

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

## Offices / General

### ЛСР сошла с шоссе

Девелопер отказался от участия в стройке московского бизнес-центра ценой 800 млн долларов.

### Обустройство территории «Новой Зари» отложили на 5 лет

Реорганизацию бывшей производственной территории ЗАО «Новая Заря» завершат на пять лет позже запланированного.

## Retail

### Не строить, так сносить

Кризис вынудил собственников заняться реконцепцией и модернизацией торговых центров Москвы. Новые проекты инвестициями пока не поддержаны.

## Regions

### За счет маржи

Кризисное снижение ставок аренды на торговые помещения Петербурга подтолкнуло ритейлеров к развитию бизнеса. С лета рынок торговой недвижимости демонстрирует оживление.

### 1000 квадратных метров на 1000 жителей

На смену «профильным» девелоперам в Казани приходят торговые сети, инициирующие строительство гипермаркетов «для себя».

### На каждого жителя — по магазино-метру

Итоги первого полугодия демонстрируют рост почти всех социально-экономических показателей, отчиталась мэрия Екатеринбурга.

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](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

## Offices / General

### ЛСР СОШЛА С ШОССЕ

Девелопер отказался от участия в стройке московского бизнес-центра ценой 800 млн долларов

Как стало известно РБК daily, «Мосстройреконструкция», «дочка» группы ЛСР, не будет инвестировать в проект крупнейшего в столице многофункционального комплекса, который компания договаривалась построить с MR Group и Central Properties. Предварительное соглашение о совместной реализации бизнес-центра площадью 370 тыс. кв. м на Головинском шоссе стороны подписали в середине 2008 года. По нему структура ЛСР должна была выступить инвестором стройки стоимостью 800 млн долл. и получить мажоритарную долю в мегапроекте. MR Group вынуждена идти на площадку в одиночестве: из-за кризиса «Мосстройреконструкция» вышла из договора, а в ближайшее время проект покинет и Central Properties.

Многофункциональный комплекс на «Водном стадионе» должен был стать самым масштабным опытом ЛСР на московском рынке коммерческой недвижимости. Помимо него в активе у девелопера есть проект бизнес-центра «Новый Балчуг» и ряд жилых комплексов.

Намерение участвовать в мегапроекте вместе с MR Group и Central Properties было анонсировано в июле 2008 года. По этому соглашению «Мосстройреконструкция» должна была взять на себя финансовые затраты, Central Properties — разработку архитектурной и маркетинговой концепции проекта, MR Group — получение разрешительной документации. Помимо этого в проекте участвовала некая компания BVT, которую участники рынка связывают с MR Group, и в ее обязанности входил поиск новых партнеров. Распределение долей в проекте тогда не раскрывалось, однако группа ЛСР собиралась консолидировать мажоритарный пакет.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

Реализация проекта затянулась: только сейчас MR Group выходит на площадку и начинает расчистку участка площадью 5,13 га от старых построек. На нем располагаются здания бывшего завода нестандартного оборудования «Мосстройнест», который девелопер выкупил в 2007 году. Бизнес-центр класса А должен включить восемь башен с офисами и гостиницей. Стоимость реализации проекта участники рынка оценивают в 800 млн долл.

Начинать стройку одного из самых дорогих девелоперских проектов Москвы MR Group будет без своих недавних партнеров, рассказали РБК daily участники рынка. Директор по маркетингу и связям с общественностью MR Group Евгения Старкова информацию подтвердила. «Мы решили реализовывать проект самостоятельно», — заявила она. По словам г-жи Старковой, расставание с партнерами происходило по обоюдному согласию.

В группе ЛСР РБК daily сообщили, что «Мосстройреконструкция» не участвует в этом проекте. «В кризис проект был остановлен, и мы не пошли дальше предварительного договора», — отметила директор по корпоративным коммуникациям ЛСР Юлия Соколова. Первый заместитель генерального директора Central Properties Дмитрий Киритопуло отказался комментировать участие в проекте на Головинском шоссе. Тем не менее с официального сайта компании информация о нем исчезла.

В настоящий момент MR Group и Central Properties проводят «дружеский обмен акциями и обязательствами в совместных проектах», рассказал РБК daily источник, знакомый с ситуацией. «Происходит взаимозачет обязательств, итогом которого станет раздел бизнеса этих компаний. Каждый партнер намерен консолидировать на себе тот или иной проект, стать его единоличным владельцем», — пояснил он.

По данным РБК daily, сегодня MR Group контролирует около трети проекта на Головинском шоссе и менее трети проекта МФК Filicity площадью 183 тыс. кв. м на территории «Большого Сити». Основная часть Filicity принадлежит Central Properties. По словам источника, в ходе обмена долями MR Group выйдет из Filicity в пользу партнера, а тот передаст девелоперу контроль над стройкой на территории «Мосстройнеста».

Уход Central Properties и группы ЛСР с Головинского шоссе источник, близкий к экс-партнерам, объясняет непроработанностью проекта. «Ближайшие пять лет строительство бизнес-парка

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

между Кронштадтским бульваром и Головинским шоссе будет неактуально, такой проект просто не будет востребован», — уверен собеседник РБК daily. Он также отмечает, что после потери инвестпартнера в лице «Мосстройреконструкции» MR Group будет сложно поднять такой проект самостоятельно.

В то же время представитель MR Group уверил РБК daily, что проблем у комплекса нет. «У нас есть инвестор», — отметила г-жа Старкова, отказавшись назвать его.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ОБУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ «НОВОЙ ЗАРИ» ОТЛОЖИЛИ НА 5 ЛЕТ

Реорганизацию бывшей производственной территории ЗАО «Новая Заря» завершат на пять лет позже запланированного.

Изначально реорганизация, начавшаяся в 2006 г., должна была закончиться в текущем году, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

После вывода с территории основного производства «Новой Зари» на участке площадью 17,13 тыс. кв. м. должны появиться торговые и выставочные площади, музей парфюмерного искусства, научно-исследовательская лаборатория и офисно-гостиничный комплекс.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

## Retail

### НЕ СТРОИТЬ, ТАК СНОСИТЬ

Кризис вынудил собственников заняться реконцепцией и модернизацией торговых центров Москвы. Новые проекты инвестициями пока не поддержаны

Из существующих торговых центров — а это около 7 млн кв. м (данные Knight Frank) — более 30% можно сносить как технически и морально устаревшие, считает Михаил Свердлов, старший директор отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield.

#### Ждут перемен

Недавно «РИА Новости» со ссылкой на источник в городской администрации сообщило о планах по сносу первого гипермаркета, появившегося в 1997 г. в Москве, — «Рамстора», ныне ТЦ «Капитолий», в Кунцеве. Невзрачный объект был в то время столь важен, что на его открытие приезжал тогдашний премьер-министр России Виктор Черномырдин.

По мнению Дмитрия Бурлова, исполнительного директора компании «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», это первая ласточка намечающейся тенденции по сносу профессиональных торговых комплексов, построенных в Москве в конце 90-х гг.

Почти все торговые центры нуждаются в обновлении. «Это как живой организм, там все время должно что-то меняться», — объясняет Свердлов. В «Атриуме», по его словам, в прошлом году провели реконцепцию, расширили площади за счет четвертого и первого этажей, изменили зоны фудкорта. Это дало большее количество торговых площадей и дополнительные потоки посетителей. В «Тверском пассаже» (2500 кв. м) на Пушкинской долгое время посетителей практически не было, несмотря на сумасшедший трафик, рассказывает Свердлов. Несколько лет назад владельцы поменяли структуру объекта, весь первый этаж был отдан «Рив гош», и магазин ожил.

В скором времени значительные изменения ждут «Капитолий» на Ленинградском шоссе (бывший «Рамстор»), делится Свердлов. Сейчас там «состав арендаторов плачевный»,

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

отмечает Дмитрий Хечумов, исполнительный директор Core Group: в прошлом году недалеко открылся оттянувший покупателей «Метрополис».

По мнению Бурлова, должен подвергнуться редевелопменту и «Вэймарт», рядом с которым недавно заработал «более интересный» Vegas.

## Без скидок

За первое полугодие арендные ставки «не претерпели значительных изменений», отмечает Наталья Рудакова из «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis». Они увеличивались за счет отказа от кризисных скидок, уточняет Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International. Весной дисконт мог достигать 30%, вспоминает Хечумов, сейчас таких условий уже нет. Наоборот, в успешных ТЦ «при перезаключении договоров ставки могут увеличиваться до 30%», утверждает Малиборская. По новым контрактам аренда, по данным Любови Петровой из NAI Besar, дороже в среднем на 10-15% по сравнению с 2009 г.

«Спрос на аренду торговых помещений вышел на докризисный уровень», — утверждает Юрий Тараненко, директор «Миэль — коммерческая недвижимость». «Он растет не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в регионах», — подтверждает Малиборская.

Но, несмотря на уверения консультантов и девелоперов о подъеме рынка, площади заполняются медленно. Сейчас в московских ТЦ вакантно от 18% (данные LCMC) до 10,5% (Knight Frank) помещений. В новых объектах незанятыми остаются от 20 до 40% площадей, их заполнение идет уже после открытия, говорит Петрова. В непрофессиональных ТЦ может пустовать до 50% и более, отмечает Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group.

В самом большом московском торгцентре — «Золотом Вавилоне Ростокино», по данным пресс-службы «Патеро девелопмента», подписано договоров аренды на 90%. Похожие цифры — 80% сданных площадей — компания называла «Ведомостям» в марте 2010 г. и ноябре 2009 г. По информации брокеров, в комплексе вакантно 30-40% площадей. «Когда “Золотой Вавилон” заполнится, мы будем считать, что рынок выздоровел», — отмечает Денис Соколов, партнер Cushman & Wakefield.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

Удачные объекты проблем с заполнением не испытывают. В ТРК Vegas, по данным пресс-службы, «свободных помещений нет», это же подтверждают и брокеры. В ТЦ «Речной» пустует 1,1% (Colliers). А вот в комплексе «Азовский», который открылся в один месяц с Vegas, в первой очереди было арендовано только 20% (Colliers).

В Mall of Russia заключены договоры на 65% площадей, к моменту открытия в декабре 2010 г. владелец надеется найти арендаторов на 75%, говорит Наталия Иванова из AFI Development. В ТЦ «Авеню, 77», торжественное открытие которого запланировано на I квартал 2011 г., снято 75%, отмечает Исаев.

## Жесткий дисконт

Основной спрос, как и в кризис, формируют дискаунтеры. По отчету X5 Retail Group, продажи в сопоставимых магазинах компании в первом полугодии выросли на 4% в рублевом выражении преимущественно за счет дискаунтеров — 14%. Компания планирует открыть суперэкономный вариант магазинов под названием «Пятерочка-макси». «О'кей» намерена вывести на московский рынок новую продуктовую сеть формата «жесткий дискаунтер», Metro AG может запустить мелкооптовые гипермаркеты Есо площадью 3000-3500 кв. м.

## Проекты на авось

На рынке продаж средняя цена за 1 кв. м колеблется в диапазоне от \$3000 (спальные районы) до \$15 000 (внутри Садового кольца), отмечает Петрова. Но сделок на рынке мало. «Инвестиционная активность пока не отлилась в сделки, — комментирует Соколов. — Сейчас представить, что кто-то захочет продать торговый центр, чтобы вложиться в новый, сложно». Ничего не планируется, «все крутятся вокруг существующих площадок», утверждает он. «Заявлений о новом строительстве по-прежнему нет», — отчитались и аналитики Knight Frank. На вторую половину 2010 г. было заявлено окончание строительства почти 1 млн кв. м торговых площадей, из них, по оценкам Knight Frank, будет введено не более 600 000 кв. м. GVA Sawyer прогнозирует к 2012-2013 гг. дефицит нового предложения. Крупнейшие торгцентры, строительство которых сейчас ведется («Ривер молл», «Тверская молл», «Гудзон» и др.), планируются к вводу в 2011 г. Практически отсутствуют проекты со сроком ввода в 2012-2013 гг.: «Все делают реконцепцию», — утверждает Соколов. Собственники упрощают проекты, уменьшают площади, меняют профиль помещений, удешевляют

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

архитектурные решения. «Раньше хотели сделать «Диснейленд», а сейчас говорят: «Может, склад», — замечает аналитик.

Новые дорогие проекты связаны с развитием существующих. Crocus Group продолжит реализацию «новых запоминающихся деталей и возможностей бренда Vegas, заявлены два новых Vegas — в «Крокус сити» и на 56-57-м км МКАД, сообщила пресс-служба. Брокеры свидетельствуют, что укрепляется тенденция: строить либо очень дорого, либо очень дешево. В 2011 г. будут строиться два аутлет-центра: Fashion House на Ленинградском шоссе (40 000 кв. м, девелопер — GVA Sawyer) и Outlet Village Belaya Dacha (38 000 кв. м, Hines). По словам Ли Тимминса, старшего вице-президента Hines, на 60% площадей первой фазы строительства (24 000 кв. м) уже подписаны договоры или есть письма о намерениях.

80% участников опроса Hines (в опросе участвовали представители 100 брендов — потенциальных арендаторов нового аутлета) считают, что российский рынок готов к этому новому формату. Шесть лет назад, когда компания только задумывала проект, «лидирующие бренды» были не готовы, теперь ситуация изменилась, рассказывает Эндрю Маззлуайт, директор по развитию Hines, руководитель проекта Outlet Village Belaya Dacha.

«Никто толком не знает, что потребителям нужно, — возражает Соколов. — Основное решение, к которому пришли девелоперы: строить по своей бизнес-схеме в надежде потом оптимизировать комплекс».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

## Regions

### ЗА СЧЕТ МАРЖИ

Кризисное снижение ставок аренды на торговые помещения Петербурга подтолкнуло ритейлеров к развитию бизнеса. С лета рынок торговой недвижимости демонстрирует оживление

На начало сентября в Петербурге насчитывалось 4 млн кв. м торговых площадей, подсчитали аналитики Astera. За январь — август было сдано около 100 000 кв. м, до конца года запланировано еще 400 000 кв. м, говорит директор по развитию бизнеса Astera St.Petersburg Людмила Рева: ожидается завершение стройки нескольких крупных торговых комплексов («Галерея», «Лето», «Стокманн»).

### Реанимация ритейла

Количество вакантных площадей сократилось с начала года на 20%, отмечает Рева. Сейчас средний уровень заполняемости торговых центров составляет около 90%, вакантными остаются в основном неликвидные помещения, а в успешных ТРК («Мега-Парнас», «Мега-Дыбенко», «Радуга», «Гранд-каньон», «Сенная», «Французский бульвар») сохраняются листы ожидания, говорит замдиректора департамента торговой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург» Роман Евстратов.

Ритейлерам было сложно входить в новые проекты по докризисным ставкам, но сейчас ставки комфортные, поэтому «Спортмастер», как и другие ритейлеры, использует сложившуюся ситуацию для рывка, объясняет Николай Юськив, директор департамента недвижимости компании. Торговцы привлекают покупателей за счет распродаж и скидок, в итоге обороты растут, но за счет снижения маржи, говорит он. Юськив ожидает, что благоприятная для ритейлеров ситуация сохранится еще пару лет, но «потом развиваться будет негде»: новые проекты на рынок не выводятся, а цикл строительства торгового комплекса в среднем составляет три года.

Посткризисная реанимация ритейла будет происходить быстрее, чем девелоперы станут вводить новые торговые площади, согласен гендиректор «М.видео» Павел Бреев. В

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

результате может наступить дефицит торговых площадей, что снова грозит ростом ставок, опасается он.

## Реакция на спрос

За январь — август арендные ставки в ликвидных объектах увеличились в среднем на 3%, но с лета рынок стал ощутимо расти, особенно это касается стрит-ритейла, говорит Рева. Она ожидает в этом сегменте до конца года повышение стоимости аренды до 12%. Уличные магазины, как правило, работают по краткосрочным договорам аренды, собственники помещений имеют возможность быстро реагировать на рост спроса, объясняет она. По оценкам Astera, в торговых комплексах тоже ожидается рост ставок — но не столь ощутимый. До конца года они поднимутся максимум на 3%: сейчас ставки аренды в торговых комплексах для якорных арендаторов и операторов развлечений составляют 700-1000 руб. за 1 кв. м в месяц с НДС, а для торговой галереи — от 1500 до 4500 руб., говорит Рева.

Тенденцию роста ставок подтверждает и Евстратов. К концу июня 2010 г. для наиболее ликвидных помещений на Невском проспекте они выросли более чем на 60% по сравнению с июнем 2009 г., отмечает он. По данным Марины Федоровой, директора департамента стрит-ритейла NAI Vesar, на Невском проспекте арендные ставки составляют 4500-8000 руб. за 1 кв. м в месяц. Наиболее дорогие помещения на Невском — от Литейного проспекта до Большой Конюшенной и рядом со станциями метро «Петроградская» и «Горьковская»: здесь они предлагаются по 2000-3000 руб. за 1 кв. м в месяц, говорит Федорова.

## Новые проекты

С начала года на рынке торговой недвижимости прошло несколько крупных сделок. Французская сеть «Декатлон» объявила о том, что осенью откроет гипермаркет спортивных товаров в Петербурге, для этого компания арендовала 4200 кв. м в ТРК «Лето». «Спортмастер» арендовал в ТК «Гранд каньон» 4100 кв. м. Летом «Юлмарт» арендовала помещение более 7000 кв. м на ул. Благодатной под круглосуточный магазин и склад, рассказала Вера Сецкая, президент GVA Sawyer (выступила брокером сделки).

Время больших торговых комплексов от 100 000 кв. м ушло в прошлое, уверен Алексей Краузе, гендиректор «Доринда инвеста» (строительное подразделение холдинга «Доринда», которому принадлежит сеть «О'кей»).

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

Сейчас уместны комплексы максимум в 50 000 кв. м, считает он. Краузе рассказал, что земельный банк «Доринды» в Петербурге составляет 13 га, однако четких планов по их застройке пока нет. В связи с кризисом у компании изменилась стратегия, до кризиса практически все она строила самостоятельно, а теперь 80% площадей арендует, рассказывает он.

Благо девелоперы все-таки анонсируют новые проекты. «Макромир», признанный в апреле банкротом, в июле объявил, что инвестирует 600 млн руб. (это средства от операционной деятельности компании) в достройку ТК «Сити-молл (47 000 кв. м), рассказал операционный директор компании Сергей Лепкович. По его словам, девелопер индивидуально подходит к клиентам: ставки в комплексе — от \$20 до \$300 за 1 кв. м в месяц.

Fashion House Development (FHD), которой принадлежат четыре торговых центра в Польше и Румынии, стала совладельцем участка на пересечении Таллинского и Волхонского шоссе. Компания договорилась с ЗАО «Кредор», которое управляет 40 га в этом районе, о строительстве на 12 га аутлета, рассказал «Ведомостям» управляющий партнер «Кредора» Алексей Доброхотов. Инвестиции в проект — около \$100 млн, больше половины — кредиты, говорит он. Директор FHD Нейл Томпсон сообщил, что проект предполагает строительство 37 000 кв. м торговых площадей, открытие первой очереди запланировано на 2012 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## 1000 КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ НА 1000 ЖИТЕЛЕЙ

На смену «профильным» девелоперам в Казани приходят торговые сети, инициирующие строительство гипермаркетов «для себя».

По данным Praedium Oncor International, в Казани на середину 2010 г. насчитывалось около 1,15 млн кв. м торговых площадей, включая рынки. Таким образом, обеспеченность ими на 1000 жителей превысила 1000 кв. м — это лидирующие показатели среди городов России. На

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

крупные качественные объекты приходится более трети общего фонда — это 19 торговых центров с совокупной торговой площадью около 450 000 кв. м.

## Новички на рынке

За лето в Казани было введено два новых торговых центра, анонсированных еще до кризиса. В Приволжском районе Казани открылись ТРЦ «Фронт» (40 000 кв. м, девелопер «Квазар») и гипермаркет петербургской сети «Максидом» (18 400 кв. м, инвестиции — 870 млн руб). Все площади в последнем занял сам «Максидом», отметил Дмитрий Волков, руководитель отдела консалтинга и оценки Praedium Oncor International. А вот «Фронт», по его прогнозам, ждут проблемы с заполнением: по соседству работают «Мега», «Азино», «Южный», а также ряд новых объектов, которые будут оттягивать покупателей и арендаторов. К тому же, добавляет аналитик, часть помещений «Фронта» была продана еще на этапе строительства, что затруднит управление объектом. Замдиректора компании «Тандем» Антон Семенов считает, что заполнить площади поможет сдача их «в мелкую нарезку». Собственники «Фронта» перспективы развития бизнеса не комментируют.

## Отмена скидок

По оценкам Cushman & Wakefield (C&W), на конец II квартала в казанских торговых центрах были вакантны 12% площадей. Для сравнения: в I квартале этот показатель составил 19%. По данным Praedium Oncor International, сейчас уровень свободных площадей в качественных торгцентрах — не больше 5-7%. Заполнение магазинов влечет изменение ставок аренды.

«Дисконты, предоставленные арендаторам на период кризиса, были отменены еще в I квартале», — сообщила консультант C&W Елена Стрюкова. В ряде объектов было заявлено о росте ставок. «Арендаторы стоят к нам в очередь, поэтому к концу года аренда подорожает до 10%», — сообщил президент ГК «Агава» (владеет шестью ТЦ в регионах РФ) Владимир Малыгин. «Посещаемость "Тандема" вернулась к докризисным показателям — 850 000 человек в месяц. Ставка аренды в "Тандеме" будет пересмотрена в сторону увеличения — на 7-10%», — вторит ему Семенов.

Сейчас, по данным компании «Тектум», стоимость месяца аренды в торговых центрах колеблется от 700 до 10 000 руб. за 1 кв. м. По информации МИАН, усредненные ставки равны 1000-2000 руб. за 1 кв. м.

## Переделка как шанс

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

У неконцептуальных объектов дела идут хуже. По данным Praedium Oncor International, в Казани их 14 (GLA составляет 560 000 кв. м) и пустуют они наполовину, а то и больше. По мнению опрошенных «Ведомостями» экспертов, их участь в условиях растущей конкуренции — переделка или закрытие.

В Казани уже пережили реконцепцию XL (40 000 кв. м, «Сувар-Казань»), ставшего дисконт-центром, и Meggarark (23 800 кв. м, «Единая арендная система»), позиционируемого теперь как мебельный центр. В этом году к ним присоединился расположенный в центре Казани ТК «Караван» (14 500 кв. м, «Тектум»), где до реконструкции пустовала половина здания. Как рассказал менеджер комплекса Мурат Ахмеров, 30% площадей на третьем этаже и половина второго этажа проданы под офисы. Первый торговый этаж был нарезан на блоки по 120-400 кв. м. Помещения по 120 кв. м, выставленные на продажу по 50 000 руб. за 1 кв. м, по его словам, были раскуплены за месяц. Ахмеров считает, что в Казани есть минимум десятков объектов, нуждающихся в реконцепции, но назвать их он отказался.

По данным брокера Jones Lang LaSalle, до конца года откроется реконструируемый ТРЦ «Южный». Здесь будет первый в городе гипермаркет «Ашан», появится развлекательная часть. В итоге GLA составит 46 800 кв. м, девелопер — «Казстройинвест» объем инвестиций в проект не раскрывает.

## Стройка для себя

Отличие новых проектов от докризисных в том, что в городе анонсируются лишь специализированные торговые центры — под конкретного ритейлера. «Тандем» пристраивает к первой очереди вторую — до конца года на 7200 кв. м откроется DIY-гипермаркет «Мой дом». По словам Семенова, в проект инвестировано 180-200 млн руб.

Все чаще девелопером выступает сам ритейлер.

Вслед за «Максидомом» к строительству приступила местная DIY-сеть «Агава». По словам Малыгина, в мае она вышла на площадку второго в Казани гипермаркета «Мегастрой» (более 11 000 кв. м). Строительство идет на 2 га рядом с торгцентром «Южный», открытие намечено на I квартал 2011 г. Инвестиции в открытие гипермаркета оцениваются девелопером в 500 млн руб.

Малыгин добавил, что компанией приобретен участок земли в Ново-Савиновском районе Казани на ул. Гаврилова. Здесь к осени 2011 г. планируется возвести третий гипермаркет «Мегастрой» (14 400 кв. м).

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

В 2011 г. в Казани должен открыться и центр мелкооптовой торговли германского ритейлера Selgros Cash & Carry. Под гипермаркет площадью 8500 кв. м отведено 3,6 га в районе Мамадышского тракта. Объем инвестиций в строительство — 10 млн евро, сообщила пресс-служба девелопера.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## НА КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ — ПО МАГАЗИНО-МЕТРУ

Итоги первого полугодия демонстрируют рост почти всех социально-экономических показателей, отчиталась мэрия Екатеринбурга. В частности, объем розничного товарооборота увеличился с января на 10,2% до 215,5 млрд руб. К июлю в городе открылось 20 новых магазинов: их общая площадь составила немногим более 20 000 кв. м. Летом открытия продолжились.

Однако, отмечает глава Уральского совета управляющих компаний и девелоперов Алексей Караваев, «новые торговые объекты с большим трудом вводятся в эксплуатацию». Главная причина — магазинов и так много.

### От мелких до крупных

В августе X5 Retail Group открыла первый в Екатеринбурге супермаркет сети «Перекресток» (1654 кв. м) и третий гипермаркет «Карусель» (8100 кв. м). Как сообщил директор уральского филиала X5 Retail Group N. V. Алексей Ваганов, в планах компании открыть в ближайшее время в Свердловской области еще 7-8 магазинов.

Не отстает по темпам экспансии на Средний Урал и сеть гипермаркетов электроники и бытовой техники «М.видео». Летом она открыла в Екатеринбурге шестой гипермаркет площадью 2500 кв. м.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

Среди других торговых объектов — гипермаркет «Пароход» (6200 кв. м) и долгожданный торгово-развлекательный центр «Комсомолл» (67 000 кв. м). Этот объект «DVI холдинг» планировал открыть еще в 2006 г., но сроки ввода многократно переносились.

До конца года, по словам вице-мэра Виктора Контеева, в городе планируется открыть такие крупные объекты, как ТРЦ Prizma (77 000 кв. м) и «Галерея «Архитектор» (9000 кв. м).

## **Нужны новые**

На фоне такой положительной динамики Екатеринбург стал одним из лидеров России по обеспеченности торговыми площадями на 1000 человек. По итогам полугодия этот показатель составил 970 кв. м, что почти вдвое больше, чем пять лет назад. Чиновники мэрии уверяют, что по обеспеченности магазинами Екатеринбург уже давно обогнал не только региональные города-миллионники, но и обе столицы. В этом году положение упрочилось. Если в 2010 г. будут введены в строй все запланированные объекты, то к январю 2011 г. на каждого жителя Екатеринбурга придется по 1 кв. м торговых помещений. Но и на этом в городской администрации останавливаться не хотят. Вице-мэр Виктор Контеев считает, что в городе по-прежнему существует дефицит качественных объектов. «Многие торговые центры, введенные в последние годы, не соответствуют современным требованиям и нуждаются в реконцепции и редевелопменте», — объясняет он.

## **Нет свободных мест**

За прошедшее полугодие, отмечает Контеев, арендаторы заметно оживились. По его словам, в отдельных торгцентрах появились даже «листы ожидания» ритейлеров.

По данным мэрии, заполняемость ряда новых крупных объектов приблизилась к 100%. Это подтверждают и управляющие торговыми центрами. По словам представителей УК, не осталось свободных площадей в «Гринвиче» (100 000 кв. м) и «Европе» (35 000 кв. м), открытых в декабре 2009 г. В «Алатыре», по данным мэрии, заполнено 90% площадей, на оставшиеся 10% уже найдены потенциальные арендаторы, а в «Фан-Фане» пока не подписаны контракты на 20% площадей.

Пока на 30% не подписаны контракты в ТРЦ «Комсомолл», говорит коммерческий директор «DVI холдинга» Алексей Харламов. Этот торгово-развлекательный центр с августа открыт для посетителей, но выглядит полупустым: видимо, не все арендаторы заняли свои места. Между тем, по словам аналитика Уральской палаты недвижимости Гурама Тухашвили, из-за ввода ТРЦ «Комсомолл» в строй в общей статистике города уровень вакантных торговых площадей

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 сентября, № 119

увеличился с 3% (на июль 2010 г.) до 5%. Однако, отметил он, это все равно меньше, чем в конце 2009 г. (10%).

## Мнимый PR

Опрошенные «Ведомостями» участники рынка указывают, что собственники и управляющие торгцентрами не любят говорить об уровне заполняемости площадей и склонны приукрашивать реальную ситуацию. «Заявления о 100%-ной заполняемости площадей — элемент пиара большинства торговых центров, — уверен гендиректор УК R.management Алексей Мальцев. — Покупатель своими глазами может увидеть пустые помещения во многих объектах города». Многие объекты, чтобы завлечь арендаторов, анонимно предлагают им скидки.

По наблюдению Уральского совета управляющих компаний и девелоперов, средняя арендная ставка на торговые площади уже давно не меняется. По информации Уральской палаты недвижимости (УПН), сейчас она составляет 2240 руб. за 1 кв. м, как и год назад: разброс ставок — от 700 до 3500 руб. за 1 кв. м. По оценке УПН, сохранение ставки свидетельствует о балансе спроса и предложения — вероятно, что до конца года эта ситуация сохранится.

◆ [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](#)