

## Offices / General

### Большая распродажа

Группа Корнерик продолжает избавляться от своих активов. Она продает два бизнес-центра рядом со станцией метро «Новослободская» структуре экс-владельца «Росбилдинга» Алексея Тулупова.

## Retail

### Spart защитила свое имя

Бывший франчайзи пытался работать под вывеской Spart.

### «Парк Хаус» утроил планы

Федеральная сеть «Парк Хаус» скорректировала планы строительства в Уфе торгово-развлекательного центра, отказавшись от выделенного в 2005 году участка в частном секторе.

## Warehouse

### За счет торговцев

Объем арендованных в этом году складов в Подмоскowie за неполные полгода превысил 200 000 кв. м — большинство из них сняли ритейлеры.

### Дистрибьютор игрушек нанял 14 тыс кв м в логпарке "Пышма" в Екатеринбурге

Дистрибьютор сувенирной продукции и игрушек "Сималенд" арендовал 14 тысяч квадратных метров складов класса А в логпарке "Пышма" в Екатеринбурге.

## Hotel

### Звезды на пересчет

Ради удобства гостей Олимпиады в Сочи российские власти вводят обязательную классификацию гостиниц и пансионатов по всей стране.

## Regions

### Меньше строят, больше сдают

Число вакантных складских площадей в Ленинградской области с весны стало сокращаться — арендаторы активизировались.

### Торги в ускоренном темпе

Земля на севере Петербурга продана с молотка с двукратным превышением начальной цены.

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

### **БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА**

*Группа Корнерик продолжает избавляться от своих активов. Она продает два бизнес-центра рядом со станцией метро «Новослободская» структуре экс-владельца «Росбилдинга» Алексея Тулупова*

О том, что ИГ Корнерик (бывшая ГК МИАН) Александра Сенаторова продает два бизнес-центра на ул. Палихе, 10, и Сущевском Валу, 25, общей площадью около 20 000 кв. м, рассказали один из арендаторов зданий и консультант рынка недвижимости. По их словам, новым владельцем объекта станет инвесткомпания Sminex, уже начавшая с арендаторами переговоры об их выселении. БЦ на Палихе планируется освободить к 1 июля, здание на Сущевском Валу — к 1 августа, после этого в зданиях начнется реконструкция, уверяют собеседники «Ведомостей».

Представитель Корнерик сообщил, что компания ведет переговоры о продаже зданий, но условия сделки сообщить отказался. Директор по PR Sminex Тимофей Фомин подтвердил факт сделки, но не рассказал о ее деталях. Партнер компании S. A. Ricci / King Sturge Владимир Авдеев оценивает здания в \$50-60 млн.

Инвесткомпания Sminex создана экс-владельцем «Росбилдинга» Алексеем Тулуповым для инвестиций в коммерческую недвижимость и пищевую промышленность. Как указано на сайте компании, ей принадлежит крахмальный завод «Гулькевичский» в Краснодарском крае и московский булочно-кондитерский комбинат «Коломенское».

Корнерик продает активы для расплаты с кредиторами, рассказывает консультант рынка недвижимости, работающий с компанией. Компания не раскрывает размер задолженности, но она уже передала Альфа-банку в счет реструктуризации кредита в \$185 млн бизнес-центр «Северное сияние» (37 800 кв. м) на ул. Правды и два бизнес-центра (общей площадью 15 000 кв. м) на Красной Пресне. Позже Альфа-банк их продал. Корнерик может потерять и здание ЦНИИПСК им. Мельникова на ул. Архитектора Власова. КБ «Открытие» требует отдать его за долг в 874,9 млн руб.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 июня, № 85

Некоторые «дочки» Корперник сейчас находятся в стадии банкротства. ЗАО «МИАН», которому налоговики в 2007 г. предъявили претензии более чем на 1 млрд руб., уже признано несостоятельным. В мае 2010 г. московский арбитраж ввел процедуру наблюдения в «МИАН девелопменте», ранее являвшемся основным девелоперским подразделением группы. Представитель Корперник объяснял, что сейчас девелопментом занимается ИК Корперник и банкротство «МИАН девелопмента» никак на него не влияет.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **SPAR ЗАЩИТИЛА СВОЕ ИМЯ**

*Бывший франчайзи пытался работать под вывеской Spart*

Международному продуктовому ритейлеру Spar пришлось бороться в России с клоном. Экс-партнер сети компания «Нижегородские семена» после разрыва отношений в 2009 году решила сэкономить на креативе, добавив к прежнему названию всего одну букву — Spart. Использовать название, до степени смешения схожее со Spar, сначала запретила ФАС, а после на сторону западного ритейлера встал и суд. С подобными проблемами в России уже сталкивалась, к примеру, французская компания Auchan.

Первый арбитражный апелляционный суд 16 июня 2010 года подтвердил законность и обоснованность решения Нижегородского УФАС по делу «Спар Миддл Волга» против компании «Нижегородские семена», которая почти год пыталась отстоять возможность называть свой магазин Spart.

Как выяснила РБК daily, до встречи в суде «Спар» и «Нижегородские семена» были партнерами — последняя компания работала по субфраншизе ритейлера. Но франчайзи, по утверждению юриста «Спар Миддл Волга» Ирины Курюмовой, не соблюдал стандарты работы, поэтому в июне 2009 года деловые отношения с ним прервались. «Правда, «Нижегородские семена» отказались снимать со своего единственного магазина вывеску Spar», — добавила г-жа Курюмова.

«Спар» направила бывшему партнеру несколько писем с претензиями, в результате чего «Нижегородские семена» сменили вывеску на Spart. В июле 2009 года правообладатель подал заявление в Нижегородское УФАС, которое уже в августе возбудило дело по признакам нарушения антимонопольного законодательства в отношении экс-франчайзи.

В качестве доказательств были представлены фотографии с изображением вывески на магазине по адресу: Нижний Новгород, ул. Тимирязева, д. 3, с изображением наименования Spart, напечатанного белыми буквами на красном

фоне, сходного с изображением товарного знака Spar. Наименование Spart было выполнено идентичным шрифтом и отличалось лишь одной дополнительной буквой.

В октябре прошлого года ФАС обвинила бывшего франчайзи «Спар Миддл Волга» в недобросовестной конкуренции. «Нижегородские семена» пытались отстоять свою правоту в суде, хотя уже в декабре прошлого года сменили вывеску на Spart. В марте 2010 года Арбитражный суд Нижегородской области подтвердил законность решения и предписания ФАС. Связаться с «Нижегородскими семенами» вчера не удалось.

Юрист компании «Николаев и партнеры» Василий Моисеев говорит, что «нигде законодательно не прописано, что должно совпасть, чтобы товарный знак и изображение можно было признать сходными до степени смешения». «Есть критерии синтаксические, графические, а что в комплексе считать смешением — остается на усмотрение суда. Я бы мог взяться за это дело и доказать, что эти названия не похожи до степени смешения», — сказал он.

С подобными проблемами в свое время столкнулась в России сеть гипермаркетов «Ашан». Так, летом прошлого года российское подразделение французской Auchan судилось с московским супермаркетом «Аршан». Небольшой магазинчик в центре города, оформленный, как и мировой ритейлер, в желтых и красных тонах, предпочел добровольно сменить название.

X5 Retail Group, в свою очередь, выясняет отношения в суде со своим франчайзи в Татарии. Конфликт начался летом 2009 года, когда X5 зашла в регион с магазинами «Пятерочка +», где уже с брендом «Пятерочка» по лицензии работал «Ак Барс торг». В декабре прошлого года УФАС постановила, что X5 не может использовать в регионе свой бренд до 2014 года, пока не истечет контракт с партнером. Кроме того, X5 оштрафовали на 10,6 млн руб., но ритейлер оспаривает в судах это решение и предписание УФАС.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «ПАРК ХАУС» УТРОИЛ ПЛАНЫ

Федеральная сеть «Парк Хаус» скорректировала планы строительства в Уфе торгово-развлекательного центра, отказавшись от выделенного в 2005 году участка в частном секторе. В управляющей компании ООО «Молл Менеджмент» пересмотр подходов к уфимскому проекту объясняют сложностями, с которыми инвестор столкнулся при расселении горожан. Представители компании заявляют о том, что вложили в уфимский проект 1,5 млрд руб. и готовы вложить еще до 150 млн евро, если местные власти предоставят альтернативные участки без обременений. В мэрии пересмотреть условия сотрудничества готовы, но с землей для инвестора еще не определились.

Федеральная сеть «Парк Хаус» пересмотрела планы строительства в Уфе торгово-развлекательного комплекса, который должен был расположиться на 13 гектарах земли, ограниченной улицами Комсомольской, Малой и Большой Шелководной, Бессонова и проспектом Салавата Юлаева. Как рассказал вчера „Ъ“ источник в администрации города, «представители компании решили отказаться от выделенного в 2005 году крупного участка в пользу трех меньших по площади, соответственно, скорректировав концепцию комплекса». По словам собеседника, в среду в мэрии должны пройти переговоры главы администрации Павла Качкаева с представителем инвестора — австрийской девелоперской компании Atrium European Real Estate.

Строительство ТРЦ «Парк-Хаус» в Уфе должно было завершиться в прошлом году. В 2005 году администрация города выделила оператору 13 гектаров земли в частном секторе, примыкающем к микрорайону «Молодежный» с одной стороны, и проспекту Салавата Юлаева, с другой. Предполагалось, что площадь комплекса составит 113 тыс кв м, включая автостоянку на 2,4 тыс. машиномест. Серьезным обременением для инвестора стала необходимость расселения жителей частного сектора, которое в Главном управлении архитектуры и градостроительства тогда оценили как самое большое в истории города.

Как рассказал вчера „Ъ“ представитель УК ООО «Молл Менеджмент», управляющей сетью магазинов «Парк Хаус», компания была вынуждена изменить концепцию уфимского проекта. «Это связано с тем, что нам не удалось организовать переселение людей, проживающих на выделенном под строительство земельном участке. У нас сложилось мнение, что это вряд ли получится», —

пояснил собеседник „Ъ“. По информации куратора проекта «Парк Хаус» в Уфе Владимира Беседина, девелопер вложил в реализацию проекта около 1,5 млрд руб., в том числе построив около 400 квартир для граждан, нуждающихся в переселении. Представитель «Молл Менеджмент» добавил, что «мы выполнили все обязательства», но «проблема в том, что люди, которые жили в домах на этом участке, продолжают там жить и просят выделить под расселение суммы, которые для нас не являются оправданными».

Собеседник „Ъ“, знакомый с ситуацией вокруг строительства «Парк Хауса» в Уфе, сообщил, что «в ходе расселения частного сектора первоначальная смета расходов возросла более чем вдвое». «В связи с чем инвестор предпочел отказаться от проблемной земли», — пояснил собеседник.

«Наша компания продолжает рассматривать Уфу как перспективную территорию и готова вложить в реализацию проекта 120 — 150 млн евро, начиная с 2011 года. На переговорах в среду мы планируем обсудить с мэрией все вопросы, и если придем к единому мнению, перейдем к детальной проработке», — отметил собеседник в управляющей компании.

При этом о строительстве объектов какой площади в Уфе пойдет речь, в УК «Молл Менеджмент» не поясняют. «С учетом новых обстоятельств мы пока не определились, в каком виде будем присутствовать в Уфе», — сказал собеседник „Ъ“.

Источник в мэрии пояснил, что городские власти готовы предложить «Парк Хаусу» три земельных участка по взаимозачетам. При этом, по оценкам мэрии, вложения инвестора в проект составили вдвое меньше объявленной суммы — около 750 млн руб.

Руководитель отдела маркетинговых исследований и аналитики компании Rain Group Estate Алина Шакурова считает, что «инвесторы «Парк Хауса» в Уфе столкнулись с «объективной проблемой отсутствия в городе предложений по крупным земельным участкам». «Если такие участки сегодня и встречаются, то в основном с обременением в виде необходимости расселения жителей частного сектора, проблем с возведением коммуникаций и других. Инвесторам сегодня проще найти несколько небольших участков и скорректировать под них свои планы», — считает госпожа Шакурова.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 июня, № 85

Генеральный директор ЗАО «САН» Рустем Камалов уточнил, что «инвесторам «Парк Хауса» важно не упустить момент вхождения в Уфу в сегменте, где у него пока нет серьезных конкурентов»: «В торгово-развлекательных центрах «Парк Хаус» в отличие от аналогичных центров других сетей лидирует не торговый, а развлекательный компонент, ставка сделана на семейный отдых. Пока эту нишу серьезно никто не занимает, и компании есть смысл поторопиться с определением подходов к уфимскому проекту», — считает господин Камалов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Warehouse

### ЗА СЧЕТ ТОРГОВЦЕВ

*Объем арендованных в этом году складов в Подмоскowie за неполные полгода превысил 200 000 кв. м — большинство из них сняли ритейлеры. Год назад рынок до этой цифры не дотянул. Девелоперы достраивают начатые объекты: новых проектов на рынке нет*

Даже увеличивающийся спрос не дает собственникам возможности повышать ставки, поскольку некоторые девелоперы по-прежнему готовы снижать цены под конкретного арендатора, а уровень свободных площадей в разы выше докризисного — 13%. С лета прошлого года ставки застыли на отметке \$100 за 1 кв. м в год, говорят опрошенные «Ведомостями» брокеры и девелоперы. Однако эксперты надеются на их рост, говоря о грядущем дефиците качественных площадей: в этом году никто из игроков складского рынка пока не заявил о новых проектах, все достраивают начатое.

### Логисты в аутсайдерах

В I квартале 2010 г. было куплено или арендовано 269 500 кв. м складских помещений, что втрое больше, чем за аналогичный период 2009 г. Тогда их было 90 000 кв. м, говорится в отчете консалтинговой компании Jones Lang LaSalle (JLL). У брокеров Knight Frank цифры несколько другие: 170 000 против 57 000 кв. м. У консалтинговой компании Core Group это соотношение равно 200 000 к 75 000 кв. м.

Основной спрос на склады собственникам обеспечили торговые сети и дистрибуторы, говорит Владислав Рябов, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International. «Сети расширяют бизнес, плюс многие компании, стараясь оптимизировать расходы, отказываются от услуг логистов, сами арендуют помещения и покупают оборудование», — объясняет он. На торговые сети в этом году пришлось 60% сделок по аренде, уточняет директор Core Group Елизавета Эстрина. Например, отмечают аналитики JLL, «Х5 недвижимость» арендовала 46 200 кв. м в «ПНК-Чехов», «Ашан» занял

21 800 кв. м в «Трилоджи парк Томилино». На долю же логистических операторов, по данным JLL, пришлось всего 8% сделок аренды. «Их услуги не пользуются спросом, у 70% логистов половина площадей в арендуемых складах свободна или заполнена малодоходными клиентами», — вздыхает Рябов.

### **Арендатор правит бал**

Подводя итоги января — мая, директор отдела складской недвижимости Knight Frank Вячеслав Холопов разглядел на складском рынке «некоторые признаки стабилизации». По его словам, в прошлом году как раз в этот период у арендаторов складов началось сужение продуктовой линейки или падение оборотов. Для оптимизации расходов они массово выводили арендуемые площади в субаренду. Объем предложения последней тогда сравнялся с новым предложением от девелоперов — по 300 000 кв. м. Сейчас, уточняет эксперт, эти площади либо нашли своего арендатора, либо вернулись к девелоперам и рынок субаренды сходит на нет.

В прошлом году активность арендаторов была направлена на переговоры с собственниками о снижении ставок. Со II квартала аренда, по оценке Эстриной, подешевела на 15-20% — до \$105-110 за 1 кв. м в год в классе А и до \$85-90 за 1 кв. м в год в классе В. С тех пор ставки стоят на месте, единодушно признают все опрошенные брокеры, объясняя это двумя причинами.

«Рынок продолжает оставаться рынком арендатора, поэтому некоторые собственники готовы делать скидку до 10%, чтобы скорее заполнить пустующие площади», — объясняет Рябов. Уровень вакантных площадей остается высоким — около 13%, или 420 000 кв. м, дополняют аналитики Colliers International. И хотя по сравнению с осенью прошлого года объем свободных площадей снизился на 6%, до докризисного уровня еще далеко: до 2008 г. пустовал всего 1% складов.

Условия аренды также пока выгоднее клиентам, чем собственникам. «Срок аренды снизился с 7-10 до 3-5 лет. Уменьшился и размер обеспечительного депозита: 1-3 вместо докризисных 3-6 месяцев», — рассказывает Рябов. Внимание арендаторов по-прежнему привлекают только готовые или почти готовые объекты, отмечает генеральный директор «Международного логистического партнерства» (МЛП) Мишель Паскалис. «Это до кризиса было обычным делом сдать во время строительства от 50 до 100% площадей», — вспоминает он.

Зато немного вырос размер запрашиваемых помещений. В 2009 г. старались арендовать до 5000 кв. м, сейчас — от 5000 кв. м, радуется Эстрина. Она объясняет это образовавшимся отложенным спросом.

«Тенденция пересидеть кризис закончилась», — не спорит Холопов. «Правда, никуда не делась ротация арендаторов. Но если в кризис уезжали из хороших складов в помещения качеством похуже, то сейчас возвращаются обратно», — смеется Рябов. Понимая, что ставки достигли дна, компании стараются арендовать лучшие площади на приемлемых условиях, добавляет Холопов.

### **Ничего нового**

По данным Colliers International, впервые за последние несколько лет за I квартал в Московской области не было введено в эксплуатацию ни одного нового объекта. «Если сравнивать докризисный объем строек с сегодняшним, то можно сказать, что не строится почти ничего», — вздыхает Паскалис из МЛП. По предварительным прогнозам опрошенных экспертов, в 2010 г. рынок получит в лучшем случае 320 000-400 000 кв. м новых площадей, что в четыре раза меньше, чем, например, в 2007 г.

Основными строящимися объектами Паскалис считает всего два: «ПНК-Чехов» от PNK Group и «Крекшино» от «Росевродевелопмента» с общим выходом площадей в 200 000 кв. м. Само МЛП начнет новый проект лишь в конце года, рассказывает его гендиректор. Это будет вторая очередь «МЛП-Подольск» площадью 90 000 кв. м, запланированная еще до кризиса.

«По состоянию на июнь никто проекты не разморозил», — подтверждает Игорь Богородов, глава российского представительства Raven Russia. По подсчетам Knight Frank, в состоянии низкого старта находится 600 000 кв. м складских проектов. Если девелоперы найдут на них деньги, то смогут их реализовать в течение 9-12 месяцев. Однако ни Паскалис, ни Богородов не знают ни одного факта посткризисного кредитования строительства складов. Холопов также полагает, что раньше будущего года кредитов на логокомплексы ждать не стоит.

Нет и другого источника финансирования проектов — продаж объектов инвесторам, говорит Богородов. В прошлом году, вспоминает Рябов из Colliers International, было 3-4 сделки по продаже складов, в этом — ни одной. «Склады

инвесторам неинтересны: ставки аренды низкие, а ставки капитализации высокие. Они готовы покупать по \$700 за 1 кв. м, но это ниже себестоимости, и собственники не готовы продавать», — объясняет Рябов.

Паскалис уверен, что при таком раскладе в конце года рынок неизбежно ждет дефицит складов: те, что были свободны на начало года, разберут арендаторы, а вслед за этим вырастут ставки. «Тенденция к дефициту есть, а значит, в октябрь-ноябре ставки подрастут процентов на 10%», — вторит коллеге Богородов. Консультанты в своих прогнозах более сдержанны. «Раньше 2011 г. роста не будет. Все-таки основным критерием выбора помещений для арендатора остается цена, и в случае ее повышения оживший спрос может снова пошатнуться», — говорит Рябов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ДИСТРИБЬЮТОР ИГРУШЕК НАНЯЛ 14 ТЫС КВ М В ЛОГОПАРКЕ "ПЫШМА" В ЕКАТЕРИНБУРГЕ**

Дистрибьютор сувенирной продукции и игрушек "Сима-ленд" арендовал 14 тысяч квадратных метров складов класса А в логопарке "Пышма" в Екатеринбурге, увеличив таким образом свои складские площади в два раза, сообщается в пресс-релизе компании.

"Наш предыдущий склад уже не соответствовал тем требованиям, которые предъявлял темп развития бизнеса в последние год - полтора", - объясняет переезд заместитель генерального директора "Сима-ленд" Евгений Анненков.

Коммерческий директор "Евразии логистик" Сергей Верещагин отмечает, что вход в подобный проект - финансово затратное мероприятие. "Компании необходимо закупить стеллажи... сделать обеспечительные платежи", - приводятся в сообщении его слова. Однако, подчеркивает он, в среднесрочной перспективе эти затраты быстро окупаются. "Сегодня, когда рынок выходит из оцепенения предыдущего года, и компании понимают, что выжить - значит развиваться... компании выбирают склады класса А", - заключается сообщение комментарием Верещагина.

Commercial Real Estate Market

# DIGEST NEWS

22 июня, № 85

В пресс-релизе добавляется, что компания также расширила с 1 тысячи до 2 тысяч квадратных метров свой торгово-выставочный зал в Екатеринбурге.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **ЗВЕЗДЫ НА ПЕРЕСЧЕТ**

*Ради удобства гостей Олимпиады в Сочи российские власти вводят обязательную классификацию гостиниц и пансионатов по всей стране. А Госдума вскоре рассмотрит законопроект о штрафах для отелей, не проставивших звезды по новым правилам*

Приказ о введении обязательной классификации гостиниц, пляжей и горнолыжных баз подписал в июне министр спорта, туризма и молодежной политики России Виталий Мутко. Документ вступит в силу через 10 дней после его публикации. Пока отечественные отели получили звезды на добровольной основе.

Классификация будет проходить по системе, разработанной Ростуризмом в 2005 г. на основе ГОСТа 90-х гг., отмечает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels, из старой редакции лишь убраны очевидные неточности: например, до сих пор за наличие стула в ванной отелю начислялось такое же количество баллов, как и за наличие ресторана. Максимальное число баллов для отелей — 120 («5 звезд»), минимальное — 70 («1 звезда»). К пансионатам требований больше: они должны набирать от 30 до 135 баллов.

Оценивать состояние отелей и уровень сервиса будет экспертная межведомственная комиссия, куда войдут представители бизнеса, Ростуризма и министерства, а контролировать процесс будут субъекты РФ, рассказала «Ведомостям» руководитель департамента туризма Минспорттуризма Надежда Назина. Сертификат будет выдаваться на пять лет, но ежегодно предприятия должны будут проходить экспертный контроль. «Отелям знаменитых мировых сетей также придется проходить сертификацию», — отмечает Назина. Стоимость услуги сейчас рассчитывается, но уже понятно, что она обойдется дешевле добровольной сертификации, говорит Назина.

По информации управляющего одним из московских отелей, добровольная классификация 3-4-звездочного отеля размером до 100 номеров обошлась его владельцам примерно в \$1500.

По оценке Смирновой, в России сейчас около 4500 гостиниц и примерно 6000 специализированных средств размещения (пансионаты, санатории, базы отдыха). «Большинство не пройдет сертификацию. Из специализированных сегодня не аттестована примерно половина, а из гостиниц — порядка 80%», — указывает Смирнова.

Порядок в звездах необходимо навести к Сочинской олимпиаде, говорит мэр Сочи Анатолий Пахомов. Международный олимпийский комитет требует, чтобы к 2014 г. в олимпийской столице было определенное количество отелей разной звездности (из 42 437 номеров около 7% 5-звездочных, 25% — «4 звезды», 54% — «3 звезды» и 14% — «2 звезды»). Но как это обеспечить, пока в городе классность соблюдают только гостиницы высокого уровня, а остальные рейтингуют себя кто во что горазд, спрашивает мэр. Необходимо, чтобы турист, приезжающий в город, понимал, какой набор услуг он получит в 2-звездочном отеле за 800 руб. за ночь, а какой — в 4-звездочном по 4000 руб., продолжает Пахомов.

В Госдуме ко второму чтению готовится проект поправок в Кодекс об административных правонарушениях, устанавливающий для гостиниц и других объектов размещения, не прошедших классификацию, штраф от 7000-10 000 руб. (для должностных лиц) до 40 000-50 000 руб. (для юрлиц).

Ужесточить порядок сертификации гостиничных предприятий было необходимо: многие сейчас козыряют сертификатами, не соответствующими заявленному количеству звезд, считает управляющий директор казанского «Амакс сафар-отеля» («3 звезды») Светлана Саблина. Но, беспокоится она, проходить процедуру раз в год будет сложно из-за бюрократических проволочек. «Из тех сочинских гостиниц, что я знаю, не все соответствуют своим звездам по новому порядку, — говорит гендиректор сочинской 3-звездочной гостиницы «Жемчужина» Геннадий Ковалев. — Но во многих идет ремонт, и они скорее всего подтянутся». Если документ о классификации будет выполняться, гостиничный бизнес получит толчок к развитию, уверен он. По мнению управляющего 4-звездочным нижегородским отелем «Александровский сад» Дмитрия Королева, отелям, не проходившим добровольную сертификацию, необходим период адаптации к новому порядку.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **МЕНЬШЕ СТРОЯТ, БОЛЬШЕ СДАЮТ**

*Число вакантных складских площадей в Ленинградской области с весны стало сокращаться — арендаторы активизировались. В апреле — мае было заключено в 3,5 раза больше сделок по аренде, чем в I квартале текущего года*

За апрель — май средний показатель вакантных складских площадей сократился на 6% — до 30%, подсчитала Венера Лаухина, заместитель директора департамента складской, индустриальной недвижимости и земли Colliers International. Был заключен ряд новых сделок по аренде, объясняет она. По данным Colliers International, за эти два месяца было сдано в аренду около 60 000 кв. м высококлассных складов — это в 3,5 раза больше, чем в I квартале 2010 г. и в 1,6 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. Есть тенденция к улучшению, спрос со стороны арендаторов на качественные складские помещения растет, подтверждает Михаил Тюнин, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

### **Сколько для кого**

В прошлом году в Ленобласти завершилось строительство около 170 000 кв. м качественных складских площадей, объем предложения увеличился на 18% к предыдущему году, подсчитали аналитики Colliers International. Но спрос был минимален — например, в I квартале 2009 г. в некоторых складских комплексах пустовало до 70%, говорит Наталья Киреева, консультант-аналитик Maris Properties/CBRE.

В I квартале этого года, по данным Maris Properties/CBRE, было сдано в эксплуатацию 17 900 кв. м, что почти в пять раз меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Сейчас общее предложение качественных складских комплексов — около 930 000 кв. м. Вакантны из них примерно 280 000 кв. м. До конца года вряд ли будет введено больше 60 000 кв. м, прогнозирует Лаухина.

### **Где арендуют и почему**



Складской комплекс «Кулон-Пулково» общей площадью 28 000 кв. м на Пулковском шоссе был открыт в середине прошлого года, на момент открытия его заполняемость была 10%, теперь она достигла 50%, ситуация улучшается, радуется Ирина Морозова, специалист отдела продаж компании «Эспро», которой принадлежит комплекс. В мае российская компания СКЛ (владелец брендов IDDIS и Milardo), работающая на рынке сантехники и являющаяся поставщиком для сетей DIY, на три года арендовала 5500 кв. м в складском комплексе «Кулон-Пулково», сообщила пресс-служба «Эспро».

Но наиболее активными на рынке оказались производственные компании — на их долю пришлось 52% от общего объема сделок, заключенных в этом году, говорит Лаухина.

В апреле норвежский производитель упаковки Elopak на 21 год арендовал в складском комплексе МЛП «Уткина заводь» 10 000 кв. м площадей с возможностью расширения еще на 5000 кв. м, сообщила пресс-служба МЛП. Размер арендной ставки стороны не раскрывают. По оценке Лаухиной, она может составить \$90-100 за 1 кв. м в год. В начале следующего года там откроется производство упаковки для сока и молока, говорит гендиректор компании в России и странах СНГ Павел Вылегжанин. Аренда действующего комплекса вместо строительства собственного выгоднее: это сокращает объем инвестиций в проект, да и к производству можно приступить быстрее, объясняет он.

Еще 12 300 кв. м в апреле в комплексе МЛП «Уткина заводь» арендовала логистическая компания Global Logistic Projects, сообщила пресс-служба девелопера.

Ставки аренды на склады в этом году не менялись, утверждает Лаухина. Они остановились на уровне конца прошлого года, добавляет Тюнин. По данным Colliers International, запрашиваемые ставки за 1 кв. м в год для складов класса А — \$90-110, класса В — \$80-100. По информации Jones Lang LaSalle, собственники складских объектов готовы идти навстречу арендаторам, предлагая снижение ставки до \$60-80 на первый и второй год аренды. Тенденцией рынка становится ротация арендаторов из низкокачественных складов на современные терминалы, отмечает Лаухина.

**Для себя не строят**

Низкий спрос и отсутствие средств у девелоперов на финансирование проектов привели к тому, что большинство игроков отложили начало строительства следующих очередей крупных комплексов до лучших времен, говорит старший аналитик Jones Lang LaSalle Вероника Лежнева.

Схема built-to-suite в Ленобласти оказалась невостребованной рынком. Арендаторам выгоднее взять уже существующие площади, чем договариваться с девелопером об индивидуальном проекте, объясняет Тюнин. Исключением стала небольшая сделка, совершенная осенью прошлого года между финской компанией Dermoshop (производитель и дистрибутор косметики Dermosil) и застройщиком «ЮИТ Лентек». Стороны договорились о строительстве логоцентра площадью 1300 кв. м и стоимостью \$3 млн в технопарке «Горелово». В «Горелово» Dermoshop планирует разместить офисные и складские помещения, а также производственные площади, где будут выпускать и упаковывать косметическую продукцию, сообщили в компании.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ТОРГИ В УСКОРЕННОМ ТЕМПЕ**

*Земля на севере Петербурга продана с молотка с двукратным превышением начальной цены*

Участок в 6 тыс кв м на Ярославском проспекте в Санкт-Петербурге продан участок с двукратным превышением начальной цены. Строительная компания «Темп» заплатит за территорию 270 млн руб, но готова была на покупку за 320 млн руб. Эксперты прогнозировали серьезную борьбу за лот, поскольку участок расположен в удачном месте. Здесь можно возвести до 20 тыс кв. м жилья класса «комфорт», проект обойдется девелоперу в 25-30 млн долл, полагают аналитики.

Начальная цена двух аварийных и подлежащих сносу общежитий на Ярославском проспекте 25 и 27 с расположенным под ними земельным участком 0,6 га была установлена в размере 130 млн руб. Претендовали на лот 5 компаний. За 281 шаг аукциона по 500 тыс руб каждый цена достигла 270 млн руб, победителем стало ЗАО «Темп».

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 июня, № 85

Генеральный директор компании Юрий Лучко признался, что считает итоговую цену приемлемой и был готов заплатить за землю до 300-320 млн руб. По его подсчетам, на участке можно построить от 15 тыс. кв м жилья класса «комфорт». По данным Фонда имущества, территория пригодна для возведения жилого дома площадью 20 тыс. кв. м, максимальная высота зданий — 27 м.

Начать строительство «Темп» рассчитывает через год-полтора, завершить в течение такого же срока. «Объем вложений оценить пока сложно, но деньги у нас есть», - говорит Юрий Лучко. По его словам, сейчас компания возводит два объекта в Невском, в том числе один площадью 46,5 тыс кв. м. Пустых земельных участков у компании больше нет.

По мнению аналитиков, начальная и итоговая цены лота вполне адекватны рынку, однако некоторые эксперты считают конечную стоимость достаточно высокой. «Достигнутый на торгах уровень нагрузки более 500 долл. на кв.м. нетипичен для начала 2010 года и 2009 года», - считает директор по консалтингу и оценке NAI Besar Игорь Лучков. «Мы прогнозировали, что цена поднимется не менее, чем в два раза», - говорит руководитель отдела оценки АРИН Инна Попова. По ее словам, цены на недвижимость в районе станции метро «Удельная» в настоящее время одни из самых высоких среди нецентральных районов Петербурга. «Это обусловлено развитой социальной и транспортной инфраструктурой, близостью метро и рекреационных зон», - говорит она.

По оценке NAI Besar, на территории можно построить 14-16 тыс.кв.м. жилья за 3-4 года, [заместитель директора департамента инвестиций Colliers International Владимир Сергунин уверен в возможности строительства до 25 тыс. кв. м.](#) Объем инвестиций аналитики оценивают на уровне 25-35 млн долл. «При сохранении существующих темпов продажи жилья в 8-10 квартир в месяц вложения окупятся за 3 года, при оживлении рынка срок сократится», - считает Инна Попова.

◆ [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](#)

COLLIERS  
INTERNATIONAL