

## Offices / General

### Конец дисконтов

Реальная стоимость аренды московских офисов увеличилась на 10—20%.

### «Строймонтаж» построит высочайший небоскреб в Западной Европе

Французская «дочка» российской компании «Строймонтаж» Hermitage подписала предварительное соглашение на строительство в парижском деловом районе Ля Дефанс двух 323-метровых небоскребов под названием Hermitage Plaza.

## Retail

### Новый продуктовый ритейлер выходит на рынок Санкт-Петербурга

Первый в Санкт-Петербурге супермаркет сети «Есть» открылся на проспекте Гагарина, 71А. Общая площадь нового продуктового магазина составляет около 1300 кв.м. В здании также расположены фитнес-центр «SportLife» и площадь под ресторан или бар.

## Hotel

### За 10 лет число гостиниц в России выросло на треть

Число гостиниц и других средств размещения в России с 2000 по 2010 год выросло на треть - с 9058 до 11 698.

### Альфа-банк продал проблемный кредит "Корстона" в \$36,7 млн МДМ Банку

Крупнейший российский частный банк - Альфа-банк закрыл сделку по продаже проблемного кредита ГК "Корстон" в размере 36,7 миллиона долларов МДМ Банку.

## Regions

### Гаражи победили магазин

Владельцы гаражей помешали подконтрольной председателю совета директоров группы «Илим» Захару Смушкину компании «Старт» построить торговый центр на пр-те Народного Ополчения.

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

### КОНЕЦ ДИСКОНТОВ

*Реальная стоимость аренды московских офисов увеличилась на 10—20%*

Постепенный выход рынка недвижимости из кризиса не отражается на стоимости офисных помещений, констатируют участники рынка недвижимости. Избыток простаивающих площадей не дает ставкам на офисные помещения вырваться из ямы, в которой они оказались к середине 2009 года. Однако владельцы бизнес-центров, почувствовав интерес со стороны арендаторов и потенциальных новых собственников, решили покончить с периодом кризисных скидок. Вместо 25-процентных скидок девелоперы готовы уступить лишь несколько процентов от цены. В результате реальная стоимость офисных «квадратов» с начала года выросла почти на 20%.

«Верным признаком стабилизации на рынке московской коммерческой недвижимости является прекращение падения номинальных ценовых индикаторов на фоне роста реальных ставок аренды и цен продаж», — заявляет руководитель проектов департамента аналитики и консалтинга компании «Новое качество» Антон Любин. Своих минимальных значений ставки аренды и продажная стоимость офисных квадратных метров достигли к первому кварталу прошлого года и с тех пор практически не изменялись.

В то же время именно в кризис в ходу у брокеров появилось четкое разделение на заявленные цены и реальные. К первым относят желания собственников получить максимум от своей недвижимости, которые сталкиваются со вторыми — отсутствием значительного платежеспособного спроса. В результате в кризис застройщики, оказавшиеся в самой тяжелой ситуации под кредитным гнетом и угрозой банкротства, были готовы делить ценник пополам. В среднем же нормальный кризисный размер дисконта составлял около 25% от заявленной цены. Сейчас офисные «распродажи» практически ушли в прошлое: от заявленных ставок аренды владельцы площадей готовы скинуть лишь 5%, а при продаже «квадратов» — 8—10%, и то лишь в случае с офисными новостройками. От цены бизнес-центра на вторичном рынке можно скинуть не более номинальных 5%, уверяют в «Новом качестве». [Эту тенденцию подтверждает замдиректора](#)

департамента офисной недвижимости Colliers International Ольга Побуковская: «По скидкам мы находимся в диапазоне 5—7%, максимум 10%». «Сейчас на рынке офисной недвижимости спрос и предложение практически сбалансированы», — поясняет ведущий специалист департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максим Жуликов.

В результате, несмотря на стагнацию заявленных цен на офисном рынке, реальная стоимость продажи и аренды пошла вверх: с начала года офисы прибавили от 8 до 20% цены в зависимости от сегмента. Активнее всего росла цена продажи на первичном рынке офисов, которая в классе А достигла 8,3 тыс. долл. за 1 кв. м, и ставка аренды на вторичном рынке, которая, достигнув отметки 760 долл. за «квадрат» класса А, почти сравнялась с заявленными ставками. Арендовать 1 кв. м в новом офисе можно за 650 долл., скинув от начальной цены 50 долл.

По мнению г-на Любина, ценовой «запас» продавцов и арендодателей практически иссяк. «Велика вероятность того, что в скором времени рынок придет в движение», — считает он. Восстановления рынка эксперт ожидает уже к концу года, которое выразится в росте номинальных и реальных показателей на уровне 4—6% годовых. Схожего мнения придерживается и г-н Жуликов, который ожидает небольшого повышения ставок на уровне 5—10% к концу 2010 года.

Однако уровень вакантных площадей из-за ввода новых офисных комплексов сильно не снизится. По данным г-жи Побуковской, сейчас без арендаторов простаивает 25% офисов класса А и 15% класса В, причем эти показатели прибавили с конца прошлого года соответственно 5 и 1%.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«СТРОЙМОНТАЖ» ПОСТРОИТ ВЫСОЧАЙШИЙ НЕБОСКРЕБ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ**

Французская «дочка» российской компании «Строймонтаж» Hermitage подписала предварительное соглашение на строительство в парижском деловом районе Ля Дефанс двух 323-метровых небоскребов под названием Hermitage Plaza.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 июня, № 90

Окончательное утверждение проекта намечено на конец июля. Как пишет Property EU, проект стоимостью в €2 млрд предполагает строительство одного 91-этажного здания и одного 92-этажного. Дизайнером стал Норманн Фостер.

Объект расположится рядом с мостом Нейли и станет домом для пятизвездного отеля на 210 комнат, а также для зоны SPA и фитнеса, апартаментов и офисов.

Здание станет высочайшим когда-либо построенным в Западной Европе многофункциональным зданием после Эйфелевой башни. Последняя достигает в высоту 324 метра. В Hermitage заявили, что башня может также стать первым в Европе зданием, получившим наивысший сертификат BREEAM. Строительство должно начаться в начале 2011 г., а завершиться в 2015 г.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **НОВЫЙ ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛЕР ВЫХОДИТ НА РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

Первый в Санкт-Петербурге супермаркет сети «Есть» открылся на проспекте Гагарина, 71А. Общая площадь нового продуктового магазина составляет около 1300 кв.м. В здании также расположены фитнес-центр «SportLife» и площадь под ресторан или бар.

Сеть супермаркетов «Есть» развивается с 2009 года. Открыв два успешных супермаркета в Ленинградской области (в г. Приморск и пос. Глебычево), сеть вышла на рынок Санкт-Петербурга. Брокерские услуги по аренде помещения владельцу бренда, ЗАО «СТС Ритейл», оказала компания ASTERA.

По словам Александра Лисянского, генерального директора «СТС Ритейл», планы по развитию сети предусматривают открытие еще как минимум трёх магазинов на территории Санкт-Петербурга.

Несмотря на то, что Санкт-петербургский рынок продуктового ритейла насчитывает 46 крупных сетевых игроков, в городе все еще остаются кварталы, жители которых испытывают недостаток магазинов шаговой доступности. К таким зонам относится и район станции метро «Московская», где расположен новый супермаркет. По данным экспертов ASTERA, ставки аренды на помещения для продуктовых универсамов и супермаркетов составляют от 1000 до 2500 рублей за квадратный метр в месяц, в зависимости от расположения, площади и технических параметров помещения.

ЗАО «СТС Ритейл» - владелец сети супермаркетов «Есть». Компания владеет тремя магазинами в Санкт-Петербурге, Приморске и Глебычево. Супермаркеты предоставляют широкий ассортимент продуктов питания и сопутствующие товары повседневного спроса. Ценовая категория супермаркетов «Есть» - «средний».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Hotel

### **ЗА 10 ЛЕТ ЧИСЛО ГОСТИНИЦ В РОССИИ ВЫРОСЛО НА ТРЕТЬ**

Число гостиниц и других средств размещения в России с 2000 по 2010 год выросло на треть - с 9058 до 11 698.

Такие цифры были приведены в понедельник на заседании Комиссии Российского Союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по туризму и индустрии гостеприимства "Гостиничное хозяйство, уроки кризиса и перспективы".

При этом в кризисном 2009 году в России был построен 471 туристский объект, и общий объем привлеченных средств превысил 80,5 млрд руб. Среди них - 439 средств размещения разного формата.

Наиболее крупные инвестиционные объекты, реализуемые в 2009 году на территории России - горнолыжные комплексы и курорты "Гора Соболиная" в Иркутской области (450 млн. руб.) и "Манжерок" в Республике Алтай (295 млн. руб.), канатная дорога на г. Эльбрус в Кабардино-Балкарии (327,1 млн. руб.), горно-рекреационный комплекс "Архыз" (78 млрд. руб.) в Карачаево-Черкесской республике и туристско-рекреационный комплекс "Абалак" в Тюменской области (210 млн. руб.).

В структуре средств размещения гостиницы составляют 44%, санаторно-курортные организации - 19%, дома отдыха, пансионаты, базы отдыха - 19%, турбазы, поезда, круизные суда, яхты, дебаркадеры и прочее - 2%, 16% - организации гостиничного типа (мотели, апартаменты, общежития и проч.).

Как сказала на заседании старший вице-президент московского офиса компании Jones Lang LaSalle Hotels Марина Смирнова, объем инвестиций в гостиничный сектор составляет 2% от общего объема инвестиций в недвижимость в России, с учетом гостинично-офисных площадей - около 10%. Инвестиции в офисные площади составляют 81%. При этом общий объем инвестиций в недвижимость в 2009 году составил \$2 млн 863 тыс., что вдвое меньше, чем в предыдущем году (\$5 млн 913 тыс.).

"Российские инвесторы остаются основными игроками в течение 2009 года, - добавила М. Смирнова. - Иностранные инвесторы в 2009 году снизили активность до 24% от общего объема инвестиций в недвижимость с 71% в 2008 году, сконцентрировав свою деятельность на менее рискованных западных рынках".

На сегодняшний день самыми крупными зарубежными инвесторами являются компании Великобритании (9%) и Китая (7%). По-прежнему риски в гостиничном

секторе Москвы выше, чем в ведущих европейских столицах, но, вместе с тем, российская столица остается самым привлекательным городом России для инвестирования в гостиничный бизнес, считают эксперты.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **АЛЬФА-БАНК ПРОДАЛ ПРОБЛЕМНЫЙ КРЕДИТ "КОРСТОНА" В \$36,7 МЛН МДМ БАНКУ**

Крупнейший российский частный банк - Альфа-банк закрыл сделку по продаже проблемного кредита ГК "Корстон" в размере 36,7 миллиона долларов МДМ Банку, сообщил РИА Новости директор по взысканию корпоративной просроченной задолженности Альфа-банка Заали Цанава.

Сумма сделки составила около 40 миллионов долларов, так как включает в себя проценты за пользование займом, начисленные на дату закрытия сделки, уточнил он. Обеспечением по этому кредиту выступала гостиница Korston Hotel & Mall Moscow (бывшая гостиница "Орленок"), уточнил Цанава. Это флагманский объект "Корстона", который находится на улице Косыгина в Москве. Погасить долг перед Альфа-банком "Корстон" должен был этой весной, однако группа отказалась договариваться о погашении кредита, сообщала ранее газета "Коммерсант". В случае первой же просрочки со стороны "Корстона" МДМ Банк планирует забрать Korston Hotel & Mall Moscow без суда, сообщало издание.

По состоянию на начало июня группа также была должна МДМ Банку около 25 миллионов долларов, выданных под строительство Korston Hotel & Mall в Казани. Теперь МДМ Банк стал основным кредитором группы, которой планирует поручить функции fee-девелопера по достройке еще одного отеля в Казани, доставшегося банку от одного из дефолтных заемщиков, сообщала газета.

МДМ Банк пока официальных комментариев не предоставил.

ГК "Корстон" владеет сетью отелей в России и ведет различные проекты по организации отдыха и развлечений. В связи со вступлением в силу 1 июля 2009 года федерального закона о запрете игорного бизнеса на всей территории России, кроме четырех специально отведенных зон, группе пришлось отказаться от планов

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 июня, № 90

по строительству сети гостинично-торговых комплексов с казино стоимостью в 1,5 миллиарда долларов. В равных долях группой владеют ее президент Анатолий Кузнецов и его партнеры Сергей Артахов, Виктор Галайда, Василий Кулько, Игорь Юдин.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Regions

### ГАРАЖИ ПОБЕДИЛИ МАГАЗИН

*Владельцы гаражей помешали подконтрольной председателю совета директоров группы «Илим» Захару Смушкину компании «Старт» построить торговый центр на пр-те Народного Ополчения*

Вчера городское правительство отменило постановление, по которому «Старт» получил право вести изыскания на участке в 5 га севернее дома 22 по пр-ту Народного Ополчения для определения возможности строительства гипермаркета и музыкальной школы.

Правообладатель земли — гаражно-строительный кооператив (ГСК) «Дачное-2», у которого участок с 1971 г. находится в бессрочном пользовании. Правительство передало «Старту» участок в 2007 г., с тех пор кооператив и инвестор в судах вели борьбу за землю. В 2008 г. суд первой инстанции удовлетворил иск ГСК об отмене постановления правительства и установил, что при его принятии были нарушены права кооператива, но Тринадцатый апелляционный суд отменил это решение.

Компания не будет реализовывать проект, поскольку невозможно разрешить правовые вопросы — земельный участок площадью 3,4 га находится в бессрочном пользовании у кооператива, выкупить землю нельзя, сообщил представитель «Старта».

Денег за землю, на которой находится 840 гаражей, инвестор не предлагал, сообщил председатель ГСК Виктор Марков. В прошлом году на общем собрании членов кооператива было решено оформить участок в собственность «Дачного-2», добавляет он. Сейчас кооператив через суд требует у КГА признания права на переоформление земли в собственность.

Выкуп земли, находящейся в бессрочном пользовании, не прекращает права бессрочного пользования, после выкупа инвестор может не воспользоваться участком, если не договорится с его правообладателем, сказал руководитель практики по недвижимости «Дювернуа лигал» Александр Корниченко. Сложности в решении вопросов с правообладателями участков — распространенная причина отказов девелоперов от проектов, добавляет юрист.

◆ [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