

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

## Offices / General

### Весна растопила стройки "Москва-Сити"

Девелоперы обещают разморозить проекты в ближайшие полтора месяца.

## Retail

### Пострадали от гигантомании

Торговые центры не могут найти арендаторов.

### Европу посадят на «Грядку удачи»

«Ашан» будет экспортировать private label из России.

### В Северном Бутове откроется ТРЦ «Вива Бутово»

Новый торговый центр станет первым профессиональным торговым объектом в этом районе. Его открытие состоится 29 апреля.

## Warehouse

### Raven Russia увеличила портфель складов в своем управлении

Британская инвестиционная компания Raven Russia Limited, занимающаяся строительством складов в России и на Украине, довела портфель складских комплексов класса А под своим управлением до 1,003 млн кв. м.

## Hotel

### Four Seasons стала клиентом Года Нисанова

Вместе с Зарахом Илиевым бизнесмен построит еще три отеля в Москве.

## Regions

### «Евросиб» продает склад

Группа компаний «Евросиб» ищет покупателя на транспортно-логистический терминал «Предпортовый», расположенный на юге города, и хочет выручить за него 500 млн руб. Строительство терминала обошлось компании в \$20 млн.

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

### **ВЕСНА РАСТОПИЛА СТРОЙКИ "МОСКВА-СИТИ"**

*Девелоперы обещают разморозить проекты в ближайшие полтора месяца*

Инвесторы трех крупных объектов в ММДЦ "Москва-Сити" — комплекса City Palace (компании "Снегири" и "Интеко"), башни Eurasia Tower (MCG) и транспортного терминала (Citer Invest B.V) — намерены в апреле-мае возобновить строительство. С началом кризиса стройка почти на всей территории делового центра приостановилась, но в среду на выездном совещании в "Москва-Сити" компании пообещали мэру Юрию Лужкову разморозить проекты.

24 марта на выездном совещании правительства Москвы обсуждалась ситуация в деловом центре "Москва-Сити" и было объявлено о размораживании трех крупных проектов, рассказали "Ъ" два участника совещания. Речь идет о первой очереди комплекса City Palace — торговом центре на участке N 2-3 (инвесторы — компании "Снегири" и "Интеко"), транспортном терминале с гостиницей на участке N 11 (Citer Invest B.V) и башне Eurasia Tower (MCG). Последние год-полтора практически никаких работ на этих площадках не ведется (см. таблицу). "Инвесторы доложили в среду мэру, что вопрос с финансированием решен и в ближайшее время они переходят к активной фазе строительства", — подтвердил вице-президент управляющей компании делового центра ОАО "Сити" Дмитрий Гранкин.

В апреле строители возвращаются на стройплощадку Eurasia Tower (заморожена в конце 2008 года на уровне 47-го этажа), заверил глава MCG Павел Фукс. Он рассказал, что недавно была достигнута договоренность о возобновлении кредитной линии в Сбербанке (открыта на 12,5 млрд руб. в середине 2008 года), из которой до кризиса было выбрано только 4 млрд руб. "В середине прошлого года из проекта вышел партнер — "ИПГ Евразия" (владели проектом на паритетных началах.— "Ъ"). Теперь 100% проекта принадлежит MCG", — подчеркнул собеседник "Ъ", отказавшись от более подробных комментариев.

В мае стройка начнется на 11-м участке, обещает гендиректор Citer Invest B.V. Джамиля Мирзоева. Она пояснила, что в марте был окончательно улажен вопрос с финансированием: оформляются документы по получению синдицированного кредита ВТБ и турецкого IS Bank на сумму \$190 млн. По словам госпожи

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

Мирзоевой, около 50% средств пойдет через бельгийские ING и Dexia как экспортное финансирование (под поставки оборудования и стройматериалов). Госпожа Мирзоева пояснила, что в строительство уже вложено \$70 млн, а одобренных \$190 млн хватит на завершение первой очереди, которая должна быть сдана к середине 2012 года. Она включает в себя выход из метро, транспортный терминал, пешеходный мост, соединяющий терминал с платформой скоростной железной дороги, откуда поезда будут отправляться в аэропорты Внуково и Шереметьево, торговую часть и гостиницу на 25 тыс. кв. м. Сроки строительства второй очереди (два офисных здания) еще не определены.

Источник финансирования строительства на участках N 2-3 в компании "Снегири" не раскрыли: в пресс-службе компании отметили, что на данный момент проект находится на стадии возведения опалубки.

"Последние год-полтора мы видели из окон более или менее активный процесс стройки только на трех объектах — это "Город столиц" (инвестор — Capital Group.— "Ъ"), Imperia Tower (MCG.— "Ъ") и Mall of Russia (AFI Development.— "Ъ"), как раз эти объекты сейчас практически полностью завершены. На остальных участках признаков жизни не наблюдалось", — вспоминает руководитель группы управления акциями УК "Ренессанс Капитал" (офис находится в "Башне на Набережной" в "Москва-Сити") Антон Рахманов. "В октябре мы должны открыть Mall of Russia, с помощью которого будут соединены все функционирующие объекты "Москва-Сити", — добавила пресс-секретарь AFI Development Наталья Иванова.

Единственным проектом на территории "Москва-Сити", который так и не будет реализован, стала башня "Россия" Шалвы Чигиринского (высота должна была составить 612 м). На участке N 17-18, где она должна была быть построена, решено на ближайшие год-два разместить автостоянку.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ПОСТРАДАЛИ ОТ ГИГАНТОМАНИИ

*Торговые центры не могут найти арендаторов*

Завершающийся первый квартал 2010 года станет аутсайдером по объему ввода торговых центров. С начала года в Москве открыт всего один объект — ТРЦ «Речной» с торговой площадью 20 тыс. кв. м. Этот показатель является минимальным за аналогичные периоды последних шести лет. Низкий объем ввода новых торговых площадей объясняется отсутствием спроса со стороны ритейлеров: большинству торговых центров приходится открываться на треть пустыми. Девелоперы пожинают плоды своей гигантомании, говорят эксперты.

В первом квартале прошлого года на столичный рынок вышло 154 тыс. кв. м торговых площадей, что стало максимальным показателем с 2005 года. В первом квартале этого года площадей было введено почти в восемь раз меньше. До сих пор минимальный объем ввода был зафиксирован в первом квартале 2007 года, когда было открыто 27,5 тыс. кв. м. Тогда большинство крупных торговых центров только проходили стадии проектирования или строительства и должны были быть завершены в период 2008—2010 годов.

Однако девелоперы не торопятся вводить свои объекты. Одним не хватает денег на достройку: к примеру, строительство торгового центра «Гудзон» общей площадью 145 тыс. кв. м, по данным аналитиков, уже не первый месяц заморожено. Фонд Immoeast, инвестор объекта, обещал открыть его еще в прошлом году.

Другие никак не могут найти арендаторов на свои десятки тысяч «квадратов». «Объем предложения площадей в новых крупных торговых центрах уже в 2009 году превышал фактический объем спроса со стороны ритейлеров, — рассказывает Наталья Рудакова, руководитель отдела исследований и консалтинга компании «Магазин магазинов» в ассоциации с CB Richard Ellis. — В процессе брокериджа проектов, открытых в прошлом году, нередкими стали случаи повторной сдачи в аренду секций торговых центров — арендаторы выходили из проектов даже после

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

подписания договоров». По ее словам, уровень вакантных площадей торговой галереи в проектах на дату открытия достигал 25—35%.

В результате снижения спроса со стороны ритейлеров уровень вакантных площадей в торговых центрах достиг по итогам прошлого года 9,1%. Этот показатель может казаться не таким уж значительным в сравнении со средним уровнем незаполненности офисов — 20%. Однако для рынка торговых центров, которые в лучшие времена пустовали всего на 2%, он сродни катастрофе. В компании Jones Lang LaSalle напоминают, что крупнейшие объекты прошлого года — «Золотой Вавилон Ростокино» (170 тыс. кв. м) и «Город II» (110 тыс. кв. м) — были запущены с долей занятых площадей около 40 и 60% соответственно.

По словам г-жи Рудаковой, слишком крупные по объему арендуемых площадей объекты уже не отражают реалии рынка торговой недвижимости. Это подтверждает и опыт единственного объекта, открытого с начала года, — ТРЦ «Речной» (девелопер Capital Group). Объем первой очереди составляет всего 30 тыс. кв. м, из них 20 тыс. кв. м — сдаваемых площадей. «На фоне большинства выводимых в последнее время гигантских торгово-развлекательных центров «Речной» выгодно выделяет высокий процент заполняемости — на момент открытия более 90% площадей уже арендовано», — замечает директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group Петр Исаев.

Якорными арендаторами «Речного» стали «Перекресток», «М.Видео», «Детский мир» и «Космик». По словам г-на Исаева, высокий уровень заполняемости обеспечивают местоположение и формат объекта. «Речной» собирает все транспортные потоки: метро, станцию пересадки на автобусные маршруты в города области и аэропорт, — перечисляет собеседник РБК daily. — Помимо этого мы занимаем нишу районных торговых центров, которая на данной территории ничем, кроме как ТРЦ «Речной», не представлена».

При слабом старте до конца года девелоперы заявляют об открытии 1—1,4 млн кв. м торговых площадей. По данным Knight Frank, крупнейшими объектами должны стать «Вегас» от Crocus Group (390 тыс. кв. м общей площади), «Гагаринский» от Auchan (200 тыс. кв. м) и Mall of Russia от AFI Development (180 тыс. кв. м). В результате активной достройки старых проектов уровень вакантных площадей может увеличиться до 11%, подсчитали в Knight Frank.



В дальнейшем объем нового строительства и уровень вакантных площадей будет уменьшаться в том числе из-за того, что девелоперы учитывают ошибочность недавней гигантомании. По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, вновь проектируемые торговые центры имеют площадь всего 35—40 тыс. кв. м. «В ближайшие два-три года сотни тысячи закладываются не будут», — заключает она.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЕВРОПУ ПОСАДЯТ НА «ГРЯДКУ УДАЧИ»**

*«Ашан» будет экспортировать private label из России*

Как стало известно РБК daily, в этом году сеть гипермаркетов «Ашан» начнет экспортировать товары под собственными торговыми марками из России в свои магазины стран ближнего зарубежья. Сначала ритейлер отправит на Украину сыры, творог, сливочное масло, макаронные изделия, консервы, шампуни и кремы. Следующей точкой на карте станет Восточная Европа — Венгрия, Румыния и Польша. Другие торговые сети пока не думают об экспорте private label, однако занимаются не менее парадоксальными вещами — выводят частные марки в премиум-класс.

О планах «Ашана» экспортировать товары под собственной торговой маркой (СТМ) из России в свои зарубежные магазины РБК daily рассказали участники рынка. Руководитель по внешним коммуникациям торговой сети Мария Курносова подтвердила эту информацию. По ее словам, что в начале этого года в компании был создан департамент экспорта, который занялся конкретно этим вопросом и оценкой продуктов, которые можно отправить в зарубежные «Ашаны».

Ритейлер намерен поставлять за рубеж сыры, творог, сливочное масло, макаронные изделия, овощные консервы, одноразовые салфетки, шампуни, кремы для рук и ног. Вероятно, отправятся в путешествие самые успешные марки сети. Среди них «Локомо» (молочная продукция), «Грядка удачи» (овощные консервы — горошек, кукуруза и фасоль), «Дон Густо» (макароны, крупы). Первой страной, которая получит СТМ российского «Ашана», станет Украина. Венгрия, Румыния и Польша находятся на стадии обсуждения. Г-жа Курносова рассказала, что доля

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

СТМ в общих продажах сети составляет 30—50% в тех категориях товаров, где есть собственные торговые марки.

Креатив других торговых сетей относительно частных торговых марок направлен несколько в другое русло. Они работают над созданием private label в премиум-сегменте, хотя традиционно продукция под частными марками сетей на 15—25% дешевле брендовой. К примеру, «Мосмарт» подумывает запустить линейку продуктов под названием «Зеленый «Мосмарт» или «Эко-Мосмарт» для людей, заботящихся о своем здоровье. «Под этой маркой будут продаваться только экологические продукты, произведенные под строжайшим контролем без красителей, консервантов, ГМО, антибиотиков, пестицидов и прочих нежелательных компонентов», — рассказала директор департамента корпоративных коммуникаций компании Милена Гитт.

Скорее всего, это будет мясо птицы, ростки пшеницы, деревенский творог. «Мосмарт» уже начал подыскивать производителей. Сейчас доля собственных торговых марок в магазинах сети составляет порядка 4%, к концу года ее планируется довести до 5%. Кроме СТМ в низком ценовом сегменте компания развивает продукцию в среднем ценовом сегменте. Активно развивает СТМ в среднем и высоком ценовом сегменте Metro Cash & Carry. «С начала 2009 года компания использует новую стратегию продвижения собственных марок, она предусматривает внедрение сокращенного портфеля из шести эксклюзивных брендов», — отметила руководитель по корпоративным коммуникациям компании Оксана Токарева. Премиум-сегмент представлен брендами Fine Food, Rioba и Sigma. Доля собственных торговых марок в обороте Metro Cash & Carry в настоящий момент — 8%, к 2012 году компания рассчитывает повысить ее до 20%.

Уже в этом году представить покупателям премиальную продукцию под собственными марками намерена и X5 Retail Group. Доля СТМ в обороте сети составляет 15% в «Пятерочке», 6% — в «Перекрестке», 2% — в «Карусели». К следующему году компания хочет существенно увеличить долю частных марок: до 50% ассортимента в дискаунтерах, до 25% в супермаркетах и 10% в гипермаркетах. «Планируется, что из 70 существующих разрозненных марок останется всего несколько», — заявил руководитель отдела по связям с общественностью X5 Максим Трапезников. Между тем калининградский ритейлер «Вестер» не поддерживает коллег. «В кризис работа в данной категории потеряла всякий смысл — спрос на товары класса премиум сильно упал в силу сокращения

покупательских возможностей, — поясняет руководитель дирекции по связям с общественностью компании Римма Ремизова. — Сама идея СТМ заключается в предоставлении максимально доступного по цене товара, но не уступающего по качественным параметрам брендовой продукции». «Вестер» в основном работает с марками средней ценовой категории. В 2010 году доля СТМ составит чуть больше 2%.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **В СЕВЕРНОМ БУТОВЕ ОТКРОЕТСЯ ТРЦ «ВИВА БУТОВО»**

Новый торговый центр станет первым профессиональным торговым объектом в этом районе. Его открытие состоится 29 апреля.

Площадь трехэтажного торгового комплекса составляет 32 тыс. кв. м, он был построен на участке 2,78 га по улице Поляны, на границе Северного и Южного Бутово. Инвестор проекта - Accent Russia Opportunity Fund, девелопер и соинвестор – московская компания Perga Development and Management. Инвестиции составили не менее \$90 млн. Коммерческое управление и маркетинговое продвижение объекта обеспечивает международная компания NAI Besar. На участке предусмотрен паркинг на 720 машино-мест площадью 18 тыс. кв. м. Здание комплекса рассчитано на 90 торговых точек, включая рестораны и кафе. Предусмотрена централизованная рецепция, детская комната, отделения банков, банкоматы. На данный момент заключены договора с якорными арендаторами – гипермаркетом электроники Media Markt, супермаркетом «Карусель», детским супермаркетом «Лимпопо», магазином товаров для дома «Домания», развлекательным центром и другими. К моменту открытия вакантность площадей торговой галереи не превысит 20%. Арендные ставки в «ВИВА Бутово» начинаются от \$300 за кв. метр в год (без учета НДС и коммунальных услуг). [Эксклюзивным консультантом по маркетингу и сдаче в аренду ТРЦ является компания Colliers International.](#)

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Warehouse

### **RAVEN RUSSIA УВЕЛИЧИЛА ПОРТФЕЛЬ СКЛАДОВ В СВОЕМ УПРАВЛЕНИИ**

Британская инвестиционная компания Raven Russia Limited, занимающаяся строительством складов в России и на Украине, довела портфель складских комплексов класса А под своим управлением до 1,003 млн кв. м.

Объекты компании находятся в московском регионе, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске. Как говорится в сообщении компании, в течение 12 месяцев было закончено строительство 675 500 кв. м, сданы в аренду были более чем 189 124 кв. м с общей арендной платой в \$23,86 млн в год, включая логистический комплекс АКМ Logistics в Шушарах под Петербургом.

К концу прошлого года компания подписала соглашения о намерениях и предварительные договоры о сдаче в аренду еще 87 000 кв. м, что в потенциале может принести доход от арендной платы в \$10,5 млн ежегодно.

В отчете Raven Russia говорится, что инвестиционная недвижимость компании, без учета АКМ Logistics, по итогам года была оценена в \$879 млн, что на \$58 млн меньше, по сравнению с оценкой портфеля на 31 декабря 2008 года.

В столичном регионе Raven Russia принадлежит семь складских проектов площадью 589 тыс. кв. м, 58% которых уже сданы в аренду. В Петербурге в собственности девелопера находится, без учета комплекса в Шушарах, три объекта - бизнес-центр «Константа» и два складских комплекса на 194 тыс. кв. м, арендованных на 29%.

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **FOUR SEASONS СТАЛА КЛИЕНТОМ ГОДА НИСАНОВА**

*Вместе с Зарахом Илиевым бизнесмен построит еще три отеля в Москве*

Год Нисанов и Зарах Илиев, владеющие двумя гостиницами у Киевского вокзала (в том числе бывшей "Украиной"), построят еще три отеля в столице — на проспекте Вернадского, Кутузовском и Ленинградском шоссе. Управлять ими будут Four Seasons и Rezidor Hotel Group. Инвестиции в новые объекты и реконструкцию действующих могут превысить \$1,5 млрд — часть этих денег бизнесмены надеются занять у зарубежных банков.

О том, что господа Нисанов и Илиев планируют увеличить свои активы на гостиничном рынке столицы, рассказал один из девелоперов. Во время недавней выставки недвижимости MIPIM в Канне Год Нисанов упоминал о достигнутых договоренностях с пулом зарубежных банков, которые готовы частично финансировать новые проекты бизнесменов, говорит собеседник "Ъ". По его данным, до 2012 года бизнесмены вложат чуть более \$1 млрд в создание трех отелей с нуля. В этом году партнеры собираются начать строительство на Украинском бульваре (между Кутузовским проспектом и Большой Дорогомиловской) отеля уровня пять звезд под управлением Four Seasons. Две другие новые гостиницы уровня три звезды — в районе станций метро "Юго-Западная" и "Войковская" — девелоперы намерены отдать в управление Rezidor Hotel Group (владеет брендами Radisson, Park Inn).

Пресс-секретарь бизнесменов Надежда Спиридонова подтвердила их планы инвестировать в отельную недвижимость Москвы, отказавшись от подробных комментариев. Строительство на Украинском бульваре (на пересечении с Большой Дорогомиловской) и у "Юго-Западной" (на проспекте Вернадского) входит в разработанную мэрией генеральную схему размещения гостиниц в Москве, говорится в постановлении столичного правительства N 305-ПП от 14 апреля 2009 года. Four Seasons и Rezidor не ответили на запрос "Ъ".

Сейчас Году Нисанову и Зараху Илиеву принадлежат две гостиницы в Москве, обе

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

управляются Rezidor — это Radisson Royal Hotel Moscow (бывшая "Украина"; ее открытие после реконструкции запланировано на конец апреля) и "Radisson SAS Славянская". Сейчас общий номерной фонд двух отелей достигает 950 номеров. По словам госпожи Спиридоновой, до конца этого года "Славянская" закроется на реконструкцию, после чего ее общая площадь с нынешних 60 тыс. кв. м увеличится почти до 110 тыс. кв. м. Затраты на реконструкцию эксперты оценивают в \$400 млн.

Заявленный объем инвестиций в \$1,5 млрд (более \$1 млрд на новые стройки и \$400 млн на реконструкцию) позволит бизнесменам построить от 1,7 тыс. до 3 тыс. новых номеров, то есть в три раза увеличить свои гостиничные активы, подсчитал председатель совета директоров компании Special Edition — HoReCa Consulting & Development Станислав Капинос.

Господа Нисанов и Илиев также контролируют торгцентры "Европейский" у Киевского вокзала, "Гранд" на Ленинградском шоссе, "Москва" в Люблино, автоцентр на Каширском шоссе и др. Общая площадь этих объектов составляет 450 тыс. кв. м. По данным Forbes, в 2009-м выручка группы компаний "Киевская площадь" (владеет торговой недвижимостью бизнесменов) превышает \$490 млн.

С момента кризиса пока никто не рисковал начинать новые крупные проекты в отельном бизнесе: длинные кредиты по-прежнему отсутствуют, а у гостиниц большой срок окупаемости — семь-десять лет, напоминает замдиректора по развитию CB Richard Ellis Станислав Ивашкевич. Для сравнения, вложения в офисы и торгцентры девелоперы могут вернуть за пять лет, в жилой сектор — за два года. "На рынке цивилизованных гостиниц Москвы практически нет конкуренции. Сейчас в городе наблюдается острый дефицит таких гостиниц, который можно ликвидировать, построив за пять ближайших лет около сотни отелей на 15 тыс. номеров", — говорит господин Ивашкевич. По данным мэрии, в 2009 году в столице насчитывалось 246 отелей на 78,14 тыс. мест. По оценке главы комитета по туризму Москвы Григория Антюфеева, в прошлом году Москву посетил 3,7 млн зарубежных гостей, что на 9,7% меньше, чем в 2008-м. По итогам 2010 года, надеется чиновник, турпоток в столицу может вернуться на докризисный уровень.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### «ЕВРОСИБ» ПРОДАЕТ СКЛАД

*Группа компаний «Евросиб» ищет покупателя на транспортно-логистический терминал «Предпортовый», расположенный на юге города, и хочет выручить за него 500 млн руб. Строительство терминала обошлось компании в \$20 млн*

О том, что объект выставлен на продажу, рассказали сотрудники двух крупных логистических компаний. «Евросиб» хочет за него 500 млн руб., утверждает один из них.

Представитель компании отказался от комментариев. Но источник, близкий к компании, подтвердил, что группа ищет покупателя на этот объект.

Терминал, построенный за \$20 млн в 2006 г. на участке площадью около 5 га, имеет контейнерную площадку единовременного хранения мощностью 1500 TEU и крытый склад класса А площадью 4500 кв. м. Комплекс расположен в 6 км от морского порта и примыкает к железнодорожной станции Предпортовая. С территории комплекса есть выезд на Киевское, Московское шоссе и КАД.

У «Евросиба» есть еще один терминал в Петербурге, в Шушарах, площадь его складов — 30 000 кв. м. Еще компания владеет терминалами в Новосибирске и Новороссийске.

Заявленная цена в 500 млн руб. не завышена, компания вложила в строительство не меньше, считает гендиректор InfraNews Алексей Безбородов. Скорее всего, «Евросиб» продает объект потому, что решил сократить долю на упавшем контейнерном рынке, добавляет он. У всех участников рынка проблемы с заполняемостью комплексов, ни один из них не загружен более чем на 50%, констатирует эксперт. Найти покупателя на такой комплекс будет непросто, скорее всего, это может быть финансовый инвестор, считает он.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 марта, № 42

В прошлом году участники контейнерного рынка из-за кризиса сократили свои обороты минимум на 30%, оценивает руководитель одной из логистических компаний.

Объект может привлечь внимание российских компаний, которые планируют использовать его для собственных нужд, считает Кайл Патчинг, управляющий партнер ARIN Real Estate Services. Цена сделки будет зависеть от покупателя: намерен ли он получать доход от сдачи терминала в аренду или будет его использовать для себя, добавляет он. По словам Патчинга, сейчас средняя стоимость объектов складской недвижимости составляет \$1100-1500 за 1 кв. м. Все зависит от индивидуального набора характеристик объекта — локации, степени оснащённости, обеспеченности энергомощностями, транспортной доступности, добавляет он. Сейчас на рынке есть выбор складских площадей, однако сделок мало, поскольку ценовые ожидания продавцов и покупателей редко совпадают, говорит Патчинг.

По данным GVA Sawyer, общая площадь качественных складов классов А и В, предназначенных для сдачи в аренду, на конец 2009 г. составила 1,2 млн кв. м, увеличившись за год на 180 000 кв. м. Еще около 80 000 кв. м складской недвижимости было построено для собственных нужд компаний. На конец прошлого года уровень свободных площадей составил около 30%, а в новых комплексах он достиг 50-70%.

◆ [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