

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

## Offices / General

### Московские офисы переписывают ценники

Арендные ставки начали расти.

### С авто на стройку

Бывший содиректор Magna Зигфрид Вольф возглавит советы директоров не только автомобильных активов Олега Дерипаски. Он стал председателем совета директоров корпорации «Главстрой» и может заняться подготовкой сделки с компанией Strabag.

## Retail

### Аутлет-центры придут в Россию

Популярный на Западе формат торговой недвижимости - аутлет-центры - в скором времени появится и в России. О том, сможет он ли прижиться на нашем рынке, как может здесь развиваться и с какими сложностями придется столкнуться девелоперам, мы спросили участников рынка.

### X5 берет застройщиков в долю

Ритейлер станет соинвестором строительства жилья в регионах.

### Не говорят про «Ленту»

Совладельцам петербургского ритейлера «Лента» снова не удалось обсудить назначение гендиректора.

### Melon Fashion Group планирует до конца 2010г. открыть 60 магазинов

Российский ритейлер Melon Fashion Group (MFG), развивающий сети одежды Zarina, Befree, Love Republic, Springfield, Women'secret и Colour Beauty, планирует до конца 2010 года открыть 60 магазинов во всех регионах присутствия

### Сеть Oodji уходит за границу

Первые магазины российской сети магазинов одежды Oodji открылись в Польше, Чехии, Молдавии.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, N° 125

## Warehouse

### Майкл Соуэлл назначен на должность Генерального секретаря группы GEFCO

Майкл Соуэлл (Michel SAYWELL) назначен на должность Генерального секретаря группы GEFCO. В свою очередь на его прежнюю должность Директора департамента грузовых перевозок и логистики назначен теперь уже бывший заместитель Управляющего директора группы компаний GEODIS господин Надаль.

## Regions

### Жемчужина для ритейлеров

К торговому комплексу в «Балтийской жемчужине» уже присматриваются арендаторы.

### Отель Пригожина

Компания ресторатора Евгения Пригожина реконструирует под отель дом Трезини на Университетской набережной.

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

1 октября, № 125

## Offices / General

### МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ ПЕРЕПИСЫВАЮТ ЦЕННИКИ

Арендные ставки начали расти

Офисный рынок Москвы, где в разгар кризиса арендные ставки на помещения класса А упали вдвое, до \$600 за 1 кв. м в год, начал оживать. С начала этого года аренда подорожала на 10-15%. К докризисному уровню, когда уровень пустующих площадей не превышал 4% (сейчас — 17%), офисный рынок столицы вернется не ранее чем через два года.

С января по сентябрь этого года декларируемые ставки аренды в уже введенных бизнес-центрах класса А, находящихся в наиболее удачных районах Москвы, увеличились на 5-10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, подсчитала директор департамента офисной недвижимости Colliers International Наталья Москаленко. С этой оценкой согласен управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец, считающий, что максимальный рост ставок был зафиксирован на уровне 15% до \$700 за 1 кв. м без НДС и эксплуатационных расходов. По итогам третьего квартала средняя ставка составила \$680 за 1 кв. м против \$660 во втором квартале, добавляет аналитик отдела исследований Cushman & Wakefield Андрей Малков. По оценкам Knight Frank, за первое полугодие этого года ставки в Москве выросли на 25%, до \$750 за 1 кв. м. "К текущему моменту этот показатель остается на уровне конца июня", — добавляет замдиректора департамента офисной недвижимости Михаил Иоаннесянц. Это очень оптимистичная оценка, настаивает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. "Декларируемые владельцами бизнес-центров ставки действительно выросли не более чем на 15%, а эффективная ставка, где учитываются дисконт и арендные каникулы, остались на уровне \$600 за 1 кв. м, как и было в 2009 году", — говорит он.

В бизнес-центрах класса А выросли не только ставки, но и сократился уровень вакантных площадей. "Несколько крупных сделок аренды офисов привели к снижению вакантных площадей с 25,7% в первом квартале этого года до 19,7% в конце июня", — отмечает Наталья Москаленко. По данным CB Richard Ellis, максимальный уровень свободных площадей (20%) был зафиксирован в январе—марте этого года, в третьем квартале показатель сократился до 16,7%. "Только 15% бизнес-центров Москвы могут заявить о том, что у них уровень вакантных

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

площадей сейчас составляет 4%, что эквивалентно докризисному уровню, в остальных офисах по-прежнему пустует до 20% площадей", — считает Константин Ковалев.

Рост ставок и снижение уровня свободных площадей — это следствие не улучшения финансовой ситуации, а снижения объемов нового строительства, утверждают консультанты. Если по итогам 2009 года за счет достройки объектов, начатых еще до кризиса, в Москве было введено 1,3 млн кв. м новых офисов, то в этом году будет введено на 500 тыс. кв. м меньше, прогнозирует Михаил Гец.

До кризиса офисный рынок ежегодно рос на 30% и к лету 2008 года средние ставки достигали \$1,2-1,5 тыс. за кв. м, а уровень свободных площадей был всего 2-4%. Но в прошлом году владельцам объектов пришлось по вновь заключаемым договорам снизить ставки на 50% (см. "Ъ" от 28 января). Из-за низких темпов строительства через два года уровень свободных площадей может составить 4%, а ставки достигнут докризисного уровня, резюмирует Михаил Гец.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## С АВТО НА СТРОЙКУ

Бывший содиректор Magna Зигфрид Вольф возглавит советы директоров не только автомобильных активов Олега Дерипаски. Он стал председателем совета директоров корпорации «Главстрой» и может заняться подготовкой сделки с компанией Strabag

Об избрании Зигфрида Вольфа председателем совета директоров корпорации «Главстрой» вчера сообщил «Базовый элемент», управляющий активами Дерипаски. Ранее эту должность занимал заместитель гендиректора «Базэла» Андрей Елинсон. Вольф уже приступил к исполнению обязанностей, сообщила компания. Свою задачу на новом посту он видит в том, чтобы преимущества «Главстроя» «были усилены за счет новейшего мирового опыта в технологии и организации производства и более плотной кооперации с зарубежными партнерами», приводятся в сообщении слова Вольфа.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

О том, что Вольф будет курировать строительные активы «Базэла», компания сообщила в начале сентября, когда объявляла о его назначении председателем совета директоров корпорации «Русские машины». Ради Дерипаски Вольф 15 ноября оставит должность содиректора Магна, где он проработал 16 лет и отвечал за операции на европейском рынке: он возглавил советы директоров группы ГАЗ и «Русских машин». В конце 2007 г. Дерипаска купил 18% Магна за \$1,54 млрд, но в кризис был вынужден расстаться с активом.

За что именно будет отвечать Вольф в новой должности, представители «Базэла» и «Главстроя» не смогли сказать. Вольф — опытный управленец, вероятно, Дерипаска надеется с его помощью усилить строительный блок, считает один из сотрудников «Главстроя». «Главстрой» серьезно пострадал в кризис: чтобы рассчитаться с банками, компании пришлось расстаться с частью проектов, а долги перед основным кредитором — Сбербанком (18 млрд руб.) компания до сих пор не реструктурировала.

Впрочем, близкий к «Главстрою» источник не исключает, что Вольф может готовить сделку «Базэла» с Strabag. У Дерипаски до 15 октября есть опцион на выкуп 25% акций компании. Ради этих акций бизнесмен готов поделиться своими российскими активами, среди которых «Трансстрой» и структуры «Главмосстроя», рассказывали ранее близкие к нему источники. Опыт у Вольфа есть: год назад он организовал консорциум Магна и Сбербанка для покупки 55% акций Opel у General Motors (сделка не состоялась). Кроме того, с 2007 г. Вольф работает независимым директором в наблюдательном совете Strabag. Представитель Strabag сообщил «Ведомостям», что не знает о новом назначении Вольфа.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

## Retail

### АУТЛЕТ-ЦЕНТРЫ ПРИДУТ В РОССИЮ

Популярный на Западе формат торговой недвижимости - аутлет-центры - в скором времени появится и в России. О том, сможет он ли прижиться на нашем рынке, как может здесь развиваться и с какими сложностями придется столкнуться девелоперам, мы спросили участников рынка.

Традиционно в аутлет-центрах представлены остатки коллекций прошлых сезонов по сниженным ценам или стоковая одежда известных брендов. Кроме того, в аутлетах присутствуют и магазины средней категории. Отличительная особенность формата - местонахождение. Как правило, такие торговые центры возводятся в пригородах, в итоге за счет более дешевой земли арендные ставки на порядок ниже городских. На Западе аутлет-центры находятся на крупных магистралях и имеют хорошую транспортную доступность. Но подходит ли такой формат к нашим реалиям, где даже в 20 км от столицы стоимость земли высока, а шоссе и так забиты до предела?..

Многие девелоперы и другие участники рынка торговой недвижимости уверены в успешности функционирования аутлет-центров в России. Проведенное компанией Hines исследование о готовности российского рынка к открытию проектов в этом формате, показало, что на фоне восстановления российской экономики и улучшения макроэкономических показателей сегодня на рынке складываются идеальные условия для строительства аутлет-центров. Кроме того, из 100 опрошенных представителей брендов, дистрибьюторов и компаний, работающих на условиях франшизы, 80% заявили о своей готовности к участию в таких проектах. "Результаты исследования наглядно продемонстрировали перспективность российского рынка для аутлет-центров, а также наличие серьезного спроса на торговые центры подобного формата", - комментирует сложившиеся условия на рынке старший вице-президент и управляющий директор компании Hines в России Ли Тимминс.

Однако до сих пор в России нет ни одного подобного готового проекта. По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Галины Малиборской, причин, по которым аутлет-центры не развиваются в России, несколько. "Для того чтобы бренд торговал

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

стоками, он должен иметь колоссальное количество магазинов в России и массу нераспроданного товара", - считает она. Во-вторых, как отмечает эксперт, права на представление брендов товаров 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". И еще одна немаловажная причина - отсутствие профессиональных российских компаний, способных управлять подобными комплексами. Западные компании, управляющие аутлет-центрами, по ее словам, только приглядываются к российскому рынку.

Впрочем, управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев считает, что на сегодняшний день рынок профессиональной торговой недвижимости Московского региона близок к насыщению традиционными полноформатными торговыми центрами и потенциально готов к восприятию новых форматов. Дополнительным положительным аргументом, по его мнению, является и то, что за период кризиса население переориентировалось на потребление менее дорогих товаров и услуг. Однако если Москва и Подмосковье не страдают от нехватки торговых центров привычных форматов, то в других регионах ситуация менее радужная. Кризис затормозил развитие в том числе и торгового сегмента. Не только приостановилось строительство новых центров, но и упала заполняемость уже существующих. Да и вообще нуждаются ли российские регионы в люксовых брендах, хоть и по сниженным ценам, и, в свою очередь, хотят ли престижные торговые марки присутствовать на региональных рынках? "В России, пока сегмент профессиональной торговой недвижимости не насыщен и рынок еще готов принять много классических ТЦ, смысла делать аутлеты нет", - говорит Галина Малиборская. Несмотря на это, эксперт уверена, что именно за этим форматом будущее ритейла.

Среди проблем, которые встанут на пути развития аутлет-центров в России, помимо отсутствия опыта реализации подобных проектов у российских компаний, высокой стоимости земли и недостаточного развития транспортной инфраструктуры Константин Ковалев называет сложность с привлечением торговых операторов форматов люкс и премиум. "В России большинство подобных торговых марок развиваются по франшизе, причем данные франшизы принадлежат ограниченному кругу компаний. Поскольку в аутлет-центрах предполагается продажа товаров, сделанных на фабрике специально для реализации в них (помимо остатков коллекций), вопрос о том, будут ли российские франчайзи люксовых марок развивать это направление торговли, заведомо более сложное и менее выгодное по сравнению с классической розницей, пока остается открытым", - считает он.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

При всех возможных трудностях появление аутлет-центров в России не за горами. Только на прошлой неделе было анонсировано об открытии в 2011 году как минимум двух подобных центров. Компания Hines и группа компаний "Белая Дача" представили свой новый проект - Outlet Village Belaya Dacha, который будет открыт в городе Котельники Московской области в сентябре следующего года.

Кроме того, в марте 2011 года в рамках реконцепции ТРЦ "Вэймарт" появится торговый комплекс формата аутлет-центр Brandcity (на 26-м километре МКАД). Как утверждает директор отдела торговой недвижимости Core Group Марина Минасова, торговые операторы демонстрируют активный интерес к данному проекту. В целом, как отмечает эксперт, "для России этот формат не просто новый - его еще нет. Как он будет реализоваться, развиваться и приживаться, какие обретет особенности с учетом развития рынка ритейла и торговой недвижимости, прогнозировать фактически невозможно. В любом случае, адаптация формата для российской действительности произойдет, но на это уйдет не один год", - заключает она.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## X5 БЕРЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ В ДОЛЮ

Ритейлер станет соинвестором строительства жилья в регионах

Оправившись от кризиса, X5 Retail Group решила разморозить собственный девелоперский бизнес. Как стало известно РБК daily, ритейлер начал переговоры с властями 16 регионов о сотрудничестве, которое, в частности, будет заключаться в информировании компании о новых районах комплексной застройки. X5 планирует выступать соинвестором строительства домов, в которых ее магазины будут занимать первые этажи или пристройки.

Как рассказал директор по корпоративным отношениям X5 Михаил Сусов, компания решила осуществить «комплексный заход в регионы». Для этого ритейлер хочет заручиться поддержкой местных властей.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

В распоряжении РБК daily оказалось письмо Х5 к советнику губернатора Тверской области Владиславу Южелевскому, в котором компания озвучивает свои пожелания по сотрудничеству: «Со стороны администрации Тверской области в случае заинтересованности требуется помощь в подборе помещений существующих торговых объектов под аренду, а также выделение участков под постройку новых торговых объектов, которая будет проводиться силами Х5, для последующего размещения в них магазинов «Пятерочка», «Перекресток», а также магазинов других форматов».

Кроме того, Х5 надеется, что местные власти будут информировать ее о планах по строительству новых микрорайонов. Это позволит компании заранее выбирать места для своих магазинов. «Мы сразу получаем доступ к новому покупательскому трафику, счастливым обладателям новых квартир», — объясняет г-н Сусов.

Х5 со своей стороны обещает поддержку малым и средним предприятиям региона, которые по франчайзингу смогут использовать бренды компании. Ритейлер также готов выпускать социальные карты для некоторых категорий граждан.

В итоге, по словам г-на Сусова, стороны договорились о том, что Х5 откроет в течение двух лет на территории Тверского региона не менее 40 магазинов всех своих форматов и обеспечит не менее 700 рабочих мест.

Всего ритейлер хочет охватить в ближайшее время 16 регионов страны. На очереди — соглашения о сотрудничестве с Ярославской и Рязанской областями, они могут быть подписаны уже на следующей неделе. В этих соглашениях появляется пункт о долевом строительстве, он будет присутствовать во всех последующих договорах.

По данным г-на Сусова, Х5 намерена довести долю магазинов, построенных по программе соинвестирования, до 10% и более от числа всех новых магазинов. Он отметил, что инвестиции в подобные проекты сопоставимы с вложениями в строительство отдельно стоящего магазина. Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила оценивает инвестиции в регионах в 850—950 долл. на 1 кв. м.

Х5 на сегодняшний день, пожалуй, единственный крупный ритейлер, который заинтересован в долевом строительстве. Коллеги по цеху такому механизму не доверяют. «В теории этот вид

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

строительства не хуже и не лучше других способов, но есть риск получить магазин с плохой зоной приемки товара, неудачным расположением точки без парковки», — отмечает вице-президент «Дикси» Федор Рыбасов. Совладелец «Виктории» Николай Власенко считает, что надеяться можно только на себя. «Вспомните, как девелоперы банкротились в кризис, останавливалась реализация проектов, — говорит он. — Мы всегда строили за свои деньги и были во всем уверены».

Крупнейшие девелоперы, опрошенные РБК daily, заявили, что в подобных партнерствах с ритейлерами никогда не участвовали. По словам участников рынка, первые этажи обычно занимают предприятия малого бизнеса, к примеру небольшие салоны красоты или оптика, тогда как супермаркеты требуют значительно большего объема площадей, зону погрузки-разгрузки, что может быть некомфортным для жителей дома.

В «Дон-Строй Инвесте» замечают, что даже покупать площади в домах на ранних стадиях строительства ритейлеры не готовы. «Как правило, они начинают интересоваться площадями ближе к завершению строительства объекта, поскольку замораживать финансовые средства на значительный период, то есть ожидать окончания строительства, сдачи в эксплуатацию, для торговой сети значит отодвигать момент начала окупаемости торговой площади», — поясняет представитель девелопера.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## НЕ ГОВОРЯТ ПРО «ЛЕНТУ»

Совладельцам петербургского ритейлера «Лента» снова не удалось обсудить назначение гендиректора.

Совладельцы «Ленты» с конца апреля не могут договориться, кто является легитимным гендиректором сети, — тогда состоялось последнее собрание совета директоров, которое признают обе стороны. На вчерашний день была запланирована четвертая попытка собрать совет Lenta Ltd. — инициатором выступил ЕБРР. Но она снова провалилась: на собрание не пришли председатель совета директоров Дмитрий Костыгин и член совета директоров Август

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

Мейер (владеет 41,04% сети через компанию Svoboda). «ЕБРР не известил нас за 10 дней до проведения собрания, а также не согласовал место и время встречи совета директоров», — утверждает Костыгин. Совет директоров был создан две недели назад в соответствии с правилами, парирует Ричард Уоллис, представитель ЕБРР.

«Присутствие представителей Svoboda помогло бы в разрешении сложившейся ситуации, создается впечатление, что Svoboda в этом не заинтересована», — передал через пресс-службу Тим Демченко, руководитель управления прямых инвестиций и специальных проектов «ВТБ капитала». «Мы разделяем разочарование ЕБРР относительно того, что Svoboda вновь проигнорировала совет директоров», — говорит представитель Luna Inc (владеет 30,8% в интересах TPG и «ВТБ капитала»).

Уже через две недели может состояться новая попытка: по словам Уоллиса, следующий совет директоров будет созван 14 октября, причем по уставу Lenta Ltd. для его проведения достаточно присутствия четырех директоров независимо от акционеров, которых они представляют. Костыгин подтвердил, что в уставе есть пункт, позволяющий провести совет в «усеченном» составе. «Мы готовы участвовать в совете директоров, если будем уведомлены должным образом, а также если будут исправлены все допущенные нарушения», — говорит он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## MELON FASHION GROUP ПЛАНИРУЕТ ДО КОНЦА 2010Г. ОТКРЫТЬ 60 МАГАЗИНОВ

Российский ритейлер Melon Fashion Group (MFG), развивающий сети одежды Zarina, Befree, Love Republic, Springfield, Women'secret и Colour Beauty, планирует до конца 2010 года открыть 60 магазинов во всех регионах присутствия, сообщил журналистам генеральный директор ОАО "Мэлон Фэшн Груп" Михаил Уржумцев в рамках IV Международного ритейл форума в Санкт-Петербурге в четверг.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

Он отметил, что в настоящее время компания владеет 440 магазинами и до конца года их количество увеличиться до 500 точек продаж. По его словам, возможность интенсивно увеличивать долю на рынке ограничена низкими темпами открытий новых торговых комплексов. М.Уржумцев отметил, что инвестиции в открытие одного магазина составляют около \$100 тыс.

Melon Fashion Group была создана в конце 2005 года на базе швейного объединения ЗАО "Первомайская заря". Из 440 магазинов, находящихся в управлении MFG, три четверти находятся в собственности группы, треть работает по системе франчайзинга. Оборот компании в 2009 году составил 3,06 млрд рублей, EBITDA - около 217 млн рублей, чистая прибыль - около 110 млн рублей. Компания принадлежит скандинавским фондам Scandinavian Manufactrust Aps, East Capital и Evli Property, которые в 2008 году выкупили акции "Первомайской зари". В начале 2008 года MFG разместила среди своих акционеров допэмиссию акций на \$20 млн, средства от которых инвестируются в развитие торговой сети.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## СЕТЬ OODJI УХОДИТ ЗА ГРАНИЦУ

Первые магазины российской сети магазинов одежды Oodji открылись в Польше, Чехии, Молдавии.

С августа сеть Oodji, продающий мужскую и женскую одежду, открыл первый магазин на Западе. Он начал работать в польском городе Вроцлаве в ТЦ Magnolia Park. 20 сентября еще один объект заработал в ТЦ Rybnik Plaza в польском городе Рыбник.

В середине сентября открылся первый торговый объект компании в Чехии. Магазин женской одежды площадью 205 кв. м. заработал на втором этаже торгового центра AFI Palace в чешском Пардубицы (город в 104 км. от Праги). По информации с сайта поиска персонала, компания намерена запустить еще несколько объектов в Чехии.

С сентября магазин Oodji также работает в Молдавии – он открылся в Кишеневском ТЦ MallDova.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

Развитием бренда Oggi/Oodji в Европе занимается Lagen SA, зарегистрированная в Женеве и принадлежащая акционерам компании «Август», управляющей брендом в России и СНГ. В компании «Август» отказались от комментариев о развитии в Европе, уточнив только, что это собственные, а не франчайзинговые магазины компании.

Также на собственном сайте ритейлера сообщается, что в 2010 г. компания планирует запустить сеть в Грузии, Азербайджане, Киргизии, Венгрии, Словакии, Турции и других странах.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

## Warehouse

### МАЙКЛ СОУЭЛЛ НАЗНАЧЕН НА ДОЛЖНОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ ГРУППЫ GEFCO

Майкл Соуэлл (Michel SAYWELL) назначен на должность Генерального секретаря группы GEFCO. В свою очередь на его прежнюю должность Директора департамента грузовых перевозок и логистики назначен теперь уже бывший заместитель Управляющего директора группы компаний GEODIS господин Нададь. На новой должности Нададь начнет свою работу с 4 октября 2010 года. Новый Директор департамента грузовых перевозок и логистики теперь становится членом Правления группы GEFCO. Господину Нададю, 47 лет. До назначения на должность директора департамента грузовых перевозок и логистики он работал заместителем управляющего директора группы компаний GEODIS. Компания принадлежит французским железным дорогам. В обязанности Надаля на данной должности входил контроль железнодорожных перевозок. С 2008 по 2010 год Нададь работал директором департамента грузовых перевозок в SNCF. С 2007 по 2008 год он был заместителем операционного директора в SNCF Freight, а с 2005 по 2007 - генеральным директором компании NAVILAND CARGO, с 1995 по 2004 год - партнером в MENSIA Conseil. Французская компания GEFCO - одна из крупнейших логистических компаний в Европе. Компания занимается предоставлением интегрированных логистических услуг для промышленных предприятий. Основные направления - складирование и хранение, логистика комплексных грузоперевозок, автомобильные, морские и воздушные перевозки, поставка автомобилей. Компания входит в 10-ку крупнейших логистических операторов Европы. По итогам прошлого года оборот GEFCO составил 2,9 миллиардов евро. Филиалы компании представлены в 150 различных странах мира, в том числе и в России. В распоряжении компании во всем мире 400 рабочих площадок. Штат сотрудников насчитывает 9,4 тысячи человек. В настоящее время компания развивает свою деятельность в трех регионах – это Азия, Европа и Южная Америка. Сегодня представительства GEFCO в РФ находятся в таких городах, как Москва, Петербург, Калуга, Подольск, Нижний Новгород и Быково. На территории России услугами компании в настоящее время пользуются такие известные марки, как Renault, Gestamp, Valeo, Michelin, GM и VW.

◆ [Lisat.ru](http://Lisat.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

## Regions

### ЖЕМЧУЖИНА ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ

К торговому комплексу в «Балтийской жемчужине» уже присматриваются арендаторы

Финская сеть Prisma и российская сеть кинотеатров «Формула кино» могут стать одними из якорных арендаторов комплекса «Жемчужная Плаза», который откроется в конце 2012 года в квартале «Балтийская жемчужина». Первая сделка может быть заключена уже летом следующего года. У нового объекта нет конкурентов в районе, однако чтобы заполнить комплекс на 100%, начинать искать партнеров нужно уже сейчас, полагают эксперты.

В первую очередь «Жемчужной Плазы» площадью 95 тыс. кв. м инвесторы рассчитывают привлечь минимум 15 российских компаний, рассказал генеральный директор ООО «Жемчужная Плаза» (совместное предприятие Шанхайской индустриальной инвестиционной компании (ШИИК) и финского концерна SRV Group) Юсси Куутса. По его словам, переговоры ведутся с зарубежными ритейлерами, в основном это бренды, уже представленные на российском рынке. Инвестор рассчитывает, что арендные ставки в ТК будут на уровне докризисных 2007—2008 годов.

Интерес к проекту может проявлять финская сеть супермаркетов Prisma, не исключено, что она займет 8 тыс. кв. м в комплексе, предназначенных под гипермаркет, сообщил РБК daily источник на рынке недвижимости. По его данным, среди потенциальных арендаторов — шведская сеть Hennes & Mauritz, российская сеть кинотеатров «Формула кино». «Появление новых компаний, для которых этот ТК будет пилотным в России и Петербурге, также не исключено», — считает источник.

Активная арендная кампания стартует весной следующего года, говорит Юсси Куутса, одновременно начнутся основные строительные работы. Завершить первую очередь инвестор планирует к концу 2012 года, тогда же будет принято решение о развитии второй очереди площадью 45 тыс. кв. м, в состав которой помимо торговых площадей войдет гостиница, офисы, спа-центр.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

Общая стоимость первой очереди — 200 млн долл., SRV Group и ШИИК вложат по 50% суммы. «Наше участие — это денежные средства, а не земельный участок. Территория в 8,1 га под ТК передана ЗАО «Балтийская жемчужина» «Жемчужной Плазе» в субаренду», — пояснил генеральный директор «Балтийской жемчужины» Су Линь. 30% от доли SRV составят собственные средства, остальное — кредиты, добавил генеральный директор концерна SRV Юкка Хиенонен.

Заместитель директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Андрей Косарев рассчитывает, что первый предварительный договор с якорным арендатором может быть заключен уже летом следующего года. «Многие ритейлеры восстанавливаются после кризиса, ищут площади в ТЦ, ряд компаний планируют выход на рынок, но в качественных объектах мест уже нет, малы объемы ввода, и в 2011—2012 годах конкуренция арендаторов и интерес к качественным проектам будут очень высокими», — добавляет он.

Локацию эксперты называют главным плюсом объекта. «В этой части города отсутствуют серьезные конкуренты, новый ТК может претендовать и на статус регионального комплекса, куда за покупками будут целенаправленно приезжать жители отдаленных районов», — считает руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera Александр Волошин.

Если начать подбор арендаторов прямо сейчас, то к открытию в 2012 году можно обеспечить сдачу в аренду порядка 80% арендопригодных площадей, считает директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина. Александр Волошин прогнозирует заполняемость на уровне 90—95%, но не исключает, что в ставках инвесторам придется пойти на уступки — ремонт за счет собственника, арендные каникулы. «Но установление ставок на докризисном уровне вполне возможно», — уверен он. Директор департамента консалтинга и оценки NAI Весег Игорь Лучков уточняет, что средняя ставка аренды торговых помещений в 2007—2008 годах составляла 1,1—1,3 тыс. руб. за 1 кв. м, максимальная — 2 тыс. руб. за «квадрат».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

## ОТЕЛЬ ПРИГОЖИНА

Компания ресторатора Евгения Пригожина реконструирует под отель дом Трезини на Университетской набережной

Правительство Петербурга 13 сентября приняло постановление о проведении работ по приспособлению под гостиницу здания на Университетской наб., 21, литера Б. Инвестор проекта — ООО «Отель» должен перечислить в городской бюджет на развитие инфраструктуры 8,9 млн руб. и за 26 месяцев провести реставрационные работы на сумму не менее 16,5 млн руб. в ценах 2000 г., говорится в документе. На июль 2010 г. это 141,7 млн руб., сообщил сотрудник пресс-службы комитета по строительству. Здание — памятник регионального значения — занимает 705 кв. м земли.

«Отель» входит в холдинг «Конкорд» Евгения Пригожина, сообщил представитель «Конкорда». После реконструкции на этом месте будет бутик-отель «4 звезды» на 40 номеров площадью около 2000 кв. м, рассказал владелец «Конкорда» Евгений Пригожин.

Ресторатор получил особняк в аренду на 49 лет в 2002 г. По данным КУГИ, компания авансировала арендную плату за весь срок действия договора — 4 млн руб. Проект согласован с КГИОП еще в 2008 г., инвестор должен отреставрировать, в частности, художественную отделку интерьеров парадной лестницы и второго этажа, сообщила советник председателя комитета Ксения Черепанова. Постановление, которое разрешает начать работы, вышло только сейчас. Пригожин объясняет столь долгий срок проведением реконструкции, в которую инвестировал около \$20 млн. Объект был предоставлен для проведения капитального ремонта, помещение значилось как нежилое, уточняет Анна Прозорова, руководитель департамента недвижимости «Конкорда». По ее словам, много времени ушло на подготовку документов.

Место идеально подходит для четырехзвездочного отеля — прекрасный вид на Неву, удобная транспортная и пешеходная доступность, считает Зося Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. Инвестиции в проект она оценивает в \$8-10 млн, или \$150 000-200 000 на номер.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1 октября, № 125

Выход на гостиничный рынок для ресторатора — попытка диверсификации бизнеса, поиск лучших возможностей заработать, говорит директор по консалтингу ИМИСП Федор Рагин. Синергетический эффект от двух направлений бизнеса не обязательно должен быть явным, считает эксперт.

◆ [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](#)