

Offices / General

Доходное место: Синдром брошенной невесты

«Все так хорошо начиналось — и такой облом», — характеризуют прошедший кризисный год участники рынка.

Завершение строительства терминального комплекса в ММДЦ "Москва-Сити" перенесено на 2015 года

Власти Москвы продлили срок исполнения обязательств по строительству многофункционального терминального комплекса на 11-м участке ММДЦ "Москва-Сити".

Retail

Бывший президент "Евросети" не видит особой розницы

Сергей Ющенко променял сотовый ритейл на продуктовый.

Stockmann закрыла российский Nike

Финская розничная группа Stockmann закрыла франчайзинговые магазины Nike в России, говорится в отчете компании.

"Мир" под арестом

Ритейлер не может расплатиться с кредиторами.

Wal-Mart набирает кадры

Мировой лидер розничной торговли расширил российский офис.

Hotel

Экологи наступили на лыжи Полонского

Власти кантона Швейцарии по просьбе экологов приостановили строительство горнолыжного курорта стоимостью \$300 млн, которое реализуют акционеры Mirax Group. В компании называют эту меру временной.

Сергей Полонский сдал ключи от Sungate Port Royal

турецким инвесторам.

Иск на 4,266 млрд рублей подан к собственнику гостиницы "Москва"

Арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск к собственнику гостиницы "Москва" - ОАО "Декмос" - о взыскании с него 4,266 миллиарда рублей.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

Regions

«Меги» в снегу

Оба петербургских комплекса «Мега» вчера были закрыты.

Доходное место: Прощайте, иллюзии

Главные итоги 2009 г. на петербургском рынке коммерческой недвижимости — это не количество новых торговых и офисных комплексов и даже не новые ценовые ориентиры, а изменения, которые произошли в сознании всех без исключения участников рынка.

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

ДОХОДНОЕ МЕСТО: СИНДРОМ БРОШЕННОЙ НЕВЕСТЫ

«Все так хорошо начиналось — и такой облом», — характеризуют прошедший кризисный год участники рынка. Растерянность, переходящая в панику, во втором полугодии сменилась здоровой оценкой ситуации. На что только не шли собственники помещений, чтобы завлечь арендаторов: дисконт в 60%, предложения по сдаче рабочего стола и бесконечное разнообразие дополнительных услуг.

Офисный рынок упал глубоко и пока лежит на дне, хотя начал демонстрировать признаки жизни. «Первое полугодие было никакое», — кратко подвел итог Дмитрий Киритопуло, первый заместитель гендиректора Central Properties. «I квартал был полный мороз», — образно выражается Даррелл Станафорд, управляющий директор CB Richard Ellis в России и на Украине. Движение на рынке началось лишь в III квартале. Похожую картину наблюдали игроки на рынках торговых и складских помещений. «Если в I квартале был ноль, то в III и IV кварталах прошли заметные сделки», — рассказывает Петр Зарицкий, замдиректора отдела складских и промышленных помещений Jones Lang LaSalle (JLL).

Неудивительно, что в 2009 г. владельцы бизнес- и торговых центров всячески демонстрировали внимание и заботу. Офисы от «добротного собственника» с «секретаршей бесплатно» — это, конечно, маркетинговый ход. Но на офисном рынке, например, владельцы сдают блоки от 15 кв. м, рабочие места, предлагают несколько вариантов отделки за собственный счет, дисконт в 20%, брокерам раздают «бесплатных слонов» в виде BMW, находят разные способы «поговорить с потенциальным клиентом», как выразился один из девелоперов.

Владельцы и брокеры тяжело переживали непрекращающееся падение — \$100 в квартал, подсчитали в CBRE, — и удрученно наблюдали растущие аппетиты арендаторов. На объектах Central Properties ставки, по словам Дмитрия Киритопуло, снизились на 30-35%. В целом за год цены на офисы просели на 50-60%, подытожил Даррелл Станафорд. Однако в IV квартале было отмечено снижение темпов падения цен — в среднем минус \$50 за квартал. По информации

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

JLL, на конец 2009 г. арендные ставки в помещениях класса А составляли \$450-600 за 1 кв. м в год, класса В+ — \$350-450 и класса В — \$250-350. На конец 2009 г. в качественных зданиях было вакантно 19,6%, в классе А этот показатель составил 29,2% (данные JLL), классах В+ и В- — 17,8% и 18,3% соответственно. В конце 2008 г. было заявлено, что на рынок в 2009 г. выйдет 2,2 млн кв. м офисов. По результатам года сдали 1,7 млн кв. м, подсчитали в JLL, так как многие девелоперы отложили завершение своих проектов на более поздние сроки.

Владельцы индустриальных помещений весь кризисный год метались между жадностью и реальным спросом, в результате разброс ставок на склады класса А составлял \$70-125 за 1 кв. м в год, по данным JLL. Высококачественные помещения стали доступнее, что быстро оценили арендаторы, перекочевав туда. Уровень вакантных площадей достиг 12% в А-классе и 13-14% в классе В, отмечает Зарицкий. В логистических терминалах, сданных в 2009 г., пустовало до 45% площадей, добавляет он.

Истории неудач

Многие запланированные ранее сделки в 2009 г. сорвались. Немецкий фонд «Канам Грунд» отказался от покупки за \$600 млн офисного центра «Ситидел» на Земляном Валу, вспоминает Станафорд. Компания ТНК-ВР не переехала в БЦ «Западные ворота», хотя в 2008 г. был подписан предварительный договор на аренду 45400 кв. м. IBS не вселилась в БЦ Nordstar Tower, хотя в декабре 2007 г. также подписала предварительный договор на аренду 36800 кв. м. «Видео Интернешнл» отказалась от 20000 кв. м в бизнес-парке Riga Land. А Siemens решила не участвовать в инвестконтракте с «Система-Галс» по строительству штаб-квартиры на Ленинградском шоссе, перечисляет Маргарита Трофимова, директор департамента консалтинга и оценки NAI Becar. В складском сегменте клиенты вели себя так же. К примеру, в комплексе «Северное Домодедово» (проект «Евразии Логистик») состав арендаторов за год сменился на 60-70%, заявляет Зарицкий. Из 2,6 млн кв. м складов было сдано 900000 кв. м, по данным JLL.

Скорее жив, чем мертв

В III квартале офисный рынок показал, что он скорее жив, чем мертв. «Во втором полугодии мы увидели значительный рост спроса и даже незначительный рост

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

арендных ставок — на 5%», — рассказывает Дмитрий Киритопуло. По его информации, в III квартале шестью ведущими брокерскими компаниями (JLL, Colliers Int., Knight Frank, Cushman & Wakefield, CBRE и DTZ) было заключено сделок на новые площади (т.е. без учета сделок по пересмотру условий текущих договоров аренды и продлению ранее подписанных) примерно на 32000 кв. м. Из них около 12500 кв. м офисных помещений было сдано в состоянии shell & core в БЦ, введенных в 2008-2009 гг. В IV квартале эти же шесть компаний помогли найти арендаторам более 60000 кв. м офисов (также новые сделки), из них примерно 27000 кв. м — в shell & core. «Рынок показал 100%-ный рост и готовность арендаторов инвестировать в отделку», — отмечает Киритопуло.

Основной объем сделок по продажам помещений также пришелся на второе полугодие. «Интер РАО ЕЭС» приобрела БЦ «Луч», «Новатэк» — БЦ на ул. Удальцова, Siemens стала обладателем БЦ «Легион II» и т.д. По итогам 2009 г. рынок съел 1,377 млн кв. м офисов (данные CBRE).

На рынке складов, по данным JLL, было подписано договоров на 800000 кв. м. Руслан Суворов, вице-президент «Гиффелс Менеджмент Россия», насчитал сделок на 500000 кв. м, «что превзошло ожидания многих участников рынка». Площади в новых терминалах сдавались с трудом, хорошо дела шли у немногих. В «ПНК-Чехов», 1-я фаза (компания ПНК), «Эльдорадо» арендовала 67000 кв. м, «М.Видео» — 45000 кв. м, X5 Retail Group — 23000 кв. м. John Deere сняла 45000 кв. м в индустриальном парке «Гиффелс Южные ворота».

Незначительный рост

Дмитрий Киритопуло ожидает в 2010 г. увеличения базовых ставок аренды не более чем на 10-15%. Кристофер Питерс из CB Richard Ellis прогнозирует, что цена 1 кв. м в год в помещениях класса «А прайм» будет на уровне \$800, класса А — около \$500, класса В — около \$200.

По мнению Трофимовой, уровень вакантных помещений в бизнес-центрах останется на уровне около 20%. Она объясняет, что ввод новых объектов непропорционален возможному повышению спроса. В 2010 г. будет сдано около 1 млн кв. м офисов и около 400000 кв. м складов (из них около 100000 кв. м перенесено с 2009 г.). Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers Int., считает, что арендные ставки на

складские площади будут незначительно снижаться в первом полугодии 2010 г. А в III квартале начнут расти благодаря всплеску спроса и сокращению доли вакантных площадей.

Окно возможностей

Сходным образом — падение, сменившееся стагнацией, в первом полугодии и постепенное восстановление рынка во втором — развивались события в сегменте торговой недвижимости. Владельцам ТЦ пришлось пересмотреть свои отношения с арендаторами и принять их условия.

По ряду проектов (особенно по тем, что только собирались открываться) ставки упали более чем на 50%. «Крупные арендаторы предложили перейти от фиксированной арендной ставки к проценту от оборота, напрямую принуждая собственника к повышению эффективности их проектов», — добавляет Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty.

В целом, по мнению специалистов Russian Research Group, торговая недвижимость, особенно объекты в центре Москвы, оказалась более инвестиционно привлекательной, чем офисная (нынешнего запаса свободных бизнес-центров хватит московскому рынку еще года на два, отмечают в компании).

«Первую половину года каждый участник рынка боролся за выживание и пытался понять, что будет происходить с рынком и как жить дальше. Банки ждали поддержки и разбирались с ранее выданными кредитами. Девелоперы “выносили мозг” банкам и пытались реструктурировать свои задолженности. Ритейл душил девелоперов по арендным ставкам и оптимизировал собственные затраты и форматы. Было жестко, неудобно и совсем нескучно. Корректировались кредитная политика, начатые проекты, форматы сетей. Многие испытывали “синдром брошенной невесты”: так все хорошо начиналось — и такой облом», — описывает ситуацию Алексей Могила. В первом полугодии практически встало строительство новых объектов, а собственники ТЦ вынуждены были приглашать арендаторов, отступая от первоначальной концепции, и вести переговоры с любой компанией, готовой платить за аренду.

В конце 2009 — начале 2010 г. началось восстановление рынка, которое проявилось, по оценке аналитиков NAI Besar, в оживлении спроса на помещения со стороны ритейлеров.

Сейчас открывается «окно возможностей» для новых игроков и новых форматов, считают эксперты. В Cushman & Wakefield ожидают в 2010-2011 гг. прихода международных ритейлеров и появления новых российских компаний. [В Colliers уже отмечают активную экспансию региональных ритейлеров на освобождающиеся площади в столичных торгцентрах.](#) По мнению специалистов NAI Besar, смещение спроса на товары демократичных марок и продукцию дисконт-магазинов создает предпосылки для создания аутлет-центров. «Возобновился интерес к проектам ритейл-парков. Девелоперы поумерили свой пыл и готовы рассматривать более экономичный и более реализуемый формат», — добавляет Алексей Могила. «Оптимальный проект на 2010-2011 гг. — ритейл-парк: невысокая себестоимость строительства, 1-2 крупных якоря, небольшая торговая галерея с фудкортом», — описывает он.

Кризису вопреки

В компании «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis» считают, что за год в Москве появилось шесть новых современных торговых центров, в NAI Besar — что 10. Но практически все эксперты соглашаются, что в год кризиса на рынок вышел рекордный объем нового предложения — почти 1 млн кв. м (на 41% больше, чем в 2008 г., и на 63% больше, чем в 2007 г., по подсчетам «Магазин магазинов в ассоциации с CBRE»). Благодарить надо девелоперов таких крупных ТРЦ, как «Метрополис», «Золотой Вавилон Ростокино», «Город», реализация которых началась несколько лет назад и которые выгоднее было достроить и открыть, нежели замораживать. Совокупное предложение в компании оценивают в 3,205 млн кв. м (101 объект), в NAI Besar говорят о 5,6 млн кв. м качественных торговых объектов по итогам января — декабря 2009 г.

«Новым ТЦ потребуется время для формирования пула арендаторов и лояльной покупательской аудитории», — предупреждают в Cushman & Wakefield. «С восстановлением потребительского спроса не стоит ожидать набега ритейлеров на свободные площади. Они постараются разместиться в торгцентрах наивысшего качества», — согласна Олеся Черданцева, руководитель отдела аналитики рынка торговой недвижимости JLL.

По данным NAI Весаг, на 2010 г. перенесен ввод примерно 1,3 млн кв. м торговых площадей, но реально введут около 900000 кв. м. Новых проектов заявлено мало — чуть больше 400000 кв. м.

Наиболее устойчивым оказался (и останется в 2010 г.) сегмент стрит-ритейла. «Перепроизводство здесь просто невозможно», — объясняет директор «Миэль — Коммерческая недвижимость» Юрий Тараненко. «С ноября прошлого года у нашей компании почти в 3 раза увеличилось количество клиентов на покупку торговых помещений на центральных улицах города», — делится Мила Моралес, специалист по работе с помещениями формата стрит-ритейл компании Paul's Yard. Спросом пользуются наиболее ликвидные объекты (на первых этажах, первой линии домов) в ценовом диапазоне до \$5 млн. «Цена в \$15000-25000 за 1 кв. м не пугает клиентов», — говорит Моралес.

Срок окупаемости, запрашиваемый клиентами Paul's Yard, составляет 8-10 лет. В «Миэле» уровень доходности таких помещений оценивают в 11-12,5% годовых. По данным CBRE, ставка капитализации на торговые помещения в среднем составляет 13%. Уровень вакантных площадей по итогам года в объектах стрит-ритейла составил, по разным оценкам, 7-11%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТЕРМИНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ММДЦ "МОСКВА-СИТИ" ПЕРЕНЕСЕНО НА 2015 ГОДА

Власти Москвы продлили голландскому инвестору Citer Invest B.V. срок исполнения обязательств по строительству многофункционального терминального комплекса на 11-м участке ММДЦ "Москва-Сити".

Как сообщили "Интерфаксу" в городской администрации в среду, срок установлен до 31 декабря 2015 года. "Штрафных санкций к Citer Invest B.V. применено не будет", - уточнил собеседник агентства. Ранее сообщалось, что по технико-экономическим показателям, утвержденным столичными властями в сентябре 2008 года, многофункциональный комплекс должен состоять из терминала, двух

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

офисных башен и гостиницы. Приоритетной функцией транспортного терминала является обслуживание авиа-и внутригородских пассажирских потоков в качестве основного городского транспортного узла.

Скоростной транспортный порт свяжет "Москва-Сити" с пунктами назначения Шереметьево и Внуково. В узле предусмотрена привязка к линии метро и наземная связь с третьим транспортным кольцом. Площадь участка под строительство - 1,138 га. Общая площадь комплекса - 228 тыс. кв. м. Надземная часть займет 149 тыс. 765 кв. м, подземная часть - 78 тыс. 235 кв. м. Общая площадь первой офисной башни, высота которой 30 этажей, - 47 тыс. 387 кв. м, общая площадь 41-этажной башни превысит 75 тыс. кв. м. В комплексе также расположатся гостиница категории "четыре звезды" на 390 номеров с конференц-залами, торговые помещения, станция мини-метро и автостоянка на 931 машиноместо. Спроектированный как многоуровневое строение, терминал будет иметь пешеходные коридоры, в том числе и мосты, ведущие ко всем транспортным соединениям, гостинице, офисам и центральной части комплекса.

В роли инвестора-заказчика проекта выступает Citer Invest B.V. (Нидерланды). Компания учреждена для реализации проекта еще в 2003 году. Архитектурное бюро - NBBJ East LLC (США). Управляющая компания - Bovis Land Lease International Limited. Генеральный подрядчик - ООО "Профстрой".

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

БЫВШИЙ ПРЕЗИДЕНТ "ЕВРОСЕТИ" НЕ ВИДИТ ОСОБОЙ РОЗНИЦЫ

Сергей Ющенко променял сотовый ритейл на продуктовый

Бывший президент "Евросети", контролируемой Александром Мамутом, Сергей Ющенко будет управлять другим розничным активом бизнесмена. Как стало известно "Ъ", господин Ющенко назначен гендиректором Spar Moscow Holding, открывающим продуктовые магазины в России по лицензии голландской сети Spar.

Предложение возглавить Spar Moscow Holding Сергей Ющенко получил от основного владельца сети — Александра Мамута, рассказали "Ъ" сам менеджер и его наниматель. Господин Мамут приобрел 61% Spar в 2009 году: более 25% его компания ANN получила в качестве отступных по кредиту бывшего совладельца сети Дмитрия Будакова, потом она докупила еще 36%. Остальной 39-процентный пакет Spar принадлежит фонду Russian Retail Growth Fund и находится под управлением компании Svarog Capital. Бывший гендиректор Spar Дмитрий Маслов (ему принадлежит около 3% холдинга) останется в совете директоров.

В портфель розничных проектов господина Мамута также входят доли в новосибирской сети "Холидей Классик", сети книжных магазинов "Букбери" и салонах связи "Евросеть" (после продажи 0,1% Ксении Собчак его пакет составляет ровно 50%). До марта 2009 года господин Ющенко возглавлял "Евросеть" в качестве президента, но заключенный с ним в конце 2008 года трехлетний контракт был прекращен досрочно (см. "Ъ" от 26 марта 2009 года). Оставшийся без работы Сергей Ющенко получил несколько предложений от других розничных компаний, в частности от холдинга Fashion Distribution Lab (F. D. Lab), торгующего одежными брендами Marc O`Polo, Warehouse, Coast и другими (см. "Ъ" от 24 ноября 2009 года). "Для меня продуктовый ритейл более привлекателен", — пояснил менеджер. До прихода в "Евросеть" он успел также поработать гендиректором петербургской продуктовой сети "Лента" — сейчас он входит в совет директоров головной компании и владеет примерно 1% ее бизнеса.

Spar Moscow Holding был образован в 2000 году. ЗАО "Спар ритейл" объединяет более 40 магазинов без учета франчайзинговых точек в Москве и области, Ярославле, Костроме, Владимире, Иваново. Выручка российской сети Spar в 2008 году — около \$300 млн.

Новый топ-менеджер получил опцион на долю в Spar Moscow Holding, уточняет источник, близкий к акционерам Spar. Сергей Ющенко подтвердил информацию об участии в опционной программе, но ее параметры раскрыть отказался. "Компенсация менеджера такого уровня может составлять \$0,5-1 млн в год, а стандартный размер опционной программы иногда достигает 5%", — считает партнер агентства Top Contact Артур Шамилов.

"Моя задача сделать так, чтобы бизнес (Spar.— "Ъ") стал самодостаточным", — прокомментировал господин Ющенко. Летом прошлого года акционерная стоимость Spar была отрицательной из-за большого кредитного портфеля при низкой для формата супермаркета рентабельности по EBITDA (4,5-5%), рассказывал "Ъ" топ-менеджер X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и другие). "Но после того как основным акционером Spar стал Александр Мамут, компании удалось существенно улучшить финансовые показатели — в частности, выйти на уровень рентабельности по EBITDA примерно до 6,5-7%", — утверждает источник, близкий к сети. В октябре прошлого года оборотный капитал Spar также пополнился за счет кредитной линии от Номосбанка на 400 млн руб.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

STOCKMANN ЗАКРЫЛА РОССИЙСКИЙ NIKE

Финская розничная группа Stockmann закрыла франчайзинговые магазины Nike в России, говорится в отчете компании. Выход из бизнеса ритейлер объясняет тем, что тот "не достиг поставленных целей по выручке и прибыли". В самом конце 2009 года Stockmann закрыла пять франчайзинговых магазинов Nike в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Новосибирске и два петербургских магазина передала в управление другой компании. Открывая

первые монобрендовые магазины Nike в 2007 году, финская группа рассчитывала, что сеть будет насчитывать свыше 20 объектов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МИР" ПОД АРЕСТОМ

Ритейлер не может расплатиться с кредиторами

Арбитражный суд Москвы наложил арест на имущество основных компаний сети бытовой техники и электроники "Мир", включая розничного оператора ОАО "Магазины электроники "Мир"" и дистрибуторское ООО "Евроконтур-Мир". Обеспечительные меры приняты в рамках дела по иску от банка "Русский стандарт" и мотивированы ухудшением финансового состояния группы.

Об аресте денежных средств на сумму \$5,054 млн, принадлежащих головной компании сети "Мир" (ОАО "Магазины электроники "Мир""), и пяти ее "дочкам", говорится в постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 24 декабря 2009 года. Такие обеспечительные меры 16 ноября были приняты арбитражным судом Москвы в рамках дела по иску ЗАО "Банк "Русский стандарт"" о взыскании непогашенного кредита со структур группы. Апелляционная инстанция отказалась снять арест.

Арестованными оказались денежные средства и иное имущество, в частности оптового оператора "Мира" — ООО "Евроконтур-Мир" (выручка в 2008 году — 1,046 млрд руб.). С осени прошлого года эта компания является основным оптовиком сети после начала процедуры банкротства в другой дистрибуторской "дочке" "Мира" — ООО "Мовитрэйд" (см. "Ъ" от 23 сентября 2009 года). По данным арбитражного суда Москвы, с ноября прошлого года к "Евроконтур" предъявлено исков на 114,159 млн руб.

Среди других ответчиков по иску от "Русского стандарта", на активы которых наложен арест, розничные и оптовые компании сети, входящие в группу "Мир": ООО "Максиком" (по данным "СПАРК-Интерфакс", занимается розничной торговлей бытовыми электротоварами, выручка в 2008 году — 51,024 млн руб.), ООО "Массмаркет" (розничный оператор, 69,012 млн руб.), ООО "Маркеткласс" (оптовая

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

торговля офисным оборудованием, 1,486 млн руб.) и ООО "Вилорс" (розничный оператор, 111,748 млн руб.).

"Все компании, кроме "Магазинов электроники "Мир"" и "Евроконтура", практически не участвовали в хозяйственной деятельности сети, из всех активов на балансе этих компаний незначительный товарный остаток или вовсе его отсутствие",— пояснил "Ъ" один из поставщиков сети, знакомый со структурой собственности группы. Обеспечительную меру по иску суд ввел именно из-за "ухудшения финансово-хозяйственной деятельности ("Мира".— "Ъ"), которая носит убыточный характер": в частности, суд ссылается на представленную бухотчетность ответчиков за первое полугодие 2009 года, "свидетельствующую об уменьшении суммы активов", и справки из банков "об отсутствии на указанных в них счетах денежных средств или закрытии счетов". "Суд принимает во внимание, что непринятие мер по обеспечению иска может причинить значительный ущерб истцу и сделать невозможным исполнение решения суда о взыскании задолженности",— отмечает адвокат Павел Ламбров.

В пресс-службе "Русского стандарта" от комментариев отказались. Мобильный телефон совладельца "Мира" Евгения Кабанова вчера не отвечал, а в пресс-службе сети на запрос "Ъ" не ответили.

Сеть магазинов электроники "Мир" создана в 2003 году. Заявленная выручка в 2008 году — 19,5 млрд руб., выручка в 2009 году, по оценке участников рынка, не превышает 12 млрд руб. Владельцы сети — Александр и Евгений Кабановы. За прошлый год количество магазинов сети сократилось практически вдвое — с 70 на начало 2009-го до 48 на текущий момент.

В конце прошлого года владельцы "Мира" планировали привлечь финансирование за счет продажи доли в компании. Поисками потенциального покупателя занималась ИК "Тройка Диалог", но, по информации одного из топ-менеджеров из конкурирующей сети бытовой техники и электроники, "актив оказался неинтересным другим операторам рынка". "Вероятно, сейчас будет рассматриваться вариант продажи отдельных магазинов, находящихся в собственности, или прав аренды: большинство арендных договоров "Мира" долгосрочные, от пяти лет",— отмечает собеседник "Ъ".

Восстановить платежеспособность сеть пока не может — большинство поставщиков отказалось работать с ней. Директор департамента партнерских продаж Kraftway Александр Панин подтвердил "Ъ", что поставки сети "Мир" были прекращены больше полугода назад. Глава отдела телекоммуникаций российского офиса

Samsung Дмитрий Кузнецов также сообщил, что поставки в сеть прекращены. "Те, кто продолжает работать с этой сетью сейчас, перешли на предоплату", — говорит другой партнер "Мира".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

WAL-MART НАБИРАЕТ КАДРЫ

Мировой лидер розничной торговли расширил российский офис

Прошло уже больше десяти лет с тех пор, как Wal-Mart впервые объявил о намерении торговать на родине бурых медведей и водки. В 2008 году ритейлер даже открыл российский офис, наняв на работу несколько человек. Как стало известно РБК daily, за прошедший год американский гигант существенно увеличил свою команду в России — теперь офис состоит приблизительно из сорока человек. Это может свидетельствовать о скорых покупках: Wal-Mart сватают «Копейку», «Мосмарт» и даже «Магнит».

Российское представительство Wal-Mart открылось в сентябре 2008 года, когда ритейлер зарегистрировал в России ООО «ВМ Истерн Еуроп Холдингз, ЛЛК». Тогда в офисе трудились шесть человек, вспоминают участники рынка. В прошлом году компания активно набирала кадры, и количество сотрудников в России увеличилось до сорока, рассказал источник, знакомый с деятельностью Wal-Mart.

«Большинство сотрудников были наняты на работу в 2009 году, сейчас в московском офисе работают несколько десятков человек», — подтвердил РБК daily директор по корпоративным отношениям Wal-Mart в России и Восточной Европе Константин Дубинин.

По мнению аналитиков, компания не теряет надежды выйти на российский рынок путем покупки действующей сети. При выборе Wal-Mart будет рассматривать в первую очередь логистические качества сети, считает управляющий партнер маркетингового центра Numbers Дмитрий Рыжаков. По результатам опроса отечественных производителей продуктов питания, который провела компания Numbers, по логистике «Копейка» оказалась на первом месте — более 70%

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

респондентов назвали сеть наиболее удобным для поставщиков игроком. «Выполнение в срок обязательств, умение хорошо работать с товарными остатками — все это указывает на то, что «Копейка», несомненно, является лакомым куском для Wal-Mart», — уверен г-н Рыжаков.

Как рассказал РБК daily источник в «Копейке», сейчас Wal-Mart проводит due diligence сети. «Но говорить о чем-то конкретном пока рано», — подчеркивает Дмитрий Рыжаков. «Копейка» не первый объект, который подвергся тщательной проверке со стороны американцев, говорит собеседник: due diligence проводили и в «Ленте».

Интересуется Wal-Mart и «Мосмартом», знают участники рынка. «Конечно, логистика там не та и охват не аховый, но по формату «Мосмарт» наиболее близок к Wal-Mart, даже фирменные цвета менять не придется», — отмечает г-н Рыжаков. Опрос показал, что в 2008 году около 9% потребителей «Мосмарта» ассоциировали его бренд с Wal-Mart. Еще один фактор в пользу такого союза — практически полная готовность «Мосмарта» к продаже, добавляет собеседник РБК daily. В самой компании от каких-либо комментариев отказались.

Дмитрий Рыжаков сватает американскому гиганту также и «Магнит». По его мнению, это одна из самых таинственных с точки зрения стратегии развития сетей. Он напоминает, что в последнее время «Магнит» стал открывать магазины в «прозападном формате гипермаркетов», причем не только в крупных, но и в небольших городах. «Можно предположить, что такие ходы продуманы и сделаны с прицелом на будущее, в котором на несколько небольших селений будет приходиться один-два гипермаркета по аналогии с окружными гипермаркетами в США», — говорит эксперт. Этот факт позволяет считать, что близость стратегий «Магнита» и Wal-Mart не останется незамеченной менеджерами последнего.

Совладелец «Магнита» Сергей Галицкий говорит, что компании неинтересны отношения с американскими коллегами. Он слабо верит, что ритейлер в ближайшее время выйдет на российский рынок: «Wal-Mart как Дед Мороз: его ждут последние пять лет, но он что-то никак не приходит».

Еще одним претендентом на сделку с Wal-Mart г-н Рыжаков называет сеть гипермаркетов «Карусель», входящую в X5. Сеть хорошо развивается, имеет опыт работы «под крылом», следовательно, в системе менеджмента будет меньше

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

изменений по сравнению другими сетями, объясняет эксперт. «На этом преимущества, пожалуй, и заканчиваются. Вряд ли Х5 расстанется с «Каруселью» за реальную стоимость», — считает Дмитрий Рыжаков. Глава Х5 Лев Хасис не комментирует этот вопрос.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ЭКОЛОГИ НАСТУПИЛИ НА ЛЫЖИ ПОЛОНСКОГО

Власти кантона Швейцарии по просьбе экологов приостановили строительство горнолыжного курорта стоимостью \$300 млн, которое реализуют акционеры Mirax Group. В компании называют эту меру временной

Совет швейцарского кантона Вале 5 февраля удовлетворил ходатайство местного отделения Всемирного фонда дикой природы (WWF) и Фонда защиты и обустройства ландшафта и приостановил строительство горнолыжного комплекса Aminona-Est, который возводят акционеры Mirax Group, рассказал «Ведомостям» представитель кантона Бернар Рей. Таким образом, он отменил решение коммуны Моллен (входит в Вале), которая в конце прошлого года выдала российским инвесторам разрешение на строительство. По словам Рея, совет пришел к выводу, что экспертиза водозащитных сооружений не проведена на должном уровне, а также не исследованы все последствия строительства на сухих горных плато, которые являются памятниками природы федерального значения. Как сообщила секретарь регионального офиса WWF в Вале Мари-Тереза Сангра местной русскоязычной газете «Наша газета», фонд не уверен в экономической целесообразности объектов. «Пустующие шале очень дорого обходятся коммуне <...> Нам нужны гарантии 100%-ной эксплуатации зданий в будущем <...> Если такое масштабное строительство пройдет впустую, оно станет катастрофой для туризма Вале», — цитирует ее газета.

Рассуждения об экономической целесообразности со стороны экологической организации выглядят как минимум странно, говорит советник председателя совета директоров Mirax Group Михаил Дворкович. По швейцарскому законодательству, говорит он, в случае обращения общественной организации с протестом реализация проекта приостанавливается автоматически. Все пожелания местных властей будут учтены и компания приступит к реализации проекта, обещает он.

Проект горнолыжного курорта Aminona-Est предусматривает строительство около 95 000 кв. м — виллы, отель на 400-500 номеров, апартаменты для продажи и

длительной аренды. Заявленный общий объем инвестиций — около \$300 млн. Основными инвесторами, по данным компании, выступают акционеры Mirax Сергей Полонский, Максим Темников, а также их партнер Владимир Маракуца.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕРГЕЙ ПОЛОНСКИЙ СДАЛ КЛЮЧИ ОТ SUNGATE PORT ROYAL

турецким инвесторам

Основному владельцу Mirax Group Сергею Полонскому пришлось расстаться с одним из своих знаковых проектов за рубежом — отелем Sungate Port Royal в Турции. Покупателем выступил консорциум турецких инвесторов, сумма сделки составила €190 млн. Этот отель был заложен по просроченному кредиту в €150 млн турецкому Vakif Bank, который еще летом грозился забрать Sungate за долги. Всего инвестиции в Sungate Port Royal в Mirax Group ранее оценивали в €340 млн.

О том, что полторы недели назад отель Sungate Port Royal в Турции, принадлежавший структурам, аффилированным с Mirax Group (все зарубежные проекты не входят в компанию, а принадлежат ее акционерам и их партнерам), был продан консорциуму турецких инвесторов, "Ъ" рассказал глава Mirax Group Сергей Полонский. Сумма сделки составила €190 млн. Таким образом, были полностью покрыты долг перед банком Vakif Bank, включая основную сумму долга (€150 млн), и проценты по кредиту, а компания получила от продажи отеля \$12,5 млн, пояснил господин Полонский. Среди участников консорциума — турецкий девелопер Мехмет Нури Геликбаг, построивший комплекс из 300 вилл Park Iosos в Бодруме и владеющий офисом Rumeli Plaza (55 тыс. кв. м) в Стамбуле, и Али Ихсан Сав (брокер, работающий на мировых биржах по продаже сельхозпродукции). Условия сделки не раскрываются, но все участники консорциума являются клиентами Vakif Bank, пояснили в Mirax. В пресс-службе банка Vakif Bank отказались от комментариев, отметив, что вопросы, связанные с их клиентами, являются конфиденциальными. Связаться ни с одним из участников консорциума не удалось. О продаже Sungate Port Royal знает один из партнеров Сергея Полонского.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

Sungate Port Royal — один из крупнейших отелей на турецком побережье (включает более 900 номеров и виллы, общая площадь территории — 250 тыс. кв. м). Структуры Mirax Group стали владельцем отеля в 2007 году. Тогда сумму сделки в Mirax Group оценивали в €340 млн, из них часть денег была привлечена в Vakif Bank под залог отеля.

О своих планах продать "Sungate Port Royal, а также яхты и дом на Лазурном побережье и все вырученные деньги вложить в дальнейшее строительство объектов" Сергей Полонский написал в своем блоге 12 января 2009 года. Тогда же стало понятно, что Mirax Group не сможет обслуживать кредит, выданный Vakif Bank сроком на семь лет. Банк не согласился на реструктуризацию и повысил ставку по кредиту до 24% годовых.

Но быстро найти покупателя не получилось, и в марте Mirax сообщила, что наняла управлять отелем местную гостиничную сеть Rixos (договор аренды заключен на год с возможностью пролонгации на десять лет). Весной компания "Миракс Иншаат", на которую записан отель, допустила техдефолт по очередной выплате — €20-25 млн — по кредиту. Летом представитель Vakif Bank заявлял "Ъ" о намерении банка в скором времени забрать Sungate: "У них ("Миракс Иншаат".— "Ъ") проблемы с оплатой кредита, поэтому мы планируем продать отель через суд и намереемся сделать это как можно быстрее". По словам господина Полонского, банк так и не подал в суд из-за того, что в случае судебных разбирательств для банка существенно затянулся бы процесс получения денег.

На начало февраля долги самой Mirax Group оценивались в сумму около \$500 млн, основной кредитор — Альфа-банк (\$155 млн). В ближайшее время корпорация должна договориться о реструктуризации своего долга — около \$298 млн — перед держателями CLN и облигаций.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИСК НА 4,266 МЛРД РУБЛЕЙ ПОДАН К СОБСТВЕННИКУ ГОСТИНИЦЫ "МОСКВА"

Арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск к собственнику гостиницы "Москва" - ОАО "Декмос" - о взыскании с него 4,266 миллиарда рублей, следует из материалов, опубликованных на официальном сайте суда.

Истцом выступает компания "Монора Лимитед", которая, по сведениям источников газеты "Коммерсант", является одним из соинвесторов реконструкции гостиницы. Иск был подан в суд 19 февраля. Третьими лицами к процессу привлечены ЗАО "Декорум" и компания "Деноро инвестментс лимитед".

СМИ сообщали, что до декабря 2008 года 51% акций "Декмоса" принадлежали ЗАО "Декорум", а 49% - правительству Москвы. Однако позднее структура собственников компании изменилась - "Декорум" взял кредит на реконструкцию гостиницы у Deutsche Bank под залог своего пакета акций "Декмоса", но расплатиться не смог. Для урегулирования задолженности кредитная организация и "Декорум" создали Konk Select Partners, куда и были внесены требования банка по кредиту в обмен на половину компании. Позднее, по сведениям газеты "Ведомости", принадлежащая бизнесмену Сулейману Керимову "Нафта-Москва" могла купить 25,5% акций ОАО "Декмос".

Гостиница "Москва" была построена в 1935 году по проекту архитекторов Щусева, Савельева и Стапрана. В 2003 году гостиница закрылась на реконструкцию, в рамках которой ее общая площадь должна увеличиться с 98 тысяч квадратных метров до 185,5 тысячи квадратных метров.

Сроки окончания реконструкции гостиницы неоднократно переносились. Первоначально планировалось, что она будет сдана в конце 2007 года, затем ее открытие перенесли на конец 2008 года. В мае 2009 года сообщалось, что открыть гостиницу предполагается в первом полугодии 2011 года.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«МЕГИ» В СНЕГУ

Оба петербургских комплекса «Мега» вчера были закрыты

Вечером 23 февраля в торговом центре «Мега Дыбенко» произошла деформация одной из потолочных балок, в результате чего частично просели и местами обвалились подвесные потолки нескольких магазинов, сообщает пресс-служба ИКЕА в России и СНГ. Кровля обрушилась справа от центрального входа — это затронуло магазины одежды FOX и MoDaMo, знает один из арендаторов комплекса. Вероятно, была превышена нормативная нагрузка на кровлю в результате того, что выпало необычно много снега, а затем оттепель сменилась морозом, передал через представителя Валерий Пак, главный инженер Renaissance Construction, которая была генподрядчиком строительства комплекса. По его словам, ситуация не является аварийной.

Закрытие во второй половине дня «Меги Парнас» в пресс-службе ИКЕА объяснили «беспрецедентно сильным снегопадом», комплекс возобновит работу в ближайшее время. Персонал «М.видео» был эвакуирован вчера в середине дня, даже с учетом снижения продаж после праздника ущерб составил не менее 140 000 руб., говорит Андрей Солоненко, директор по Северо-Западу «М.видео», якорного арендатора «Меги Парнас». По его словам, ритейлер намерен требовать у «Меги» компенсации. Компенсация убытков договором аренды не предусмотрена, но компания рассчитывает на пересчет аренды с учетом простоя, говорит Елена Ноготкова, представитель «Связного», отделы которого работают в «Мегах». В договоре аренды выплат не предусмотрено, сообщили в пресс-службе «Кредит Европа банка».

«По договору никаких неустоек “Мега” не выплачивает, мы не платим аренду [за дни простоя], не несем операционные расходы», — подтверждает Денис Богатырев, коммерческий директор «БНС-груп» (магазины Top-shop и Calvin Klein Jeans, Мехх). По его словам, подобные ситуации возникают, например, при угрозе взрыва. Кафе-бистро «Емеля» рассчитывает только на возмещение арендной платы за день простоя, говорит Дмитрий Неведомский, гендиректор и учредитель сети.

Администрация комплекса уже объявила, что арендная плата за период простоя не будет взыскана, утверждает один из арендаторов. Пресс-служба IKEA это не комментирует.

Убытки «Меги» складываются из потери арендного дохода, возможных штрафных санкций по договорам и имиджевых потерь, отмечает Александр Шилов, замдиректора по развитию консалтинговой группы «Лаир». Среднюю ставку он оценивает в \$50-60 за 1 кв. м в месяц, арендопригодную площадь комплексов — примерно в 200 000 кв. м. [Большинство арендаторов «Меги» работают на условиях процента от оборота, поэтому сложно оценить ущерб из-за простоя комплекса, говорит Роман Евстратов, замдиректора департамента торговой недвижимости Colliers в Петербурге.](#) Больше всего пострадает репутация комплекса, ведь для покупателей важна его стабильная работа, считает Константин Виноградов, пресс-секретарь «Макромира». Из-за снегопадов этой зимой расходы на эксплуатацию торговых комплексов «Адаманта» выросли на 15%, рассказывает гендиректор «Адаманта» Дилявер Меметов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОХОДНОЕ МЕСТО: ПРОЩАЙТЕ, ИЛЛЮЗИИ

Главные итоги 2009 г. на петербургском рынке коммерческой недвижимости — это не количество новых торговых и офисных комплексов (их по понятным причинам было немного) и даже не новые ценовые ориентиры (о них говорить пока преждевременно), а изменения, которые произошли в сознании всех без исключения участников рынка. Весь прошлый год им пришлось расставаться с иллюзиями. Привычная система координат исчезла, а в новом бизнес-пространстве все оказалось очень относительно. Вдруг выяснилось, что в Петербурге не дефицит коммерческих площадей, а совсем наоборот, причем во всех секторах рынка. Что арендные ставки могут падать — и, как ни странно, значительно быстрее, чем росли в течение последних лет.

Имидж — ничто

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

Арендаторам офисов стало совершенно безразлично, какой буквой обозначают свой объект собственники, главное — местоположение и плата, причем по системе «все включено».

Девелоперы бизнес-центров, успевшие было затвердить заграничную формулу успеха open space и shell & core, обнаружили, что лучше по старинке предлагать клиентам пару комнат, отделанных под ключ. Оказалось, что в спальных районах разумнее все-таки жить, а не работать, а потому при наличии малейшей возможности стоит перепрофилировать проекты БЦ на периферии в жилье экономкласса. Такая судьба, вероятно, ждет комплекс Sokol City от компании «Фемида», несколько площадок холдинга «ЛенСпецСМУ» и др. Офисные кварталы-стотысячники, запланированные на бывших заводских площадках, истаяли, как дым (это «Электрик-Сити» от группы ЛСР, «Полюстрово» от УК «Теорема», Шкапина — Розенштейна от «Главстроя» и др.). Редкие же смельчаки, готовые сегодня строить бизнес-центры, сосредоточились на локальных объектах с безупречным расположением в сложившихся деловых зонах (Nevsky Plaza, Quattro Corti, проект на Университетской набережной и т.п.).

Торговцы, наоборот, перестали гнаться за престижными адресами и потянулись ближе к народу: у окраинных станций метро не хватает встроек под понятный антикризисный ассортимент (еда, одежда и обувь — в основном от отечественных производителей). Бутиков на душу населения оказалось явно избыточно — даже на Невском проспекте, который, кардинально изменившись за последний год, стал вотчиной недорогих ресторанчиков, кофеен и фастфудов («Две палочки», «Кофейная гамма», «Идеальная чашка» и т.п.), вытеснивших громкие бренды (Escada, Hugo Boss, Dolce & Gabbana, Swarovski и проч.). «По итогам года оказалось, что в стрит-ритейле лучше всего чувствуют себя не крупные компании (как многие предполагали в начале кризиса), а средний бизнес, продвигающий собственные бренды и производства. Между тем раскрученные марки, которые развивались на кредитные деньги и за сравнительно короткий период успели открыть много точек, начали хиреть», — рассуждает Марина Федорова, директор департамента стрит-ритейла NAI Becar.

Владельцы большинства торговых комплексов не ощутили столь сильного оттока арендаторов, как их коллеги из офисного сегмента, но научились рассчитывать ставки исходя из оборота и ценить не самые доходные магниты — вроде фитнес-клубов и развлекательных центров. Прошлый год вообще прошел под знаком

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

оздоровления (не только душевного, но и физического). «Кризис позволил расшириться многим фитнес-сетям, заполучившим хорошие помещения. Например, по три новых центра открылось у Fitness House и Alex Fitness, по два — у «Планеты Фитнес», World Class и Sport Life, по одному — у сети Olympic и Extra Sport. В общей сложности пространство, занятое крупными клубами, увеличилось на 40000 кв. м», — подсчитал управляющий партнер «АйБи Групп» Юрий Борисов.

Девелоперы складов, еще недавно верившие в будущее Петербурга как «логистического центра европейского масштаба», сочли, что лучше отойти от дел. Несмотря на резко подешевевшие участки, соотношение себестоимости строительства и арендных ставок складывается явно не в пользу инвесторов. Пригородные территории, приобретенные с запасом под крупные складские комплексы и логистические парки («Колпино» от «Евразии Логистик», терминалы компании «Пантикапей», Immo Industry Group и др.), простаивают. Вопрос «Не пора ли приступить к севу зерновых?» открыт.

В сухом остатке

По итогам 2009 г. офисные девелоперы сдали в эксплуатацию около 230000 кв. м ([данные Colliers International](#)). Это примерно в 1,5 раза меньше, чем в 2008 г., но на 50000-60000 «квадратов» больше, чем два года назад. Сказывается инерция проектов, стартовавших в благополучные времена. Самые крупные открытия минувшего года — окраинные деловые комплексы уровней А и В+ (Pulkovo Sky, Atlantic-City, 3-я очередь БЦ «Содружество», «Нарвские ворота» и др.), что в точности соответствует докризисной моде на децентрализацию.

В торговом сегменте результаты совершенно не впечатляющие: по оценке NAI Besar, в городе появилось меньше десятка новых объектов (в общей сложности около 164000 кв. м). Это антирекорд, поставленный за всю историю рынка современных ТЦ и гипермаркетов. Причем сами открытия тоже весьма скромные. В основном это ТРК районного масштаба в спальнях районах (3-я очередь Miller Center, «Феличита-Пионерская», Cruise и т.п.), два мебельных центра (кстати, такие объекты весьма неплохо пережили кризисный год) и пара гипермаркетов. Из общей массы выделяется только компактный «Дом декора» на Петроградской стороне (в составе МФК «Толстой сквер»). На 4500 кв. м разместились 30 интерьерных салонов. К концу года практически все площади были заполнены

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

(свободными оставались лишь два блока), хотя из-за кризиса управляющие из «АйБи Групп» потеряли примерно половину предварительных контрактов.

Рынок складов пополнился в 2009 г., по разным оценкам, 145000-160000 кв. м. Результаты примерно втрое скромнее, чем в 2008 г. Финишировали 2-я очередь логотерминала «Нева» и комплекс «Кулон-Пулково» (инвестор обоих проектов — британский инвестфонд Raven Russia), 3-я очередь склада «Теорема-Терминал» и др. Все сданные объекты относительно невелики, особенно если сравнивать с докризисными сотысячниками.

Места есть

В начале 2009 г. процент вакантных площадей резко вырос во всех секторах. К концу года аналитики с облегчением констатировали, что его удалось стабилизировать.

Тем не менее в IV квартале, по данным Colliers International, пустовали 29% офисов класса А и 16% — класса В. Специалисты этой фирмы оценивают общий объем вакансий в 250000 кв. м. По оценке Jones Lang LaSalle, без арендаторов простаивает почти 430000 «квадратов» (преимущественно в новых зданиях, расположенных на периферии). Объем сделок офисной аренды составил по итогам года около 110000 кв. м (подсчеты Colliers International). Сам по себе этот показатель не так уж и плох для кризисной ситуации. Например, по итогам 2008 г. он достигал 240000 кв. м (максимум, зафиксированный за всю историю рынка). Однако управляющие и собственники БЦ солидарны в том, что новый спрос на рынке почти отсутствует. Подавляющее большинство сделок связано с активной ротацией арендаторов в поисках более выгодных условий.

По данным Maris Properties / CBRE, доля свободных магазинов в качественных ТРК составляет 10%, а в среднем по городу превышает 30%. По подсчетам NAI Vear, такие торговые центры, как «Феличита», «Масштаб», «Пулково-3», «Космополис», «Северный молл» и др., заполнены лишь на 50-70%. Заметнее всего подешевели переоцененные торговые метры на Невском проспекте, Большом проспекте Петроградской стороны и еще на нескольких знаковых для ритейлеров магистралях (падение более чем на 50% от уровня 2008г.). По данным NAI Vear, актуальный диапазон арендных ставок для помещений на Невском составляет 5000-

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24-25 февраля, № 25

7000 руб./кв. м в месяц, на Большом проспекте — 2000-3000 руб. Встройки у метро сдаются в среднем по 1500-2000 руб./кв. м в месяц.

Не повезло и непопулярным ТЦ, удаленным от метрополитена: ставки снизились на 60%, опустившись до уровня 500 руб./кв. м в месяц. При этом в таких комплексах, как, например, ТРК «Сенная», расценки держатся почти на докризисном уровне, отмечают в NAI Becar.

В числе финансовых аутсайдеров и новенькие БЦ на окраинах. «На периферии высококлассные деловые центры не обладают конкурентными преимуществами перед классом С, поэтому конкурировать с ним могут только ценой. Уже можно арендовать офис по 750-900 руб. в здании класса А у ст.м. «Старая деревня» или в Пулковко. При этом есть примеры офисных центров класса С без вентиляции, кондиционирования и парковки, но расположенных в центре города и поэтому запрашивающих ставки на уровне 1300-1500 руб., констатирует Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений Maris Properties / CBRE. Ценовые диапазоны по-прежнему очень широки: для БЦ класса А это 900-2000 руб./кв. м в месяц; для класса В — 550-1600 руб., для класса С — 450-1000 руб. (подсчеты NAI Becar). В складском секторе, отмечают в Jones Lang LaSalle, ставки на качественные помещения снизились в первой половине 2009 г. со \$110-115/кв. м в год до \$80-90 и стабилизировались на этой отметке.

Общее настроение, воцарившееся на рынке к концу 2009 г., можно охарактеризовать как ожидание: девелоперы корректируют проекты и вычисляют более благоприятный момент для начала стройки; собственники доходных объектов нервно ловят настроения арендаторов; а последние не спешат с выбором, рассчитывая на новые уступки.

Год великих перемен закончился, впереди — стагнация.

◆ [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](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL