

## Offices / General

### Mercedes съехал

Закрылся один из трех российских дилерских центров, принадлежавших «Мерседес-Бенц рус» — российскому генеральному импортеру марки.

### МГТС сдаст офис

Она ищет управляющих для неиспользуемой недвижимости.

### Mirland получила за полгода чистую прибыль в \$8,1 миллиона

Компания Mirland Development израильского бизнесмена Элизера Фишмана получила по итогам первой половины 2010 года чистую прибыль в размере 8,1 миллиона долларов против убытка в 18,1 миллиона долларов годом ранее.

## Retail

### Правительство Москвы не нашло денег на "Детский мир"

Согласно распоряжению правительства Москвы "в связи с невозможностью финансирования строительства из бюджетных средств" прекращено строительство двух магазинов под маркой "Детский мир".

### «Виктория» купила «Семейную копилку»

Группа «Виктория» закрыла сделку по покупке 100% операционного бизнеса и активов тульской сети «Семейная копилка».

## Hotel

### Сеть плавучих отелей появится в России

Сеть плавучих отелей может появиться на внутренних водоемах России, СНГ и Европы в ближайшие пять лет.

## Regions

### Петербург поторгуется с Москвой

за первое место по вводу коммерческой недвижимости.

### Санкт-Петербург. Торговые операторы тестируют новые форматы

В ответ на рост в I полугодии покупательского спроса крупные торговые операторы расширили свое присутствие в торговых центрах Петербурга и приступили к тестированию новых форматов.

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

### **MERCEDES СЪЕХАЛ**

Закрылся один из трех российских дилерских центров, принадлежавших «Мерседес-Бенц рус» — российскому генеральному импортеру марки. Центр Mercedes-Benz в Апрелевке закрыт, здание общей площадью 5300 кв. м с шоурумом и техцентром выставлено на продажу, сообщил представитель компании CB Richard Ellis, представляющей интересы владельца при продаже здания. Объект принадлежит британскому Rutley Russia Property Fund (RRPF), созданному в 2007 г. для инвестиций в недвижимость в России (среди его пайщиков Knight Frank, а также Duet Private Equity и GVA Sawyer) и планировавшему вложить \$200 млн в приобретение дилерских автоцентров. Фонд купил только здание в Апрелевке за \$20 млн и объявил об уходе из России.

Часть здания арендовала компания «М-промсервис» под центр по продаже и обслуживанию грузовиков Mercedes, а в 2008 г. компания «Мерседес-Бенц рус», «дочка» Daimler, открыла там же шоурум и техцентр по продаже и обслуживанию легковых Mercedes. Источник в «М-промсервисе» уточнил, что в планы арендаторов покупка здания не входила. По его данным, сейчас центр продается за \$7 млн без НДС.

У «Мерседес-Бенц рус» в собственной розничной сети осталось два центра — «Мерседес-Бенц центр» на Ленинградском шоссе и открывшийся месяц назад «Мерседец-Бенц север» в Мытищинском районе Подмосковья. В последнем продаются грузовые и легкие коммерческие автомобили, а также подержанные легковые автомобили и работает станция техобслуживания, рассказал представитель марки. Дилерская сеть будет расширяться, подчеркивает он. Планы по созданию собственных и партнерских дилерских центров по продаже легковых автомобилей пока не анонсируются, сеть по продаже грузовых автомобилей, состоящую сейчас из 17 предприятий, к 2012 г. планируется увеличить не менее чем до 30 центров.

Mercedes-Benz восстанавливает долю рынка в этом году, показывает анализ агентства «Автостат»: по итогам семи месяцев 2009 г. продажи легковых автомобилей марки — 9523 автомобиля, на 60% выше показателя того же периода

в провальном 2009 году и всего на 3,3% ниже уровня докризисного 2008 года. Но его прямые конкуренты уже превысили докризисные показатели: продажи Audi составили 11 100 автомобилей, на 9,7% выше результата 2008 г., а BMW — 11 130, что на 6,7% больше, чем в 2008 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МГТС СДАСТ ОФИС**

*Она ищет управляющих для неиспользуемой недвижимости*

МГТС отказалась от идеи продавать недвижимость, высвобождающуюся в ходе цифровизации АТС. Компания решила остановиться на варианте сдачи своих площадей в аренду и в ближайшее время объявит тендер на привлечение консультанта. Сдача пустующих площадей может приносить оператору порядка 100 млн долл. ежегодно.

О том, что МГТС намерена привлечь внешнюю компанию для управления этим сегментом бизнеса, рассказал РБК daily глава компании Сергей Иванов. «Сейчас мы формируем техническое задание для проведения тендера, — добавил он. — В дальнейшем часть площадей будет сдаваться под бизнес-центры, часть — под центры обработки данных». В результате цифровизации сети у МГТС освобождается более 1 млн кв. м площадей во всех округах Москвы. Ранее компания намеревалась продать часть этих площадей, однако, как отметил г-н Иванов, продавать недвижимость «нецелесообразно в текущих рыночных условиях». МГТС рассчитывает привлечь консультанта по недвижимости уже этой осенью.

«Я считаю, что в настоящее время абсолютно правильно отказаться от варианта простой продажи, так как рыночные условия из-за отсутствия инвестиционных денег в целом малопривлекательны для компании», — говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

За вычетом вложений на ремонт годовая прибыль в расчете на 1 м может составить около 200 долл., полагает управляющий директор Praedium Oncor Int.

Михаил Гец. «Исходя из нынешней рыночной ситуации сдача в аренду может быть эффективной только для половины площадей компании, однако и это будет приносить МГТС порядка 100 млн долл. за вычетом вложений на ремонт», — считает г-н Гец. Средняя стоимость аренды 1 м будет составлять 400 долл. в год, затраты на ремонт зданий обойдутся компании в 300—700 долл. за квадратный метр в зависимости от района и типа здания. «Это сравнимо со ставкой полуторалетней арендной платы, поэтому если оператор решит предложить арендаторам самим осуществлять ремонт, то получать прибыль он будет лишь по истечении этого срока», — полагает г-н Гец. Помимо того что многие здания необходимо будет «причесать» для сдачи в аренду, компании также нужно будет вложиться в их общую инженерию, говорит ведущий специалист департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максим Жуликов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **MIRLAND ПОЛУЧИЛА ЗА ПОЛГОДА ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ В \$8,1 МИЛЛИОНА**

Компания Mirland Development израильского бизнесмена Элизера Фишмана получила по итогам первой половины 2010 года чистую прибыль в размере 8,1 миллиона долларов против убытка в 18,1 миллиона долларов годом ранее, говорится в сообщении девелопера на Лондонской фондовой бирже.

В нем уточняется, что прибыль Mirland до налогообложения по данным на 30 июня 2010 года составила 11 миллионов долларов.

По данным Mirland, выручка компании по итогам шести месяцев 2010 года составила 9,6 миллиона долларов по сравнению с 8,5 миллионами долларов за аналогичный период 2009 года.

В сообщении добавляется, что по данным на 30 июня 2010 года свободные денежные средства компании равны 10,3 миллиона долларов.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 августа, № 105

При этом, подчеркивается в отчете, стоимость активов Mirland по состоянию на 30 июня 2010 года выросла на 8 миллионов долларов по сравнению с данными на 31 декабря 2009 года - до 624,2 миллиона долларов.

Компания MirLand Development Corporation была создана в 2004 году для развития крупных инвестиционных проектов на российском рынке недвижимости.

Контрольный пакет акций компании принадлежит инвестиционному холдингу Fishman Group, имеющему более чем 30-летний опыт работы на международном рынке недвижимости, в его управлении находится более 5 миллионов квадратных метров площадей различного назначения.

Среди проектов Mirland Development - бизнес-центр Century в Москве, коттеджный поселок "Западная Резиденция" на Можайском шоссе и другие.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ НЕ НАШЛО ДЕНЕГ НА "ДЕТСКИЙ МИР"**

Согласно распоряжению правительства Москвы N 1701-ПП от 16 августа 2010 года, "в связи с невозможностью финансирования строительства из бюджетных средств" прекращено строительство двух магазинов — на Строгинском бульваре и Новокосинской улице — под маркой "Детский мир". Застройка осуществлялась в рамках инвестконтракта, заключенного между московскими властями и ОАО "Детский мир" в октябре 2003 года. По условия соглашения, "Детский мир" финансировал 60% от общего объема планируемых инвестиций: строительство каждого магазина оценивалось в 144 млн руб. при вводе в эксплуатацию зданий в 2005 году. До 2009 года ОАО "Детский мир" входило в АФК "Система". Но в рамках реорганизации розничная сеть и товарный знак были переданы ОАО "Детский мир — розничные активы", а на балансе ОАО "Детский мир" осталось здание универмага на Лубянке. Весной 2009 года ОАО "Детский мир" было реорганизовано в ОАО "Лубянка-девелопмент" (100% принадлежит компании "Система-Галс", 51,24% акций которой у ВТБ, еще 27,6% — у АФК "Система"). Согласно распоряжению, инвестпроект был прекращен с учетом согласия "Лубянки-девелопмент" и без применения к нему штрафных санкций.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### **«ВИКТОРИЯ» КУПИЛА «СЕМЕЙНУЮ КОПИЛКУ»**

Группа «Виктория» закрыла сделку по покупке 100% операционного бизнеса и активов тульской сети «Семейная копилка» (40 магазинов в Туле и Тульской области) у компании «Пауклин Инвестментс Холдинг». Об этом накануне сообщила пресс-служба ритейлера. Напомним, сделка уже одобрена Федеральной антимонопольной службой. Сумма сделки не превысила 1,5 млрд рублей.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **СЕТЬ ПЛАВУЧИХ ОТЕЛЕЙ ПОЯВИТСЯ В РОССИИ**

Сеть плавучих отелей может появиться на внутренних водоемах России, СНГ и Европы в ближайшие пять лет, сообщает еженедельная газета "Турифо".

Проект, стартовавший весной 2010 года, инициирован группой производственных российских компаний - "Акватель-дизайн", "Росполимер", "Рекстром-М". До 2015 года планируется построить около 150 плавучих отелей.

Каждый отель представляет собой пять-шесть независимых друг от друга коттеджей, объединенных между собой единой сервисной службой (ресторанное обслуживание, уборка номера, система бронирования).

В настоящее время в Москве началось производство понтонов для коттеджей. Каждый "дом на воде" - от 15 до 18 метров в длину и семь метров в ширину - будет состоять из отапливаемых закрытых помещений площадью от 30 до 40 квадратных метров. Высота борта над уровнем воды составит более 0,7 метра.

По словам генерального директор компании "Акватель-Дизайн", которая является разработчиком проекта, Григория Асташева, в коттедже предусмотрены спальня, гостиная, кухня, санузел (с системой очистки канализационных стоков) и душ.

"Коттеджи будут функционировать как в летнее время, так и зимой, поскольку позволяют чувствовать себя комфортно при температуре от минус 30 до плюс 50 градусов", - отметил Асташев.

По его словам, этому способствуют используемые в строительстве материалы (палубные настилы изготавливаются из лиственницы и тика) и системы охлаждения или отопления. Зимой коттеджи должны или стоять во льду (если вода не сбрасывается), или приподниматься на специальных сваях. В теплое время года коттеджи превращаются в тихоходные суда.

К каждому плавучему коттеджу "прилагается" причал для четырех маломерных судов - моторных лодок, гидроциклов или небольших моторных или парусных яхт.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 августа, № 105

В настоящее время компания уже спустила на воду специальное судно, предназначенное для коротких прогулок по воде с возможностью ночевки.

Стоимость одного плавучего отеля - около 1 миллиона евро. В настоящее время рассматривается вопрос об управляющей компании. По мнению Асташева, средний срок окупаемости каждого отеля составит пять-шесть лет.

"По классификации, наш плавучий отель относится к маломерным судам, поэтому сертифицировать его по общепринятой системе гостиничной классификации будет нельзя. Что касается географии, то коттеджи рассчитаны на путешествие по рекам и озерам, но не по морю", - уточняет Асташев.

В мае компания "Посейдон-Марин" объявила о планах открыть первую плавучую гостиницу, созданную на дебаркадере, в Санкт-Петербурге. Плавучие гостиницы и базы отдыха уже действуют на Волге, на территории Забайкальского национального парка.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ПЕТЕРБУРГ ПОТОРГУЕТСЯ С МОСКВОЙ**

за первое место по вводу коммерческой недвижимости

Петербург в 2010 году может выйти на второе место после Москвы по объему качественных торговых площадей. Если будут введены в эксплуатацию все заявленные торговые комплексы, прирост составит 500 тыс. кв. м. Такой прогноз сделали эксперты агентства INFOLine.

Аналитики ИА "INFOLine" провели "Сравнительный анализ макроэкономической ситуации Петербурга и СЗФО с другими регионами РФ". В исследовании эксперты ИА "INFOLine" отмечают, что в Петербурге в 2010 году прирост торговых площадей может составить до 500 тыс. кв. м. "Если все объекты будут введены, то Петербург выйдет на второе место среди городов Европы по объему качественных торговых площадей. При этом действующие городские торговые центры с непродуманной концепцией могут столкнуться с проблемой заполнения своих помещений", — говорится в исследовании.

По данным агентства, в 2009 году первое место по объему торговых площадей среди городов Европы занимала Москва (более 2,6 млн кв. м). Второе и третье места — Берлин и Стокгольм (общая площадь торговых площадей ТК этих городов — 1466 тыс. кв. м и 1344 тыс. кв. м соответственно). Петербург занимает четвертое место (в 2009 году в Петербурге было введено всего 160 тыс. кв. м торговых площадей), но может переместиться на второе место (1,3 млн. кв. м), обогнав эти города. "Основная доля квадратных метров приходится на три торговых комплекса: объекты МФЦ Galeria (193 тыс. кв. м), "Стокманн Невский Центр" (97 тыс. кв. м) и ТРК "Лето" (109 тыс. кв. м)", — говорится в сообщении компании. Помимо этих объектов в исследовании приводятся ТЦ "Аура" ("ЭталонЛенспецСМУ"), "Русские самоцветы" ("Русские самоцветы"), "Звенигородский" ("Адамант"), "Шкиперский молл" ("Фирма СиБ"), ТРЦ "Словацкий дом" (ГК "Ташир").

Впрочем, руководитель отдела развития и продвижения компании Praktis Сергей Федоров считает, что лишь два объекта из этого списка будут реально введены до конца текущего года — "Невский центр" и Galeria. "В объекте "Стокманн" из 97 тыс.

кв. м универмаг займет 18 тыс., и в аренду будет сдано 24,5 тыс. кв. м, — говорит он. — Кроме того, в список не включен центр "Николаевский пассаж" площадью 17 тыс. кв. м, который будет введен в сентябре на углу улицы Марата и Стремянной улицы. Ввод части заявленных объектов будет перенесен на следующий год". По его мнению, рынок торговых площадей Петербурга насыщен, а вторую волну роста в этом сегменте могут сформировать новые форматы (например, аутлеты, интерес к которым девелоперы уже начали проявлять) либо строительство торговых комплексов при освоении новых территорий или возведение крупных жилых комплексов, которые постепенно размораживаются после кризиса.

"Сегодня по показателям обеспеченности площадями в торговых центрах на тысячу жителей Петербург пока еще значительно уступает таким городам, как Стокгольм, Хельсинки, Вена, которые являются лидерами на европейской карте торговой недвижимости, — говорит генеральный директор Colliers International Николай Казанский. — Однако в то же время Петербург по этим же показателям уже значительно опережает Москву. У нас есть все предпосылки для еще более активного развития торговой недвижимости, как количественно так и качественно", — считает он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ ТЕСТИРУЮТ НОВЫЕ ФОРМАТЫ**

В ответ на рост в I полугодии покупательского спроса крупные торговые операторы расширили свое присутствие в торговых центрах Петербурга и приступили к тестированию новых форматов.

По словам заместителя директора департамента торговой недвижимости Colliers International Санкт-Петербург Романа Евстратова, ритейл продолжает укреплять свои позиции и остается самым активным сегментом рынка коммерческой недвижимости. «Сейчас торговые операторы Петербурга активно прорабатывают новые форматы и оптимизируют концепции магазинов. Одни увеличивают площади, другие - оптимизируют. «Буковед» открыл крупнейший в городе Book city center (более 3 тыс. кв. м) на месте галереи бутиков «Норд», а универмаг спортивной одежды «Спортмастер» увеличил площади в ТРК «Гранд Каньон».

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 августа, № 105

Строительный DIY «Метрика» отдал в субаренду порядка 2000 кв.м в некоторых своих гипермаркетах под садовые центры . Аптечные сети открывают новые форматы «фарммаркетов», - говорит Евстратов.

Исполнительный директор компании Maris properties/CBRE Максим Михайлов отмечает, что сегодня можно говорить не об изменении форматов, а об укреплении имеющихся. Радикально новых форм работы торговые операторы на рынок не выводят.

По словам директора департамента стрит-ритейла NAI Vear Марины Фёдоровой, что в течение летнего периода торговые операторы ведут себя достаточно пассивно. «Практически нет просмотров помещений в сегменте стрит-ритейла. Одной из причин считается жара и ожидание того, что будет происходить на рынке коммерческой недвижимости осенью», - добавляет эксперт.

При этом, девелоперы в свою очередь, стали более внимательно изучать окружающую конкуренцию и потребности потребителей. «Если раньше было многократное тиражирование формата Меги «продуктовый якорь, кино/боулинг, электроника/строительство и много одежды/обувь», то теперь делают акцент на чем-то одном, будь то электроника или развлечения», - добавляет Михайлов.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [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](#)