

## Offices / General

### Помощник Полонского

Как стало известно «Ведомостям», основной владелец AEON Corporation Роман Троценко, помогавший Mirax Group реструктурировать долги, входит в ее совет директоров.

### "Альфа" опутывает Mirax долгами

Обещая еще \$240 млн на достройку башни "Федерация".

### Технологии рынка: «Подарки» арендаторам

Найти арендаторов хоть и сложно, но можно. На стагнирующем рынке владельцы офисных помещений вынуждены искать подход к клиентам.

### Основатель "Дикси" будет содержать чужую недвижимость

Олег Леонов создал инжиниринговую компанию.

## Retail

### Цена открытия

В 2010 г. ввод торговых площадей в Москве останется на уровне 2009 г. (0,6 млн кв. м), если девелоперы откроют давно обещанные крупные комплексы.

### Ориентиры: Вчера — большие, завтра — маленькие

Огромные торгово-развлекательные центры — вчерашний день. Завтра будут актуальны небольшие магазины. Сегодня рынок торговой недвижимости Москвы довольствуется тем, что есть.

### X5 не забыла про "Копейку"

X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и другие) наняла Юникредит банк для привлечения синдицированного кредита на €500 млн.

### Burger King под польским соусом

AmRest может получить его франшизу на Санкт-Петербург.

## Warehouse

### «Ашан» арендовал складские площади в Trilogy Park Tomilino

Французский ритейлер «Ашан» взял в аренду 21 872 кв. м в подмосковном складском комплексе класса А Trilogy Park Tomilino.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

## Hotel

### В сетях Don-Plaza

Группа компаний Don-Plaza решила стать федеральным сетевым оператором.

## Regions

### Не время для торговли

В Петербурге остаются вакантными до трети помещений в магазинах, отмечают эксперты. И это — несмотря на сокращение предложения на рынке.

### Торговое восстание

Осенью рядом с Московским вокзалом откроются сразу два крупных торговых комплекса.

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

### ПОМОЩНИК ПОЛОНСКОГО

*Как стало известно «Ведомостям», основной владелец AEON Corporation Роман Троценко, помогавший Mirax Group реструктурировать долги, входит в ее совет директоров*

О том, что Троценко является членом совета директоров девелоперской группы, рассказал источник, близкий к ее акционерам. Советник председателя совета директоров Mirax Михаил Дворкович уточнил, что Троценко входит в совет как независимый директор уже более года. Троценко был приглашен как один из лучших антикризисных менеджеров на рынке, добавляет Дворкович. Сам бизнесмен также подтвердил «Ведомостям», что «помогает группе выбраться из сложной ситуации». А помощь компании нужна: ее общая долговая нагрузка сейчас составляет \$550 млн.

У Троценко есть опыт работы в разных секторах экономики. Созданная им корпорация AEON включает в себя Московское речное пароходство, «Новаяпорт» (управляет аэропортами), AEON Development (девелопмент), концерн «Связьстрой» (развитие оптико-волоконных линий связи), а также Timmerman Yachts (производство яхт класса люкс). Осенью прошлого года Троценко был назначен временно исполняющим обязанности руководителя Объединенной судостроительной компании.

Троценко после прихода в Mirax успел принять участие в нескольких проектах. В мае 2009 г. он выкупил у Mirax 75% проекта Mirax Plaza (294 000 кв. м) на Украине. Тогда источник, близкий к руководству компании, рассказывал, что сумма сделки составила около \$50 млн. Кроме того, Троценко выступил поручителем по кредиту в \$52 млн, который выдал группе Банк проектного финансирования на выплату долга Альфа-банку. Этот кредит был получен сроком на полгода под 29% годовых и залог 13 000 кв. м в башне «Федерация», рассказывали источники, близкие к корпорации, а также подтверждал один из кредиторов Mirax.

Как рассказывал в интервью «Коммерсанту» Сергей Полонский, структуры Троценко также были в пуле инвесторов, которые собирались выкупить долговые

обязательства корпорации перед Credit Suisse на сумму \$241,6 млн. Однако эти обязательства в итоге достались Альфа-банку с 75%-ным дисконтом.

Троценко помогает не просто так, считает Артем Цогоев, управляющий партнер Московской центральной биржи недвижимости. Возможно, у него есть какие-либо бизнес-интересы в отношении компании в целом либо ее конкретных проектов, тем более что у него есть собственное девелоперское направление. Присутствие же в совете директоров позволяет ему следить за ситуацией в компании, говорит он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **"АЛЬФА" ОПУТЫВАЕТ МИРАХ ДОЛГАМИ**

*Обещая еще \$240 млн на достройку башни "Федерация"*

Альфа-банк и Mirax Group готовят меморандум по финансированию достройки башни "Федерация" в "Москва-Сити". На это потребуется около \$240 млн. Сейчас общая сумма долгов корпорации оценивается в \$550 млн, а перед структурами "Альфы" — в \$99 млн (\$44 млн просроченных). Параллельно Альфа-банк пытается получить контроль почти над всей долговой нагрузкой девелопера. Банк ведет переговоры о выкупе долговых обязательств у других кредиторов Mirax Group, в частности у фонда Carval (\$42,7 млн) и держателей CLN и облигаций (\$236 млн и \$62,7 млн соответственно).

Альфа-банк согласен открыть финансирование для строительства небоскреба "Федерация" (чтобы достроить башню "Восток" до 94-го этажа, требуется около \$240 млн), рассказал "Ъ" источник в Mirax Group. Готовится соответствующий меморандум. "Условия сейчас согласовываются с Mirax. Альфа-банк будет основным кредитором, но не исключено участие в проекте других банков", — пояснил директор по развитию клиентского бизнеса Альфа-банка Максим Першин. В Mirax также подтвердили эту информацию. По словам источника, близкого к компании, девелопер надеется получить \$240 млн на три года по ставке 12-14% годовых. В банке условия не комментируют. Как писал "Ъ" в декабре, основной владелец Mirax Group Сергей Полонский грозился не достраивать башню "Восток" комплекса "Федерация" до первоначально задуманной высоты, а оставить ее на уровне 64-го этажа, так как его компания не может взять кредит ниже чем 25-40%

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

годовых (с учетом требуемой банками части дохода от продажи площадей). В интервью "Ъ" Сергей Полонский сетовал, что его компания не должна "ни одного доллара ни Сбербанку, ни ВТБ", и пока банки не разберутся со своими должниками, не может получить у них кредитование.

Участие Альфа-банка в финансировании "Федерации" стало возможно после того, как в начале марта девелопер выплатил Альфа-банку \$50 млн (по сделке репо с обязательным последующим выкупом 13,3 тыс. кв. м площадей в "Федерации" из расчета \$3,77 тыс. за 1 кв. м). В Mirax свои кредитные обязательства оценивают около \$550 млн. По данным, предоставленным девелопером в один из банков (датирован 11 марта, в Mirax подлинность подтвердили), просроченная задолженность по 2009 году составляет \$120,8 млн. Прямой долг перед структурами "Альфы" без учета перекупленного кредита у Credit Suisse составляет \$99 млн, около \$44 млн из которых просрочены. По словам финансового директора Mirax Александра Лагутина, по \$40 млн (срок погашения 12 декабря 2009 года) идут переговоры о пролонгации. Кроме "Альфы" девелопер должен \$27 млн МДМ банку (срок погашения истек 1 марта, но на днях, по словам компании, долг будет закрыт, в МДМ банке эту информацию не комментируют) и еще ряду банков. Также компания выпускала облигации и CLN: сумма обязательств по облигационным займам составляет 1,84 млрд руб. (около \$62,7 млн, из которых 923 млн руб. просрочены с сентября 2009 года), по CLN — \$236 млн.

Источник в Mirax рассказал, что Альфа-банк ведет переговоры о выкупе долгов девелопера у фонда Carval (\$42,7 млн), а также у держателей облигаций и CLN (крупнейшие — Bank of Singapore, Промсвязьбанк). Глава управления анализа долговых инструментов ФК "Уралсиб-Кэпитал" (держатели CLN на сумму около \$14 млн) Борис Гинзбург отмечает, что "они продавать свои CLN не собираются, хотя компания не платит по купону". "Mirax по ряду обязательств находится в дефолтном или преддефолтном состоянии и под дамокловым мечом получения исков от кредиторов с возможным сценарием последующего банкротства, из-за чего у компании проблемы с продажами недвижимости", — комментирует он. Однако, по его словам, Альфа-банк считает, что "пациент скорее жив" и способен все достроить и выплатить, поэтому сейчас старается с дисконтом купить другие долги компании и обещает прокредитовать достройку "Федерации".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ТЕХНОЛОГИИ РЫНКА: «ПОДАРКИ» АРЕНДАТОРАМ**

Найти арендаторов хоть и сложно, но можно. На стагнирующем рынке владельцы офисных помещений вынуждены искать подход к клиентам. Большинство предпочитают креативные акции вложениям в улучшение качества зданий. Но нынешнего арендатора купишь далеко не всякими подарками.

Девелоперы настроили много неликвидных зданий: в «пробочных» местах, далеко от центра. «Кризис стал для них неожиданным: они не могут их сдать», — отмечает Елена Шохина, директор отдела офисных помещений CB Richard Ellis. По данным «Миэль — Коммерческая недвижимость», уровень вакантных площадей в только что отстроенных бизнес-центрах, особенно расположенных за Третьим транспортным кольцом, может достигать до 80%.

### **Не сдать, так продать**

Арендаторы не стоят к нам в очередь, признает Алексей Чертков, коммерческий директор Nagatino i-Land. На сайте компании для них висят коммерческие предложения — помещения от 1550 кв. м в состоянии shell & core обойдутся клиентам в первый год в \$50 за 1 кв. м (ставка включает арендные каникулы и компенсацию за отделку). Но предложений по офисам много и на вторичном рынке, и в готовых бизнес-центрах, признает Чертков, а крупных компаний, способных и желающих снять много неотделанных кабинетов, мало. Поэтому компания приняла решение распродавать бизнес-парк по частям: по словам Черткова, уже продано 85000 кв. м из 170000 кв. м строящейся первой очереди. Клиентам (в основном средним и мелким фирмам) предлагаются специальные программы кредитования от банков-партнеров — как особо отмечено на сайте, по «докризисным ставкам» (от 11% в долларах и от 13% в рублях). Минимальная площадь на продажу — 260 кв. м, до кризиса бизнес-центры такого класса мелкой нарезкой не распродавались, отмечает Елена Шохина. Сейчас эта практика становится все более распространенной. «До кризиса мы не работали с компаниями, которые не могут выкупить менее одного этажа. Сейчас мы можем сделать нарезку офисных площадей и в 100-150 кв. м», — заявил Сергей Полонский, глава Mirax Group, на экскурсии, лично проведенной им в марте для потенциальных клиентов в башне «Федерация» («Москва-сити»).

**Давление клиентов**

«Вакантных офисных площадей всех классов в Москве сейчас не менее 4 млн кв. м, выбор большой, а спрос узок, поэтому выигрывают объекты, которые имеют наилучший «комплекс условий», — добавляет Денис Колокольников, гендиректор RRG. Собственники даже успешно функционирующих бизнес-центров оказались под сильным давлением арендаторов. Снижение ставок, изменение схемы оплаты с поквартальной на помесечную, бесплатные машино-места, «льготный» (т.е. бесплатный) период аренды — вот далеко не полный перечень условий, на которые соглашается собственник, чтобы удержать (притянуть) клиентов. Например, снижение ставки на 30% в первый год аренды в офисном центре «Легион III» привлекло компанию «Прогресс», которая сняла в нем 2500 кв. м, рассказывает Валентин Стобецкий, директор отдела офисной недвижимости Knight Frank. Представитель NAI Весаг поведал, что собственник бизнес-центра Palladium оплатил их клиенту-арендатору переезд.

Но, как правило, бонусные условия не декларируются напрямую, отмечает Колокольников, даже если рекламные банеры сообщают: «Въезжаешь сегодня, начитаешь платить через 3(6) месяца», в основном все договоренности достигаются в процессе общения. Например, одна из фирм, снимающих офис в «Москва-сити», после полугода переговоров с компанией «Энка» не смогла получить официального снижения ставки, но зато сумела добиться пары месяцев арендных каникул и более удобной для нее схемы оплаты. Фирма категорически настаивает на анонимности — «подобного рода договоренности являются конфиденциальными», объясняет ее представитель.

**Расчет на посредников**

Примеров, когда девелопер выходит на рынок с открытым предложением для арендаторов, наперечет. В 2009 г. «Дон-строй» объявил, что готов заключать сделки по аренде в бизнес-центре Nordstar по \$550 за 1 кв. м (с отделкой), давать 20% комиссионных брокерам. Это помогло создать ажиотаж на рынке, говорит Стобецкий: брокеры возили клиентов на объект, интереса было много и реальные сделки, насколько ему известно, заключались уже по рыночной цене — \$500 за 1 кв. м в shell & core.

Расчет на брокеров сделала и компания Central Properties: весной прошлого года она объявила о маркетинговой акции под названием «Раздача слонов». В ее рамках предполагалась выдача автомобилей брокерам, которые закрывают

крупные сделки в двух бизнес-центрах компании — «Двинцев» и «Павловский» (фаза II). Зимой 2009 г. акция была продлена, рассказал Дмитрий Киритопуло, директор коммерческого департамента Central Properties: пока что вручен лишь один BMW 1-й серии — за сделку по БЦ «Двинцев». Сейчас последний заполнен примерно на треть. «Думаю, что продлевать акцию обязательно будем, и в апреле планируем вручить еще 1-2 авто», — заявил он.

Собственники готовы платить не только своему эксклюзивному агенту. Платят вообще любым посредникам. Например, если «старый» арендатор бизнес-центра на Краснопролетарской, 16 (реконструирован в 2008 г. из старой типографии), приводит нового, то может получить компенсацию по платежам (бесплатный месяц аренды), добавляет Ольга Штода, директор по развитию и маркетингу УК BlackStone Keeping.

### **Держаться до последнего**

Однако консультанты свидетельствуют: основная масса собственников по-прежнему не хочет идти на уступки. Помещения сдавались бы гораздо лучше, если бы девелоперы предлагали их уже отремонтированными, утверждает Юрий Тараненко, директор «Миэль — Коммерческая недвижимость». [Наталья Москаленко, директор департамента офисной недвижимости Colliers International, подтверждает, что в 2009 г. востребованными оказались только помещения с отделкой.](#) Но, признает Тараненко, далеко не все собственники офисных новостроек готовы предлагать клиентам готовый продукт. «Ремонт в новых офисных центрах, где ставка за 1 кв. м составляет в среднем \$300-350, дешевле чем по \$360-400 за 1 кв. м не обойдется», — объясняет он. «Даже максимально дешевая сделка упирается в вопрос, кто будет платить за ремонт (минимум \$500 за 1 кв. м в классе А — если брать с вентиляцией и инженерными системами)», — соглашается Елена Шохина.

Но финансовые трудности — не единственная причина пассивности собственников. «Люди сидят и ждут, что все сдастся само собой», рассчитывая на оживление рынка, рассказывает Тараненко. Деньги же, по его словам, тратятся на рекламу. «Это проще, чем делать разводку вентиляционной системы», — подытоживает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



**ОСНОВАТЕЛЬ "ДИКСИ" БУДЕТ СОДЕРЖАТЬ ЧУЖУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ**

*Олег Леонов создал инжиниринговую компанию*

Основатель продуктовой сети "Дикси" Олег Леонов, продавший свою долю в этом бизнесе в начале 2007 года за \$600 млн, начинает новый проект. Вместе с бывшим президентом "Дикси" Виталием Ключниковым он учредил инжиниринговую компанию Global Infrastructure Project Group (GIP Group), которая будет управлять недвижимостью сторонних компаний, разрабатывать концепции девелоперских проектов и сдавать их под ключ. Экс-ритейлер надеется заключить крупные контракты с РЖД и МЧС.

Господин Леонов продал 50,96% "Дикси" за \$600 млн группе "Меркурий" Игоря Кесаева еще в 2007 году, но никогда не рассказывал, чем займется в дальнейшем. В середине марта в эфире телепередачи "Бизнес-секреты с Олегом Тиньковым" господин Леонов впервые сообщил, что создает новый бизнес,— принадлежащая ему инжиниринговая компания Global Infrastructure Project Group должна начать работу в ближайшее время.

GIP Group зарегистрирована в Европе, говорит ее управляющий партнер Виталий Ключников (был президентом "Дикси" до продажи сети), который также является соучредителем нового проекта. GIP будет оказывать услуги по строительству и управлению зданиями, рассказывает он, то есть работать как EPCMF-подрядчик (Engineering Procurement Construction Management and Finance — инжиниринг, поставки, строительство, управление проектом, финансирование). Это подразумевает и создание концепции девелоперского проекта, и управление им с момента проектирования до этапа передачи готового объекта заказчику или до момента возможной реконструкции, объясняет господин Ключников. Потенциальные клиенты GIP Group — компании, владеющие недвижимостью или земельными участками. Это могут быть крупные институциональные инвесторы, девелоперские компании, сетевые операторы и государственные структуры. Самостоятельно строить компания не будет — эту часть работы выполнят сертифицированные партнеры, говорит Виталий Ключников.

Новый бизнес господина Леонова стартовал еще в середине 2009 года, сейчас компания заканчивает формирование команды менеджеров, "собирает идеальные

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

прототипы и модели различных зданий". На этом этапе проект не требует больших затрат, рассказывал экс-ритейлер в телепередаче, в течение года в него будет вложено около \$10 млн.

То, чем собирается заняться GIP Group, является классическим fee-девелопментом, когда компания берет на себя функции управления девелоперским проектом, но не инвестирует в его реализацию, говорит президент компании "Открытие-Недвижимость" Александр Вагин. По его словам, по западному опыту гонорар успешного fee-девелопера может достигать 10% объема инвестиций в проект. Но в нашей стране доход fee-девелопера варьируется от 4% до 7%, добавляет представитель генподрядной компании Q-tec Елена Аралова. "Рынок fee-девелопмента в России пока еще узок,— отмечает господин Вагин.— Сейчас такие услуги могут быть востребованы в основном банками, которым достались незавершенные девелоперские проекты по дефолтным кредитам".

Олег Леонов в интервью Russia.ru обмолвился, что первыми клиентами GIP могут стать госструктуры: по его словам, компания обсуждает с РЖД и МЧС "управление всей инфраструктурой, которая у них есть". "У них огромное количество зданий и сооружений, которые нуждаются в модернизации и улучшении, но генерального подрядчика, который бы взялся за это хозяйство, у них сейчас нет",— отметил он. В РЖД не смогли подтвердить факт переговоров с GIP.

Ритейлеры, которые так или иначе сталкиваются в розничном бизнесе с покупкой, содержанием и управлением недвижимостью, часто начинают новые проекты в девелопменте. Так, создателю "Пятерочки" Андрею Рогачеву принадлежат компании ЛЭК (строительство жилья) и "Макромир" (торговые центры). Основатель "Копейки" Александр Самонов после продажи 30% сети учредил компанию "Акцент Девелопмент". Проект в девелопменте есть и у основателя сети "Магнит" Сергея Галицкого: на прошлой неделе он подписал соглашение с администрацией Краснодара о строительстве футбольного стадиона и жилья в городе. Правда, пока никому из ритейлеров не удалось создать в недвижимости бизнеса, сопоставимого по масштабам и успешности с их торговыми сетями.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ЦЕНА ОТКРЫТИЯ

В 2010 г. ввод торговых площадей в Москве останется на уровне 2009 г. (0,6 млн кв. м), если девелоперы откроют давно обещанные крупные комплексы

На рынок Москвы и в текущем году продолжат выходить как объекты районного масштаба, так и крупные торгцентры, не сомневаются опрошенные «Ведомостями» эксперты. Их общее мнение выразил Евгений Васькин, заместитель руководителя департамента экономической политики Москвы: «Инвестору, строящему торговый комплекс, даже в кризис выгоднее не останавливать строительство, а найти где угодно деньги под любые проценты и ввести его в эксплуатацию».

### Отжать свое

Девелоперы брали кредиты в банках, рассчитывая на докризисную доходность, объясняет Алексей Могила, директор департамента Penny Lane Realty, не все смогли договориться о реструктуризации долгов. Кроме того, в случае недостроя правительство Москвы не может закрыть инвестконтракт и девелопер вынужден перечислять платежи в бюджет плюс нести затраты на содержание объекта, напоминает Васькин: «Арендаторы хотя бы разделят с ним эксплуатационные расходы».

Но ритейлеры тоже пострадали от кризиса, многие свернули планы по развитию, напоминает Максим Карбасникофф, руководитель департамента торговой недвижимости JLL: «В базе JLL было 2000 потенциальных арендаторов, сейчас их 500». Поэтому в последние два года торгцентры страдали от гигантомании и открывались с неполной загрузкой, резюмирует Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости «Капитал групп». «На рынке появилась практика ввода торгцентров по частям, этажами или блоками, начиная с якорных арендаторов, с дальнейшим подтягиванием торговых галерей», — описывает основную тенденцию 2009 г. Владислав Луцков, гендиректор АКЦ «Миэль».

Так, открывшийся в ноябре 2009 г. «Золотой Вавилон» вышел на 70% заполненности к марту 2010 г. На его достройку «Патеро девелопмент» взял кредит в \$175 млн в Сбербанке. Сейчас, по словам гендиректора компании

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

Валерия Афиногенова, «законтрактровано» 80% торговой площади (GLA), которая равна 170 000 кв. м. Чтобы привлечь арендаторов на второй этаж комплекса, «Патеро девелопмент» готов предоставлять им скидки в индивидуальном порядке — на срок до полугода. Размер ставок Афиногенов не назвал.

Александр Нечитаев, гендиректор «Домании» (товары для дома), рассказал «Ведомостям», что, когда его компания в ноябре 2009 г. обратилась в «Патеро» по поводу аренды 1200 кв. м в «Золотом Вавилоне», ей объявили ставку в 1000 «евродолларов» (курс рассчитывался как среднее арифметическое между евро и долларом) за 1 кв. м. Через четыре месяца предложение звучало уже так: 1500 кв. м по 1500 «евродолларов» за 1 кв. м. «Никаких скидок нам не давали, разговаривали так, как будто никакого кризиса нет», — возмущается Нечитаев.

Девелоперам сейчас важнее договориться с банками, а не с арендаторами — снижать ставки или сажать операторов на процент с оборота им невыгодно, объясняет Могила. Согласно отчету Colliers International к концу 2009 г. собственники успешных торговых центров перестали предоставлять скидки, более того, наметилась тенденция роста ставок аренды. В этом году базовые ставки уже подросли на 5-10% по сравнению с самым низким показателем 2009 г., подтверждает Карбасникофф.

Среди крупных планирующихся открытий 2010 г. консультанты Colliers International называют «Вегас» (400 000 кв. м), «Гагаринский» (200 000 кв. м) и Mall of Russia (179 000 кв. м). Правда, оговариваются они, «крайне трудно достоверно прогнозировать, какие торговые объекты выйдут на рынок». Срок их открытия уже не раз переносился.

«Принимать посетителей, если у тебя меньше 70% арендаторов, — самоубийство. Люди погуляют вдоль пустых витрин и в следующий раз могут не прийти», — категоричен Исаев.

На сайте «Крокус групп» о дате открытия «Вегаса» написано просто — «скоро». Распахнуть для посетителей двери Mall of Russia (GLA — 101 000 кв. м) его застройщик, AFI Development, обещает в конце 2010 г.: по информации маркетолога компании Натали Шмурин, сейчас подписаны договоры на аренду 45% площадей, еще по 30% помещений идут переговоры с арендаторами. В июне 2009 г. Шмурин говорила «Ведомостям», что в комплексе сдано уже 52% помещений.

По словам представителя AFI Development Наталии Ивановой, компания стремится к средней ставке аренды \$1600 за 1 кв. м. Аналитики «Ренессанс капитала», впрочем, сомневаются, сможет ли девелопер выйти на ориентировочный уровень ставок в \$1000 за 1 кв. м.

### **Неинтересный бизнес**

Инвестиционная привлекательность торговой недвижимости сильно упала. Сейчас ставки ее капитализации в Москве, по данным JLL, составляют 13-14% (против 8,5-9,5% докризисных). «У девелоперов большие сомнения: надо ли строить торговые центры, найдется ли на них покупатель?» — делится Карбасникофф. По его словам, раньше на один торговый центр было 35 потенциальных покупателей, сейчас — семь, но их ожидания по цене объекта сильно отличаются от ожиданий продавцов. «Время сверхдоходов ушло, но и сегодня рентабельность [торговой недвижимости] остается высокой», — возражает Шмурин.

По мнению Константина Лысенко, замдиректора отдела инвестуслуг CB Richard Ellis, в настоящее время инвестиционные покупки торговой недвижимости требуют не столько ресурсов, сколько глубокой экспертизы проектов и способности быстро принимать решения в условиях неопределенной рыночной конъюнктуры. Финансовые проблемы девелоперов никуда не делись — и в этом году банки будут забирать заложенные объекты, за которые должники не смогут расплатиться, продолжает Карбасникофф. Вероятно, затем эти объекты будут выставлены на продажу.

[Аналитики Colliers International полагают, что новые крупные проекты на рынке в ближайшее время не появятся.](#) Опрошенные «Ведомостями» консультанты перспективным для девелопмента считают сегмент ритейл-парков типа «Ашан-Алтуфьево» — с одним крупным якорем и небольшой торговой галереей.

Девелоперы будут строить торговые центры по принципу make it simple, говорит Исаев: без экзотики вроде аквапарков и аттракционов. Сама «Капитал групп» в марте собирается открыть первую очередь торгово-развлекательного центра «Речной» (30 000 кв. м) — из развлечений в нем будет пока только боулинг. Зато во второй очереди на 100 000 кв. м, которая, по словам Исаева, сейчас проходит процедуру окончательного согласования, разместится 9- или 12-зальный кинотеатр.

## Свободная касса

За счет того что в Москве готовятся к открытию новые крупные торгцентры, уровень вакантных площадей к концу года скорее всего вырастет до 11,5%, считает Карбасникофф. Сейчас, по данным JLL, он составляет примерно 10%. Это относительный показатель, уточняют все опрошенные брокеры: есть торгцентры, заполненные на 100%, а есть те, где пустует до половины площадей.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ОРИЕНТИРЫ: ВЧЕРА — БОЛЬШИЕ, ЗАВТРА — МАЛЕНЬКИЕ

Огромные торгово-развлекательные центры — вчерашний день. Завтра будут актуальны небольшие магазины. Сегодня рынок торговой недвижимости Москвы довольствуется тем, что есть.

Докризисные разговоры о появлении на российском рынке торговой недвижимости новых форматов к громким открытиям так и не привели, а нынче затихли совсем. Сейчас трендом консультанты называют выход скромных по размеру вполне традиционных торгцентров, небольшие магазины в спальнях районах или на торговых улицах привлекают и инвесторов. Но в ближайшей перспективе в столице должны распахнуть двери еще несколько гигантских «приветов из прошлого».

«Кто это придумал — про новые форматы?» — реагировали на запрос «Ведомостей» консультанты. Анна Ширяева, гендиректор «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», назвала саму постановку вопроса о новых форматах не совсем корректной.

Остается только закрыть и забыть файлы с отчетами от ведущих консалтинговых компаний за несколько прошлых лет, в которых прогнозы о новых форматах ТЦ (например, аутлетах) встречались регулярно.

## Страх пустоты

Платежеспособный спрос со стороны как покупателей, так и ритейлеров невелик и удовлетворяется тем, что уже есть, объясняет Ширяева. В ситуации, когда построенные торговые центры стоят незаполненными, никто не будет выводить на

рынок какие-то принципиально новые по формату объекты и вообще начинать что-то строить. По данным Praedium Oncor International, зачастую даже при удачном расположении во время открытия новых ТЦ пустует до 70% торговых площадей.

Свободных инвестиционных ресурсов нет и банки не спешат финансировать новые стройки — им достаточно забот с залоговыми объектами, добавляют эксперты.

Но в 2009 г., отложив перспективные проекты, девелоперы сосредоточились на завершении начатых в лучшие времена, констатируют аналитики Praedium. В 2010 г. должны открыться ТРК «Вегас» общей площадью 398000 кв. м, ТРК «Гагаринский» — 200000 кв. м и Mall of Russia — 180000 кв. м общей площади. По оценке «Миэль — Коммерческая недвижимость», это 38% от ожидаемого общего объема. И больше, чем нужно сейчас рынку.

В AFI Development тем не менее уверены, что Mall of Russia откроется заполненным на 80%. По состоянию на начало марта было арендовано 45% площадей.

Проектируемые в новых условиях торговые центры пока будут небольшими, говорит Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International. 25000 кв. м, ритейл плюс гостиничная составляющая, описывает она один из таких «объектов в работе». Всего Colliers анализирует сейчас семь подобных проектов в Москве и регионах.

### **Перспектива 2012 г.**

Алексей Могила, директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty, считает все же разговоры о необходимой смене форматов в торговых центрах (как московских, так и региональных) актуальными. «Но за полгода все переделать — поменять концепцию, построить и открыть ТЦ — нереально», — оговаривается он. Увидеть нечто скорректированное рынок сможет не раньше конца 2010 — начала 2011 г., согласно Елена Просветова, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer.

А на 2012 г. Алексей Могила прогнозирует уже нехватку качественных торговых площадей: «Через 1,5-2 года мы столкнемся с дефицитом построенных и профессионально управляемых помещений с вменяемыми арендными ставками, что тоже может повлиять на корректировку форматов».

Но основная причина — необходимость экономить. «Если раньше концепция торговых центров предусматривала наличие 1-2 якорей, зоны развлечения, фастфуда и торговой галереи, то сейчас, учитывая высокую стоимость заемных денег и себестоимость строительства, эффективнее строить ритейл-парки, когда на одну площадку садится 1-3 якоря (крупные монобренды), которые соединены

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

между собой торговой галереей, — рассуждает Алексей Могила. — В Москве по этому принципу построены торгцентры «Ашана», «Меги» и IKEA. Подобный формат будет востребован в ближайшие год-три. Он позволяет значительно экономить время и средства при строительстве. Гораздо проще договориться с одним крупным арендатором, который даст тебе оферту, под которую можно получить кредит и реализовать проект». Впрочем, в Москве с такой концепцией труднее развернуться из-за дефицита подходящих площадок.

Анна Ширяева считает возможным появление через пару лет торговых центров формата fashion outlets. Также в России не представлен формат life style center. Но они вряд ли будут востребованы торговыми операторами. «Они, мне кажется, не в стиле вечно спешащей и пыльной Москвы», — говорит Ширяева.

GVA Sawyer совместно с управляющей компанией Fashion House в течение 5-6 лет планирует реализовать в России проекты по строительству 10 аутлет-моллов. «В прошлом году под строительство первого в России аутлет-молла под брендом Fashion House (40000 кв. м) был приобретен участок в Московской области, в деревне Черная Грязь», — рассказывает Елена Просветова. Для арендаторов, по ее словам, данный формат привлекателен более низкими ставками аренды по сравнению с обычными торговыми центрами и объектами street retail в черте города.

Новые форматы не вытеснят с рынка привычные ТЦ с грамотной концепцией в спальных районах или на центральных магистралях города, с удобными подъездными путями, уверен Павел Здрадовский, гендиректор Paul's Yard. Все-таки у посетителей наиболее популярны крупные торгово-развлекательные центры, в которых много магазинов, универмагов, резюмирует Елена Просветова.

А самым успешным форматом розничных магазинов в прошлом году оказались дискаунтеры, и ритейлеры, как показывает пример X5 Retail Group, намерены развиваться в этом направлении. В Colliers International приводят еще примеры: Decathlon выводит на рынок бренд Koodza (жесткий дискаунтер, занимающий меньшие площади и представляющий преимущественно товары, которые являются лидерами продаж в магазинах Decathlon), Castorama — оператора City Format, который занимает меньшие площади, «Ашан» — новый бренд «Радуга» с товарами демократичной ценовой категории в формате супермаркета.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## **X5 НЕ ЗАБЫЛА ПРО "КОПЕЙКУ"**

X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и другие) наняла Юникредит банк для привлечения синдицированного кредита на €500 млн, которые необходимы для финансирования покупки сети "Копейка" у владельца ФК "Уралсиб" Николая Цветкова, сообщила вчера kp.ru. В Юникредит банке и X5 эту информацию "Ъ" опровергли. Источник в банковских кругах говорит, что около трех недель назад X5 действительно обсуждала с различными банками возможность привлечения кредита: речь шла о \$500 млн "под сделку". Запросы от X5 получили, в частности, Юникредит банк и Банк Москвы, говорит собеседник "Ъ", подчеркивая, что никто из банков не получал мандат на организацию синдиката. Старший вице-президент ФК "Уралсиб" Александр Вихров подтвердил, что "консультации с потенциальными инвесторами для "Копейки" ведутся в регулярном режиме". В их число входит и X5, говорит он, подчеркивая, что "никаких документов по этому поводу не подписано". Источник "Ъ" в X5 подтвердил эту информацию. X5 не первый год договаривается о покупке "Копейки". В январе 2009 года в качестве консультанта под эту сделку X5 нанимала "ВТБ Капитал", но стороны так и не сошлись в цене (см. "Ъ" от 29 января). Стоимость "Копейки" оценивается в \$1-1,5 млрд.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **BURGER KING ПОД ПОЛЬСКИМ СОУСОМ**

*AmRest может получить его франшизу на Санкт-Петербург*

Американская сеть закусочных Burger King в течение месяца планирует выбрать генерального лицензиата в Санкт-Петербурге. Как стало известно "Ъ", на франшизу претендует партнер американцев в Польше, Чехии и Болгарии — польский ресторанный холдинг AmRest, уже развивающий в России по лицензиям сети Pizza Hut и "Ростик`с KFC". Среди других участников тендера — "Шоколадница" (получила неэксклюзивное право на открытие Burger King в Москве) и девелоперский холдинг "Адамант".

В ближайший месяц Burger King завершит тендер среди ресторанных операторов, претендующих на франшизу сети в Санкт-Петербурге, рассказали сразу несколько

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

участников ресторанного рынка. Это подтвердила директор российского представительства Burger King Яна Песоцкая. Названия участников тендера она не раскрывает.

Одним из претендентов на петербургскую франшизу является польский холдинг AmRest, рассказал "Ъ" близкий к холдингу источник. В России "дочка" AmRest ООО "Амрест" — эксклюзивный обладатель франшиз Pizza Hut и "Ростик`с KFC" в Петербурге (управляет тремя десятками ресторанов). За франшизу Burger King также борются местный девелопер "Адамант" и ООО "Бургер Рус", принадлежащее совладельцу сети кофеен "Шоколадница" Александру Колобову, который в конце прошлого года получил лицензию на открытие американских закусовых в Москве, уточнил источник со стороны Burger King. Сейчас "Шоколаднице" принадлежит два Burger King — в московских торгцентрах "Метрополис" и "Европейский", в ближайшие дни откроются заведения в "Золотом Вавилоне" и "Мега Теплый стан".

"Адамант" и AmRest уже резервируют площадки под Burger King, рассказывают представители международных консалтинговых компаний, работающих в Петербурге. Например, AmRest ищет помещения площадью 200-500 м в торговых центрах и отдельно стоящих зданиях.

В AmRest и "Адаманте" от официальных комментариев отказались. Также поступил господин Колобов.

AmRest Holdings — крупнейший оператор ресторанов в Центральной и Восточной Европе. Управляет 445 ресторанами быстрого обслуживания. Продажи ресторанов по итогам 2009 года составили €462 млн, чистая прибыль — €9 млн.

Сеть Burger King основана в США в 1960 году, объединяет 12 тыс. ресторанов в 74 странах (90% по франчайзингу). В 2009 году выручка составила \$2,537 млрд, в том числе \$543,4 млн составили платежи от франчайзинговых партнеров.

За право открытия каждого российского Burger King партнер должен платить американцам \$40 тыс. и обязан располагать для развития своего бизнеса \$0,8 млн наличными либо в ценных бумагах или ликвидными активами. Кроме того, по договору франчайзи платит Burger King роялти (5% от продаж) и фиксированную сумму за маркетинг, рассказывала госпожа Песоцкая. По сложившейся в Москве практике взнос франчайзи на рекламу варьируется от 1,5% до 5% от продаж.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

"Если хочешь быть миллионером — открывай заведения как Аркадий Новиков, а если хочешь быть миллиардером — Macdonald`s и Burger King", — шутит владелец компании "Арпиком" (сети "Колбасофф", "Гудман", "Филимонова и Янкель" и др.) Михаил Зельман. По его мнению, если демократичных заведений в России для удовлетворения спроса хватит и нескольких тысяч, то фастфуда можно наоткрывать десятки тысяч. По данным "Бизнес Аналитики", в 2009 году объем рынка фастфуда в России достиг 45-47 млрд руб. В тройку крупнейших игроков по числу заведений входят MacDonald`s (243), "Стардог`с" (190) и "Ростик'с" (153). В 2009-м падение выручки в сегменте фастфуда составило всего 20%, в то время как заведения со средним чеком \$50 и выше потеряли половину своей выручки, подсчитало консалтинговое агентство Restcon.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Warehouse

### **«АШАН» АРЕНДОВАЛ СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ В TRILOGY PARK TOMILINO**

Французский ритейлер «Ашан» взял в аренду 21 872 кв. м в подмосковном складском комплексе класса А Trilogy Park Tomilino.

Согласно сообщению девелопера и оператора проекта ЗАО «Инвестиционный траст», в середине текущего года здесь предполагается разместить дистрибуционный центр компании «Ашан» для хранения скоропортящихся товаров. Договор аренды подписан на 5 лет, говорится в материале.

Эксперты говорят, что это очень хорошая сделка как для компании «Ашан», так и для Инвестиционного траста. «Для Инвестиционного траста «Ашан» будет хорошим якорным арендатором комплекса, а «Ашан» получил очень хорошие условия аренды. Также эта сделка очень интересна тем, что это хороший пример адаптации уже построенных складских площадей в холодильный склад», - сказал порталу Арендатор.ру Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **В СЕТЯХ DON-PLAZA**

*Группа компаний Don-Plaza решила стать федеральным сетевым оператором*

Сеть Don-Plaza, которая владеет одноименным конгресс-отелем «4 звезды» в Ростове, намерена брать в управление отели двух типов: крупные бизнес- и конгресс-отели «3 звезды» и «4 звезды» соответственно (от 100 до 400 номеров), а также мини-отели категории «4 звезды» (до 50 номеров), сообщает пресс-служба компании.

«К нам неоднократно обращались владельцы гостиниц с предложением взять их объекты под управление», — говорит член совета директоров Don-Plaza Андрей Демишин. В первую очередь планы компании нацелены на юг России (Ессентуки, Армавир, Минводы, Сочи и Черноморское побережье), хотя возможно сотрудничество и с другими регионами, добавляет пресс-секретарь компании Марина Иванова. К концу 2010 г. портфолио бренда должно включать 5-10 отелей в России. Don-Plaza может курировать строительство и реконструкцию отеля, а затем брать его в управление, причем собственник может сэкономить на затратах, говорит Демишин.

Сейчас в работе у компании три отеля (какие и где — не разглашает). Финансовые взаимоотношения оператора и собственника компания не раскрывает. В 2007 г. Don-Plaza приобрела, реконструировала и теперь управляет самым крупным отелем Таганрога (220 номеров), вложив в него 300 млн руб. По словам Демишина, покупка отелей по этому примеру пока не планируется. В IV квартале 2011 г. компания собирается построить первый в городе отель «5 звезд» на 224 номера под управлением Hyatt — Regency Don-Plaza Rostov, который войдет в состав Международного конгрессного центра. В строительство отеля компания вложила \$40 млн собственных средств, говорит Иванова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### НЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ТОРГОВЛИ

*В Петербурге остаются вакантными до трети помещений в магазинах, отмечают эксперты. И это — несмотря на сокращение предложения на рынке*

По данным «Colliers International Санкт-Петербург», сейчас в городе работает 148 торговых объектов общей площадью 3,8 млн кв. м. За прошлый год было открыто всего два крупных магазина: вторая очередь мебельного центра «Мебель холл» и гипермаркет «Ашан» на Боровой улице, говорит замдиректора департамента «Colliers International Санкт-Петербург» Роман Евстратов. Предложение в торговом сегменте увеличилось в 2009 г. на 164 000 кв. м — это наименьший показатель с 2002 г., добавляет директор по маркетингу NAI Вестар Наталья Черейская.

### Треть пустует

Прирост торговых площадей в 2010 г. может составить около 500 000 кв. м, в том числе объектов, строительство которых из-за кризиса было приостановлено или заморожено, прогнозирует Евстратов. На 2009 г. к вводу было запланировано около 1,2 млн кв. м, но примерно 70% из них не строилось, добавляет Черейская. Крупнейший девелопер торговой недвижимости Петербурга — компания «Адамант» в прошлом году не сдала ни одного объекта. В этом году холдинг планирует сдать корпус на 31 000 кв. м в торгцентре «Балканский» и на 8000 кв. м расширить «Заневский каскад», говорит президент «Адаманта» Игорь Лейтис. Инвестиции в строительство, по его словам, составят \$55 млн, это будут собственные средства компании. До кризиса «Адамант» планировал увеличить портфель проектов до 1,7 млн кв. м к 2010 г., пока у холдинга около 700 000 кв. м. Сейчас в качественных торговых центрах уровень вакантных площадей составляет около 10%, в среднем по рынку он достигает 30%, говорит Наталья Киреева, консультант отдела консалтинга и оценки Maris Properties / CBRE. По данным исполнительного директора Praktis CB Сергея Федорова, за прошлый год этот показатель увеличился в 1,5 раза до 12%. Меньше, по его словам, пострадали объекты с высокой проходимостью («Мега Парнас» и «Мега Дыбенко», «Радуга»,

«Гранд каньон», «Сенная», «Французский бульвар») либо в районах, где ощущается недостаток магазинов.

Торговые сети не спешат расширять присутствие из-за низкой покупательской активности, существенно увеличилось и число вакантных помещений в сегменте street-retail, говорит Киреева. Появились свободные предложения на аренду на Невском и Большом проспектах и в других престижных торговых коридорах — раньше на эти помещения выстраивалась очередь, добавляет она.

С начала года было объявлено лишь о двух крупных сделках аренды торговых площадей. «Спортмастер» арендовал в торговом комплексе «Гранд каньон» 4160 кв. м на семь лет, заняв место закрывшегося магазина обанкротившейся сети товаров для дома «Санта-хаус». Inditex арендовала около 3100 кв. м в ТРК «Лето» на 20 лет. Ставки аренды в «Гранд каньоне» в среднем составляют 60-80 у. е. (1 у. е. = 31 руб.) за 1 кв. м в месяц, говорит Андрей Мусьяченко, начальник отдела аренды ОАО «Соломон», которое управляет торговым комплексом. Это было единственное помещение в комплексе, которое пустовало, добавляет он.

### **Ставки и оборот**

В первом полугодии прошлого года многие собственники предлагали арендаторам льготный период оплаты со скидками, но с осени 2009 г. ставки для операторов торговой галереи начали движение вверх, рассказывает Евстратов. В 2009 г. распространенной стала схема оплаты аренды как процент от оборота ритейлера, практически во всех торговых центрах якоря были освобождены от фиксированной ставки, добавляет Черейская.

«На ставки, рассчитываемые как процент от оборота, арендодатели, как правило, соглашаются только для центров притяжения типа «Макдоналдса», — отмечает директор по развитию концерна «Питер» Иван Беркольец.

«Соломон» не идет на такие условия в «Гранд каньоне», потому что помещения и так пользуются спросом, говорит Мусьяченко. По его словам, это невыгодная схема для собственников, особенно расплачивающихся по кредиту: они не могут спланировать доходы.

По данным Черейской, в непопулярных торговых центрах, расположенных далеко от метро, аренда подешевела на 60% по сравнению с докризисным уровнем, а в street-retail, в том числе на Невском проспекте, — до 40%. 1 кв. м на Невском проспекте обойдется арендатору в \$2400-3000 в год (с НДС, но без эксплуатационных расходов), а на Большом проспекте — в \$1200-1800, говорит Евстратов.

**Мало продают**

С прошлой осени предложение встроенных торговых помещений на продажу выросло к весне 2010 г. примерно на 25%, говорит Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН. Но сделок купли-продажи меньше, чем договоров по аренде, добавляет она.

Цена 1 кв. м варьируется от \$1000 на окраинах до \$10 000 в торговых комплексах или сегменте street-retail в популярных торговых коридорах.

Торговые комплексы или участки под их строительство публично меняют владельцев очень редко. Например, в прошлом году «Адамант» продал ТК «Грейт» (около 30 000 кв. м), по оценке Praktis CB, приблизительно за \$50 млн. Покупателем выступило ООО «Управляющая компания «Форт».

В начале этого года «ЛенспецСМУ» реализовала 1,8 га в Каменке — их приобрела компания Kesko под новый магазин сети «К-раута», сообщили в пресс-службе сети.

[Покупателя на участок застройщик искал с 2008 г., его стоимость может достигать \\$4 млн, считает Владимир Сергунин, замдиректора инвестиционного департамента Colliers International.](#)

Хорошо упакованных, в том числе инженерно, объектов для застройки на рынке коммерческой недвижимости очень мало, но и спрос в сегменте земельных участков со стороны девелоперов не высок, говорит директор по консалтингу и оценке NAI Весаг Игорь Лучков. «Девелопмент, видя низкую активность торговых сетей и отсутствие у них стремления к расширению, не будет спешить с выкупом земель под развитие коммерческой недвижимости, поэтому большого количества сделок мы не прогнозируем», — добавил он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**ТОРГОВОЕ ВОССТАНИЕ**

*Осенью рядом с Московским вокзалом откроются сразу два крупных торговых комплекса*

Сразу два крупных торговых центра откроются осенью 2010 года на площади Восстания. На октябрь запланирован ввод ТРК Galeria в знаменитой «яме» у Московского вокзала, в ноябре — «Стокманна» на углу Невского проспекта и ул. Восстания. Эксперты уверены, что между объектами не будет ожесточенной



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

борьбы за внимание покупателей и трафика крупнейшего транспортного узла города хватит на всех.

Комплекс «Невский центр» станет первым собственным объектом недвижимости финской компании «Стокманн» в России. Сейчас у сети шесть находящихся в аренде торговых точек в Москве, один магазин в Петербурге, есть планы на Екатеринбург. Общая площадь нового ТЦ составит 100 тыс. кв. м, половину займет торговля и офисы. Из них 20 тыс. кв. м получит универмаг «Стокманн» и 22,7 тыс. кв. м — 70 магазинов. Предусмотрена подземная парковка на 550 мест.

По словам директора по развитию международных операций Stockmann Group Юсси Куутсы, договоры аренды заключены на 80% торговых площадей. Среди арендаторов — собственные бренды «Стокманна» Lindex и Seppala, Vero Moda и Jack & Jones, а также H&M, Next, Mothercare и другие. В комплексе откроются рестораны холдинга Ginza Project.

На объекте завершены основные строительные работы. Сомнений в сроках запуска у финнов нет. Недовольство общественности фасадами и максимальной высотой комплекса в 35 м компанию не смущает. «Высота утверждена в 1999 году, когда на участке работала компания SPAG, у которой мы выкупили территорию в 2005 году», — пояснил г-н Куутса. Главный архитектор Петербурга в 1991—2004 годах Олег Харченко подтвердил РБК daily, что в 1999 году проект был согласован Градостроительным советом. В 2006 году глава КГА Александр Викторов согласовал генплан и фасадную часть проекта с той же высотой.

Г-н Куутса добавил, что «Стокманн» восстанавливает фасады домов 114 и 116 по Невскому проспекту образца XIX века без последующих переделок. «Появление витрин на уровне первого этажа совершенно оправдано», — заверяет архитектор Юрий Земцов. В проект «Стокманн» вложит 185 млн евро. Компания рассчитывает на поток в 100 тыс. покупателей ежедневно и окупаемость в течение 10—15 лет. Чуть ранее «Стокманна» откроется ТРК Galeria на Лиговском проспекте. В ТРК площадью 193 тыс. кв. м (в аренду будет сдано 93 тыс. кв. м) планируется открыть 240 магазинов. В составе комплекса будет парковка на 1500 мест, боулинг, кинотеатр, рестораны, фитнес-центр. Стоимость работ составляет 450 млн долл., окупаемость прогнозируется на уровне семи лет. «Мы откроемся в октябре—ноябре. Сроки пока никто не менял», — заверил РБК daily генеральный директор строительной компании «Бриз» Роман Зарецкий. Он считает, что «Стокманн» не

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22-23 марта, № 38

конкурент для Galeria. «У нас совершенно разный формат», — отметил Роман Зарецкий.

Galeria позиционируется как семейный ТРК, «Стокманн» — как многофункциональный комплекс. «Объекты будут хорошо сочетаться», — уверен руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera St.Petersburg Александр Волошин. Эксперт отмечает, что покупательский поток в Galeria может быть больше за счет присутствия большего числа якорных арендаторов, однако на сроках окупаемости соседство не скажется. Директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина добавляет, что близость двух комплексов может оказать синергический эффект. «Появление двух крупных ТЦ, которые сконцентрируют под своей крышей магазины ведущих брендов, будет хорошо воспринято рынком», — уверена она. Поток посетителей в комплексы эксперты оценивают минимум в 30—50 тыс. человек ежедневно.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)