

Offices / General

Москва припарковалась

Столичные владельцы автомобилей могут быть благодарны кризису. По стоимости парковок в центре города Москва не вошла даже в четвертый десяток.

У ОРСИ уже не тот авторитет

Аркадий Ротенберг продал долю в компании, управляющей долгами девелоперов.

Retail

Аутлеты: весь этот sale

До недавних пор формат аутлетов не был представлен в России. Сейчас в окрестностях Москвы и Петербурга заявлены сразу четыре таких объекта. Многие девелоперы присматриваются к этому формату торговой недвижимости. Но будут ли востребованы такие комплексы?

Warehouse

Склады будут дорожать

Цены на индустриальную недвижимость начнут расти с нового года.

Hotel

Москва решила все судебные вопросы вокруг гостиницы "Россия"

Власти Москвы урегулировали все судебные вопросы, касающиеся гостиницы "Россия" и тормозящие строительство нового здания на ее месте.

Regions

В киевский ЦУМ пришел покупатель

Считавшаяся долгое время неликвидной госдоля в киевском ЦУМе вчера была продана за 89,05 млн грн, что более чем в три раза выше, чем ожидал Фонд госимущества.

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

МОСКВА ПРИПАРКОВАЛАСЬ

Столичные владельцы автомобилей могут быть благодарны кризису. По стоимости парковок в центре города Москва не вошла даже в четвертый десяток

Москва занимает 42-е место в мире по ежемесячной стоимости парковочных мест, говорится в отчете консалтинговой компании Colliers International. В исследовании учитывались цены только крытых и подземных парковок в центральных деловых районах городов. В Москве машино-место обойдется, по данным Colliers, в среднем в **\$267,3**. До кризиса (в 2008 г.) Москва занимала 14-е место с показателем в \$461,58, но уже в 2009 г. опустилась на 46-е место (\$250 за парковку в месяц). Лидер по стоимости машино-места — Лондон: в Сити за парковку в среднем платят \$932,9, а в Вест-Энде — \$873,5. На втором месте Гонконг — \$744,7 (см. таблицу).



Аналитик отдела исследований Cushman & Wakefield Андрей Малков приводит более высокую цифру: по его данным, в пределах Садового кольца парковка стоит в среднем \$400 в месяц, а в пределах Третьего транспортного кольца (ТТК) — \$350-380 (учитывает цены подземных, крытых и открытых парковок).

Автовладелец Наталья Кислова говорит, что за машино-место в новом доме в пределах ТТК она платит около \$120 в месяц.

По дневной стоимости парковки Москва оказалась, по расчетам Colliers, на 41-м месте с \$24,6. До кризиса российская столица по этому показателю занимала четвертое место в мире (\$61,5), а в 2009 г. оказалась уже на 44-м (\$25). Дороже всего дневная парковка стоит в Абу-Даби (\$55), Осло (\$54,5) и лондонском Сити (\$52,24). Посчитать стоимость дневной парковки в центре Москвы сложно, говорит Малков: обычно тут пользуются почасовой или ежемесячной оплатой.

В Москве больше 3 млн автомобилей, парковок в городе не хватает, но даже в оценках количества мест аналитики расходятся. В городе всего около 1 млн машино-мест, из которых только 250 000-300 000 — организованные, говорит руководитель отдела аналитики Colliers Int Татьяна Калюжнова. Малков оценивает число организованных машино-мест в городе примерно в 150 000, около 90 000 из которых — в пределах ТТК. В пределах Садового кольца дефицита нет, говорит он: москвичи пока не привыкли платить за машино-места и оставляют автомобили на улице бесплатно.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У ОРСИ УЖЕ НЕ ТОТ АВТОРИТЕТ

Аркадий Ротенберг продал долю в компании, управляющей долгами девелоперов

СПМ банк Аркадия Ротенберга продал 25-процентную долю в скандально известном ЗАО "Открытый рынок строительных инвестиций" (ОРСИ). Михаил Черкасов, партнер господина Ротенберга по строительному бизнесу, и гендиректор ОРСИ Андрей Пашковский утверждают, что также избавились от своих долей — 27,5 и 18% соответственно. ОРСИ управлял активами разорившихся строителей и пытался создать биржу по продаже долгов девелоперов. Бывшие совладельцы утверждают, что конъюнктура на рынке недвижимости улучшилась и их бизнес стал неэффективен.

ОРСИ получил широкую известность на рынке после того, как в феврале 2009 года получил в управление ООО "РИГрупп" — обанкротившуюся девелоперскую

компанию Жанны Буллок, супруги экс-министра финансов Московской области Алексея Кузнецова (общий долг девелопера тогда составлял 29,6 млрд руб.). Такое решение приняло областное правительство, структура которого — ОАО МОИТК — была основным кредитором "РИГрупп". Как сообщал "Ъ" 12 июля, сейчас следственный комитет при МВД РФ расследует дело о хищении у правительства Подмосковья 24 млрд руб., в котором фигурируют госпожа Буллок и господин Кузнецов, а также бывший заместитель министра финансов области Валерий Носов. Супруги, проживающие сейчас за границей, объявлены в розыск, а господин Носов находится под арестом. Госпожа Буллок и ее супруг неоднократно заявляли в прессе, что все эти действия связаны "с рейдерским захватом активов "РИГрупп" со стороны ОРСИ". Эти заявления ОРСИ опровергает. В интервью "Ъ" Аркадий Ротенберг говорил, что по этому поводу у него состоялся "жесткий разговор с руководством ОРСИ", но в правительстве области его "заверили, что все нормально и проблем нет" (см. "Ъ" от 28 апреля). Тогда же господин Ротенберг рассказывал "Ъ", что СМП банк "купил этот актив с целью дальнейшей продажи", после того как капитализация компании вырастет.

В конце прошлой недели банк действительно продал свою долю в ОРСИ, рассказала его пресс-служба. Согласно данным "СПАРК-Интерфакса" на январь этого года, СМП банк владел 25% ОРСИ, еще 27,5% принадлежало УК "Развитие" Михаила Черкасова, владеющего в равных пропорциях с господином Ротенбергом строительной компанией "Паритет". Господин Черкасов сообщил "Ъ", что УК "Развитие" также вышла из состава акционеров ОРСИ. А вчера ОРСИ объявил, что аналогичное решение принял и третий соучредитель — ЗАО "УК ФПГ "Столица"" (владело 18% ОРСИ), совладельцем которого являлся гендиректор ОРСИ Андрей Пашковский. Представитель "Столицы" подтвердил эту информацию.

Покупателей никто из продавцов не называет. В ОРСИ уточнили, что акционерами компании остаются ЗАО "Русрегионбизнес" (в январе владело 2,5% акций), журнал "Человек и закон" (2%) и гендиректор ООО "Оборонимпэкс" (инвестподразделение "Ростехнологий") Михаил Шелков (25%). Их текущие доли не уточняются, появились ли у ОРСИ новые совладельцы, также не раскрывается. Представитель ОРСИ Людмила Ижипи пообещала назвать новых акционеров в ближайшее время.

Ранее представители ОРСИ рассказывали "Ъ", что компания — личный проект господина Шелкова. Вчера в его приемной отказались с ним соединить.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29-30 июля, № 94

Источник "Ъ", близкий к ОРСИ, утверждает, что сумма сделок была символической.

Господин Черкасов и представитель СПМ банка объясняют продажу ОРСИ сокращением рынка долговых обязательств застройщиков. ОРСИ создавался в октябре 2008 года именно для организации биржевой площадки по продаже долговых обязательств девелоперов. С октября 2008 по май 2009 года, по собственным оценкам ОРСИ, совокупный объем выставленных на продажу долгов достиг 30 млрд руб. Ни объем проданных обязательств, ни другие финансовые показатели компанией не раскрываются. Источник, близкий к ОРСИ, говорит, что СПМ банк, например, входил в этот бизнес в расчете заработать на получаемой от продажи долгов комиссии, которая варьировалась в диапазоне от 5 до 10% сумм задолженностей.

Между тем, по данным Росстата на март 2010 года, общая кредиторская задолженность всех строительных компаний страны достигла 1,743 трлн руб. "Несмотря на огромный объем рынка, продавцов и покупателей долговых обязательств девелоперов практически не осталось",— считает управляющий партнер Московской центральной биржи недвижимости Артем Цогоев. По его словам, банкам выгоднее реструктурировать долги своих заемщиков-застройщиков, чем продавать их с дисконтом 60-75%.

У господина Ротенберга остается девелоперский бизнес: помимо 50% ООО "Паритет" (строит монолитные дома в Калуге, Твери, Звенигороде) его структуры владеют 12,5% реконструируемой гостиницы "Москва".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

АУТЛЕТЫ: ВЕСЬ ЭТОТ SALE

До недавних пор формат аутлетов не был представлен в России. Сейчас в окрестностях Москвы и Петербурга заявлены сразу четыре таких объекта. Многие девелоперы присматриваются к этому формату торговой недвижимости. Но будут ли востребованы такие комплексы?

Долгое время в России к этому формату торговой недвижимости относились крайне настороженно. Но в конце «нулевых» застройщики все же попытались привить россиянам культуру распродаж и начали заявлять о планах строительства аутлетов. Первые такие объекты должны появиться под Москвой и Петербургом уже в 2012 году.

Освоение целины

Первым торговым центром формата «аутлет» должен был стать проект «Невский Колизей», который в 2006 году начала строить под Санкт-Петербургом итальянская Margheri Group. Тогда представители компании рассказывали, что планируют построить первый классический аутлет в России и благодаря связям с европейскими ритейлерами привлечь туда не представленные в России бренды. Но летом 2008 года, когда финансовый кризис пришел в Европу, итальянцы приостановили проект и перестали платить подрядчикам. Подрядная компания «Строй-Альянс», дочерняя структура Renaissance Construction, незамедлительно подала иск о взыскании с девелопера примерно \$5 млн в счет выполненных работ. Нашлись и другие кредиторы, законность требований которых также подтвердил суд. После этого итальянцы подали иск о признании своей компании банкротом. Проект площадью 300 тыс. кв. м с суммарным объемом инвестиций свыше 350 млн евро так и не был реализован.

Нишу, которую не смогла занять итальянская компания, через некоторое время начали осваивать другие девелоперы. Перспективными выглядят планы компании FashionHouseDevelopment по строительству двух аутлетов в окрестностях Москвы и Петербурга. В 2008 году Fashion House Development приобрела землю для первого комплекса в Подмоскowie, а в 2009 купила участок под Санкт-Петербургом в районе «Пулково», где планируется реализовать аналогичный проект. Партнером и соинвестором московского проекта стала компания GVASawyer, консультирующая

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29-30 июля, № 94

Fashion House Development в России. По словам представителей партнеров, оба аутлета распахнут свои двери перед любителями распродаж уже в 2012 году. Пока стройка началась лишь на московском участке. Сейчас компании занимаются поиском участков в регионах, где также планируют развивать аутлет-центры, но ни об одной сделке объявлено не было.

Вслед за Fashion House Development осваивать формат аутлетов принялись и другие застройщики. Петербургская «Уткина Заводь девелопмент» затеяла такой проект во Всеволожском районе Ленинградской области. Под эти цели компания уже выделила участок площадью 8 га, а также достигла предварительных договоренностей о сотрудничестве с европейским оператором аутлет-центров – английской Freerport. В данный момент эта компания оказывает консультационные услуги по архитектурной концепции и внутреннему зонированию проекта, но окончательное соглашение с ней еще не подписано. Застройщик ищет и партнера, который смог бы профинансировать проект. Поиском инвестора занимается компания Astera, которая параллельно может подобрать для проекта и нового оператора, поскольку договоренности с Freerport носят предварительный характер. В компании Astera «БН.ру» сообщили, что сейчас ведутся переговоры с несколькими российскими и иностранными инвесторами, назвать которых отказались. Общий объем инвестиций в проект – 45 млн евро. К строительству центра девелопер намерен приступить в апреле 2011 года. Основные проблемы этого проекта – отсутствие инвестора, а также сложности с организацией съезда к нему с КАД. Удастся ли девелоперу решить их – пока не ясно.

В 2009 году группу создателей аутлетов в России дополнили компании Hinesi «Белая Дача», анонсировавшие летом проект строительства торгового комплекса в районе Котельники. Впервые об этом проекте заявил гендиректор «Белой Дачи» Владимир Цыганов на саммите Института Адама Смита в 2009 году. В компании «БН.ру» сообщили, что проект площадью 40 тыс. кв. м планируется реализовать к 2012 году. Объект будет представлять собой торговый городок, стилизованный под определенную историческую эпоху, как это принято за рубежом. Финансовым партнером проекта выступит компания Hines. Правда, стройка на этом участке также не начата, а сам проект находится в начальной стадии развития.

Таким образом, в окрестностях Москвы и Санкт-Петербурга сегодня заявлены сразу четыре проекта аутлет-центров. Почему же до недавних пор столь популярный на Западе формат розничной торговли не развивался на нашем рынке? Не поздно ли российские и иностранные девелоперы собрались создавать здесь аутлеты?

Рынок созрел

Торговые центры формата «аутлет» уже несколько десятилетий популярны в США. По данным заместителя генерального директора компании TriGranitDevelopmentRussia Марианны Романовской, аутлеты уже достаточно широко представлены и в Европе: больше всего их в Великобритании (41), далее идут Италия (24), Испания (18) и Франция (15). Перспективными считаются рынки Турции, Польши и России.

Но в России таких объектов пока нет, а есть лишь торговые центры, мимикрирующие под аутлеты. Примерами зачаточной формы развития этого торгового формата в Москве можно считать комплекс «Олимпийский», торговый центр в здании завода имени С. Орджоникидзе, где собраны десятки дисконтных магазинов различных марок, а также схожий проект в районе метро «Новослободская». Можно вспомнить и дисконтный торговый центр «Румба» в Петербурге. Но назвать эти объекты полноценными аутлетами нельзя.

Впрочем, эксперты не сомневаются, что в перспективе такие центры в России появятся и будут пользоваться спросом со стороны покупателей. «Этот сегмент торговой недвижимости очень перспективен, и его развитие именно сейчас закономерно и своевременно – рынок созрел», – говорит генеральный директор компании «Магазин Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis» Анна Ширяева.

По мнению директора по развитию компании Ross Group Ильи Афраймовича, интерес к аутлетам стимулирует финансовый кризис: «Люди уже привыкли покупать марки определенного уровня, и в ситуации с временным спадом экономики аутлет-центры для них – это выход».

Президент компании GVA Sawyer Вера Сецкая подчеркивает, что в кризисные годы обороты аутлетов в Европе начали расти. В России снижение покупательной способности населения также привело к тому, что в магазинах скопилось много нереализованных товаров.

Впрочем, некоторые эксперты полагают, что появление в России аутлет-центров – это не вопрос кризиса, а естественная стадия развития рынка: «В любые времена люди хотят обладать брендовыми вещами и покупать их с дисконтом. И чем больше становится в стране магазинов, тем больше появляется у операторов и стоков, которые необходимо где-то распродавать», – говорит генеральный директор компании ArtProperties Наталия Орешина. Аутлеты же подходят для этого как нельзя лучше.

Проблема с брендами

В связи с кризисом девелоперам стало интереснее заниматься развитием формата аутлетов благодаря не только росту спроса на стоковые коллекции, но и снижению

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29-30 июля, № 94

издержек. «До кризиса развитию этого формата торговых центров препятствовала слишком высокая стоимость земли, – поясняет директор отдела торговой недвижимости компании JonesLangLaSalle Максим Карбасникофф. – Затраты на строительство такого объекта были довольно высоки, а ставки аренды и, соответственно, доход – намного ниже, чем в обычном торговом центре».

Но у этого сегмента торговой недвижимости есть и другие проблемы. По словам Сецкой, основная сложность, тормозящая развитие формата в России со стороны девелопмента, – необходимость иметь профессионального оператора с именем и опытом, способного создать концепцию аутлета и грамотно управлять им. Но таких операторов в мире немного, и выходить на российский рынок они до недавних пор не спешили.

Карбасникофф утверждает, что развитию аутлетов в России мешает и концентрация поставок люксовых брендов в руках всего нескольких фирм. «Права на представление брендов класса "люкс" на территории России принадлежат четырем компаниям, которые не готовы продавать эти товары дешево, поскольку пока достаточен спрос на товары класса "люкс" по ценам бутиков», – соглашается директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская.

Сдерживали развитие аутлетов и особенности рынка розничной торговли. Ритейлерам зачастую было выгоднее уничтожить нераспроданный товар, чем выставлять его со значительными скидками, или же замаскировать старую коллекцию под новую и продавать по прежним ценам. Кроме того, многие операторы попросту отправляли и продолжают отправлять нераспроданные коллекции в регионы, где и продают их с незначительными скидками неискушенным покупателям.

Не меньше сложностей возникнет и у арендаторов аутлетов, которые будут вынуждены поддерживать определенный уровень скидок (минимум 30%) в течение всего года. Ритейлеры жалуются, что высокие таможенные пошлины и завышенные ставки аренды не позволяют им продавать коллекции по сниженным ценам, если только речь не идет о временных распродажах. Поэтому существует риск, что в аутлеты будут отправляться не просто модели прежних сезонов, а изначально бракованные или некачественные вещи, что может крайне негативно сказаться на восприятии этого формата потребителями.

◆ [Бюллетень недвижимости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

СКЛАДЫ БУДУТ ДОРОЖАТЬ

Цены на индустриальную недвижимость начнут расти с нового года.

Оживление рынка недвижимости, громко заявившее о себе в начале этого года, пришло и в такой тяжелый на подъем сегмент, как склады. Начавшийся во втором квартале 2010 года рост спроса на индустриальную недвижимость продлится до конца года и приведет к сокращению качественного предложения, уверены эксперты компании Colliers Int. По их мнению, это позволит застройщикам и владельцам складских помещений оставить потенциальных клиентов без скидок.

Уже сегодня риэлторы наблюдают тенденцию к стабилизации арендных ставок, которая наметилась в первом квартале 2010 года. Если тогда собственники зданий в большинстве случаев были готовы снижать цены под конкретного арендатора, то во втором квартале скидки предлагались гораздо реже, отмечает директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers Int. Владислав Рябов. В первую очередь это относится к готовым складским комплексам с небольшой долей вакантных площадей.

В то же время владельцы складов, не обретших своих постояльцев, готовы идти на уступки, давать скидки и предлагать более льготные условия аренды. Так, по данным консалтинговой компании RRG, средняя ставка аренды индустриальной недвижимости в мае снизилась на 2%, до 172 долл. за 1 кв. м в год. Аналогичная динамика происходила в июне, когда продажная цена складов опустилась до 1,6 тыс. долл. за 1 кв. м. В ближайшие месяцы рост арендных ставок на рынке в целом маловероятен, так как доля вакантных площадей продолжает оставаться высокой, отмечают эксперты Colliers Int. «По нашим оценкам, увеличение ставок аренды следует ожидать не раньше конца 2010-го — начала 2011 года», — полагает Владислав Рябов.

Делать такой оптимистичный для собственников прогноз экспертам позволяет активизация спроса на рынке складов, которая происходила первые шесть месяцев 2010 года. Основной спрос по-прежнему формировали торговые операторы, компании, работающие в сегменте FMCG (товары повседневного спроса), и

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29-30 июля, № 94

производственные компании. По данным Colliers Int., их доля в общем объеме спроса составила около 70%. Спрос по-прежнему фокусируется на готовых объектах.

Объем предложения производственно-складских помещений московского региона в июне по общей площади снизился на 8%, а по количеству — на 12%, отмечают эксперты RRG. Этот портфель насчитывает сегодня 79 объектов общей площадью 443 тыс. кв. м. Производственно-складские объекты остаются единственным видом коммерческой недвижимости, объем предложения которого по общей площади снизился по сравнению с показателем прошлого года, уверены в RRG.

По данным Colliers Int., общая площадь ожидаемых до конца года к вводу складов составляет около 400 тыс. кв. м. Из них примерно 100 тыс. кв. м приходится на объекты, открытие которых было перенесено с прошлого года. Тем не менее совокупный объем вводимых в этом году площадей составит лишь 65% к уровню прошлого года. «В результате объекты, введенные в эксплуатацию в предыдущие периоды, постепенно уйдут с рынка, а уровень вакансий снизится», — резюмирует г-н Рябов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

МОСКВА РЕШИЛА ВСЕ СУДЕБНЫЕ ВОПРОСЫ ВОКРУГ ГОСТИНИЦЫ "РОССИЯ"

Власти Москвы урегулировали все судебные вопросы, касающиеся гостиницы "Россия" и тормозящие строительство нового здания на ее месте, рассказал в четверг в ходе пресс-конференции первый заместитель мэра Москвы в столичном правительстве Владимир Ресин.

Демонтаж гостиницы "Россия", построенной в 1967 году в Москве, начался в феврале 2006 года. На ее месте должен был появиться новый многофункциональный комплекс с отелем по проекту британского архитектора Нормана Фостера. Инвестором проекта выступала "СТ Девелопмент", но из-за финансовых проблем, возникших у ее владельца Шалвы Чигиринского в 2008 году, реконструкцию пришлось заморозить - при этом гостиница практически полностью разобрана.

"Сняли судебные разбирательства и сейчас разворачиваем работы в гостинице "Россия". Будет одно из прекраснейших мест вместо крупного монстра", - сказал Ресин.

В конце июня мэр Москвы Юрий Лужков заявил о том, что строительство гостиницы "Россия" "сдвинулось с мертвой точки".

Говоря на пресс-конференции о другой знаковой столичной гостинице, о "Москве", Ресин добавил, что она будет введена в строй в будущем году. Эта гостиница была построена в 1935 году по проекту архитекторов Щусева, Савельева и Стапрана. В 2003 году гостиница закрылась на реконструкцию, в рамках которой ее общая площадь должна увеличиться с 98 тысяч квадратных метров до 185,5 тысячи квадратных метров.

Всего, по словам Ресина, в 2009 году в Москве была введена в эксплуатацию 21 гостиница, а в первом полугодии этого года - четыре гостиницы.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

В КИЕВСКИЙ ЦУМ ПРИШЕЛ ПОКУПАТЕЛЬ

Считавшаяся долгое время неликвидной госдоля в киевском ЦУМе вчера была продана за 89,05 млн грн, что более чем в три раза выше, чем ожидал Фонд госимущества. Владельцем 39,65% акций универмага стала малоизвестная компания "Киев-дилер". Эксперты считают, что компания приобрела "воздух", поскольку госакции киевского ЦУМа ничем не обеспечены.

Вчера Фонд госимущества (ФГИ) на торгах на УМВБ продал 39,647% акций ОАО "Киевский центральный универмаг" за 89,05 млн грн, сообщила пресс-служба фонда. В торгах приняли участие четыре киевских брокера: ИК "Фаворит", ФК "Автоальянс-Инвест", ИК "Текст-трейд" и ООО "Киев-дилер". Последняя была признана победителем. Стоимость пакета в ходе торгов выросла почти в 3,5 раза. В ФГИ не смогли уточнить Ъ, чьи интересы представляет "Киев-дилер". Высокопоставленный источник Ъ в фонде сообщил, что ранее госакциями Киевского ЦУМа активно интересовались его нынешний председатель наблюдательного совета Валерий Мазур и предприниматель Борис Фуксман.

Здание киевского центрального универмага площадью 22 тыс. кв. м расположено в самом центре Киева. В 1994 году на его базе было основано ОАО, 75,34% акций которого получила организация арендаторов ЦУМа. Остальные остались у ФГИ, который также остался владельцем площадей универмага. В 2006 году ЦУМ был разделен на ОАО и ЗАО "Торговый дом 'Киевский ЦУМ'"; последнее в дальнейшем было реорганизовано в ООО. ФГИ передал в ЗАО право владения площадями, но взамен увеличил свой пакет в ОАО до 39,65%. По данным участников рынка, 60,35% акций киевского ЦУМа, а также ТД "Киевский ЦУМ" контролирует Валерий Мазур и его партнеры.

Директор по развитию девелоперской компании "Стокман" Сергей Овчинников считает, что стоимость объекта класса АЗ, каким является киевский ЦУМ, должна считаться из расчета не менее \$10 тыс. за кв. м, но она может достигать и \$25 тыс. При этом предыдущие попытки ФГИ продать 39,65% акций киевского ЦУМа за чуть более 25 млн грн заканчивались неудачей. Последний аукцион в начале текущего

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29-30 июля, № 94

года по продаже был заблокирован "Украинской медийной группой", совладельцем которой является Борис Фуксман.

Господин Фуксман вчера рассказал Ъ, что с 2009 года добивается возвращения в госсобственность торговых площадей ЦУМа, так как заинтересован приобрести его и реконструировать в современный торгово-развлекательный центр. "Здание ЦУМа было 'украдено' у государства путем незаконного выведения из ОАО 'Киевский ЦУМ'", – заявил он. По словам Бориса Фуксмана, сейчас он добивается в Киевском хозсуде признания недействительным собрания акционеров, на котором было принято такое решение. Бизнесмен уточнил, что подконтрольные ему структуры не принимали участия во вчерашнем аукционе, так как не смогли оперативно получить необходимое для этого разрешение Антимонопольного комитета.

Валерий Мазур вчера подтвердил Ъ, что как минимум один из брокеров, которые принимали участие во вчерашних торгах, действовал в его интересах. Но, по его словам, в торгах ни он, ни его партнеры учредителями компании-победителя не являются. Господин Мазур отметил наличие нарушений при проведении торгов, поэтому не исключил, что их законность будет оспорена в суде.

Народный депутат Ирина Бережная (Партия регионов) считает, что "Киев-дилер" приобрела за 89,05 млн грн "воздух", потому что госпакет акций Киевского ЦУМа ничем не обеспечен. "Вполне возможно, что приобретение госакций будет использовано для дальнейшего признания недействительным реорганизации ОАО "Киевский ЦУМ" и возвращения ему права владения. Учитывая, что ранее это право было за ФГИ, то после продажи госпакета акций оно может перейти новому собственнику", – говорит управляющий партнер Astapov Lawyers Андрей Астапов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [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