дома» площадью 300-330 кв. м каждый начали работать в Краснообске и в самом Новосибирске, на пл. Галушцака. Господин Никитин добавил, что в перспективе его компания хотела бы иметь в регионе не менее 30 магазинов, пишет «Коммерсантъ». Назвать срок, за который «Аникс» хотел бы достичь этого показателя, ритейлер отказался. Директор по корпоративному управлению группы «Новые торговые системы» (франчайзи «Пятерочки» и «Патэрсона») Александр Агеев считает, что выход «Аникса» на новосибирский рынок пока выглядит исключительно «имиджевым шагом». «Наш опыт показывает, что для того, чтобы магазины в новом регионе приносили прибыль, нужно как минимум 15 объектов, — пояснил новосибирский ритейлер, — с меньшим числом торговых точек будет крайне сложно получить у местных поставщиков выгодные условия и окупить содержание локального офиса». Сама группа НТС, выходя в 2007 году на рынок Алтайского края, провела сразу две сделки по поглощению местных компаний, получив разом больше 15 готовых магазинов. Аналогичным образом на рынок Омской области в том же году вышел крупнейший ритейлер Сибири — новосибирская компания «Холидей». Продвижение «Аникса» на новосибирский рынок больше напоминает экспансию в этот регион другой алтайской компании — «Мария Ра». Открыв свой первый магазин в Новосибирске в 2005 году, «Мария Ра» сегодня располагает в Новосибирске уже 17 универсамами.

◆ [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](#)