

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## Offices / General

### Не сделки, а ощущения

Из 12 млн кв. м в московских бизнес-центрах не занято 2 млн кв. м. Брокеры призывают девелоперов делать офисы под заказ.

## Retail

### Основатель "Эльдорадо" перекочевал в Казахстан

Игорь Яковлев получил контроль над сетью "Сулпак".

### «Ценорез» превратился в сеть

«Система ТЗС» запустила магазины под общим брендом «Ценорез», который ранее использовался в маркетинговых кампаниях по снижению цен.

### Чистая розничная выручка X5 за 2010 год составила почти \$7,8 млрд

X5 Retail Group объявила операционные результаты за третий квартал и девять месяцев 2010 года.

### Gift Idea развивает сеть в регионах

В сентябре открылось два новых магазина торговой сети Gift Idea. Они открылись в Набережных Челнах и Ростове-на-Дону – в торговых центрах «Палитра» и Clover House, соответственно.

## Hotel

### На Ленинградском проспекте запланирована гостиница

На Ленинградском проспекте, дом 37, корпус 8, в Северном административном округе Москвы появится гостиница.

## Regions

### Лучше — в центре

Офисные комплексы в центре начали активно заполняться арендаторами, их владельцы поднимают ставки. Но бизнес-центры на окраинах по-прежнему стоят полупустыми.

### Памятники за 3 млрд руб.

Администрация Петербурга рассчитывает выручить за гостиницу «Астория» и Никольский рынок около 3 млрд руб.

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

11-12 октября, № 130

## Offices / General

### НЕ СДЕЛКИ, А ОЩУЩЕНИЯ

Из 12 млн кв. м в московских бизнес-центрах не занято 2 млн кв. м. Брокеры призывают девелоперов делать офисы под заказ

В конце III квартала средний уровень вакантных площадей в классе В превысил 15%, а в классе А — 20%, оценивает Андрей Постников, член совета директоров Jones Lang LaSalle (JLL). По данным JLL, современные бизнес-центры занимают более 12 млн кв. м, арендаторы «сидят» примерно на 10,2 млн кв. м.

### Опт либо розница

В Москве много пустующих зданий, соглашается Сергей Калинин, гендиректор KR Properties. По его словам, раньше клиенты «брали что было, сейчас сравнивают 10-20 объектов и снимают только то, что сильно нравится».

[За первое полугодие 2010 г. общий объем арендованных площадей, по информации Colliers International, составил 486 000 кв. м — это почти вдвое меньше, чем за аналогичный период 2008 г.](#)

По мнению Дениса Карцева из NAI Весаг, самые большие проблемы — у «Москва-сити»: арендаторов окружают недострой и пробки. «Несмотря на относительно невысокие арендные ставки в офисах класса А (от 17 500 руб. за 1 кв. м в год за неотресторированное помещение), лишь 40-45% офисов [»Москва-сити«] заполнено», — отмечает Карцев. «Большие объемы площадей в уже построенных башнях и тем более в вводимых в эксплуатацию объектах вряд ли смогут скоро быть заполнены — спрос на размещение в этом бизнес-комплексе небольшой», — считает Алан Гацунаев, директор отдела Core Group.

Спрос отражает фактическую потребность компаний: «про запас» уже никто не берет, говорит Постников. Предварительные договоры, по его словам, занимают минимальную долю рынка: арендаторы не хотят выстраивать сложные цепочки, есть большое число готовых зданий с правоустанавливающими документами.

Офисные объекты отдаются хоть оптом, хоть в розницу. «Интерес к покупке бизнес-центров есть, но компании, даже имеющие средства на подобные приобретения, от них отказываются», — свидетельствует Вера Зименкова-Думениго, партнер Cushman & Wakefield

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

(С&W). Иногда, по ее словам, из-за того, что потенциальные покупатели (например, компании, получающие господдержку) боятся негативного общественного мнения после обнаружения сделки.

В отсутствие крупных клиентов девелоперы (правда, не все) готовы нарезать площади в зданиях класса А от 200 кв. м, в классе В — от 50 кв. м, свидетельствуют брокеры Colliers International. А компания MR Group, например, клиентов на офисные метры находит в том числе среди собственных подрядчиков, делится с «Ведомостями» гендиректор компании Роман Тимохин: «По некоторым объектам мы рассчитываемся метрами — кто-то берет офисы для себя. Они считают, что им выгодно купить помещение дешево и переехать, а не снимать. Другие — продают».

## С окраин в центр

У рынка есть «ощущение, что сделки пойдут», утверждает Зименкова-Думениго: арендаторы, которые в течение года присматривались к офисам, могут реализовать отложенный спрос. Уверен в оживлении рынка и Калинин: «Важный индикатор — спрос на помещения без отделки. В кризис спрашивали 100-300 кв. м по минимальной ставке и не хотели вкладываться в отделку. Сейчас появились клиенты, которые ищут 1000-1300 кв. м без отделки».

Хотя ряд прошедших сделок по аналогии с рынком жилья можно назвать альтернативными: клиенты переселяются в более качественные офисы. Например, говорит Зименкова-Думениго, в течение года условия по аренде улучшали фармацевтические фирмы — переезжали с окраин в центр или близлежащие к нему районы. Внутрь Садового кольца перебрались и сырьевые компании. «Арендаторы собирали подразделения, ранее разбросанные по Москве, под одной крышей — чаще всего это была крыша бизнес-центра класса А», — рассказывает брокер С&W. По словам аналитика CB Richard Ellis Ирины Флоровой, крупные компании решаются на переезд, если им предлагают значительно более низкие ставки или льготы: отделка полностью (или большая часть) за счет владельца бизнес-центра, значительные арендные каникулы, дополнительные парковочные места и т. д.

## Мечта об идеале

Но в целом отношения собственников и клиентов на офисном рынке продолжают строиться по принципу «стенка на стенку», сожалеет Зименкова-Думениго. Брокер считает, что девелоперам стоит «умерить амбиции». Вот уже несколько лет специалисты С&W предлагают им идею офисов под заказ. Проект, как правило многофункциональный (офис плюс

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

технический центр и/или лаборатория), делается под конкретного клиента, который готов или финансировать его с самого начала, или впоследствии арендовать объект на продолжительный срок. Зименкова-Думениго вспоминает, что в свое время компания Samsung, желавшая возвести под штаб-квартиру высотку со специальной иллюминацией в центре Москвы, изучала возможности рынка, но, очевидно, не сошлась в цене с московскими девелоперами. По словам брокера C&W, сейчас есть частные компании (автомобильные или фармацевтические), которые скопили, к примеру, \$40 млн и хотят построить офис своей мечты.

Гендиректор «Пробизнес-девелопмента», вице-президент Пробизнесбанка Дмитрий Ковальчук говорит, что «строить сейчас дороже, нежели взять готовое». Пробизнесбанк, по его словам, не стал использовать собственную девелоперскую структуру для строительства офиса, решив, что выгоднее приобрести его на рынке. «Когда вы заходите в проект, вы не можете прогнозировать никаких цен: ни на участок, ни на подключаемые мощности и т. д. Когда вникаешь в техзадание, то проект только удорожается».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## Retail

### ОСНОВАТЕЛЬ "ЭЛЬДОРАДО" ПЕРЕКОЧЕВАЛ В КАЗАХСТАН

Игорь Яковлев получил контроль над сетью "Сулпак"

Как стало известно "Ъ", основатель крупнейшей российской розничной сети по продаже бытовой техники и электроники "Эльдорадо" Игорь Яковлев реализовал опцион на покупку 51% крупнейшей казахской сети "Сулпак". Его партнером в проекте станут структуры Народного банка Казахстана (Халык-банк), который конвертировал просроченный компанией кредит на \$20 млн в 25% ее уставного капитала. Пока "Сулпак" убыточен (минус \$26 млн за 2009 год), но уже по итогам 2010 года должен получить \$2 млн чистой прибыли, рассчитывает господин Яковлев.

Как рассказал "Ъ" Игорь Яковлев, опцион на покупку 50% "Сулпака" у структур ее основателей Андрея Пака и Алмаза Султана он получил еще в 2006 году. Тогда "Эльдорадо" консультировала "Сулпак" в розничных технологиях и обсуждала возможность создания совместного предприятия. Опцион, по словам господина Яковлева, планировалось реализовать примерно в 2008-2009 годах, но в этот период возникли проблемы с российским бизнесом "Эльдорадо", и сделка была отложена (в начале 2008-го компании были предъявлены налоговые претензии на сумму около 13,5 млрд рублей; см. "Ъ" от 5 марта 2008 года). "К вопросу моего вхождения в капитал "Сулпака" мы вернулись в начале 2010-го,— рассказывает бизнесмен.— В январе была создана новая компания ООО "Арена", на которую перешли все магазины "Сулпака". На текущий момент их 37. В ООО я и получил 51% долей".

В апреле прошлого года чешская PPF Group и итальянская страховая Generali Group подписали соглашение о конвертации части кредита — \$300 млн из \$500 млн — в контрольную долю в "Эльдорадо" и доли в личных девелоперских проектах основателя сети Игоря Яковлева. В сделку с PPF Group не вошли бизнесы "Эльдорадо" на Украине и в Казахстане.

По словам источника "Ъ", близкого к казахской компании, вместе с господином Яковлевым совладельцами местной сети стали и структуры Народного банка Казахстана (Халык-банк). "У

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

компания был просроченный кредит в банке примерно на \$20 млн, который был конвертирован в 25% ООО. Доля оформлена на компанию, аффилированную с подразделением банка, — "Халык-Финанс", — сообщил собеседник "Ъ". Игорь Яковлев подтвердил, что в числе собственников сети "появился финансовый институт", отказавшись от более подробных комментариев. На запрос "Ъ" в банке в пятницу не ответили.

Управлять "Сулпаком" уже назначены бывшие менеджеры "Эльдорадо": гендиректором сети стал Денис Смирнов (до этого был директором по планированию в "Эльдорадо"), директором по операциям — Евгений Кулагин (в России занимал аналогичную должность).

"Показатели "Сулпака" по темпам роста сильно превосходят сети в России и на Украине", — отмечает Игорь Яковлев. Так, продажи сопоставимых магазинов (like-for-like) "Сулпака" в третьем квартале 2010 года показали прирост на 59,2% к третьему кварталу 2009 года, в последнем квартале ожидается увеличение на 64%. Вообще вся выручка сети в 2009 году — \$139 млн, план на 2010-й — \$200 млн. У второй по величине казахской сети "Технодом" выручка за 2009 год — примерно \$120-125 млн.

На Украине like-for-like почти вдвое меньше: прирост за третий квартал составил всего 15% (правда, как отмечает Игорь Яковлев, причиной такого низкого показателя стал пожар на единственном складе "Эльдорадо" на Украине), по итогам четвертого квартала ожидается на уровне 30%. Выручка украинского подразделения в 2009 году — \$170 млн, план на 2010-й — \$232 млн. Продажи сопоставимых магазинов российского "Эльдорадо" за первые шесть месяцев 2010 года увеличились на 14%. "Если по итогам прошлого года у "Сулпака" был убыток на уровне \$26 млн, то уже в 2010-м мы ожидаем чистую прибыль в \$2 млн", — отмечает Игорь Яковлев.

При этом рынок Казахстана в разы меньше, чем рынки России и Украины: в 2009 году он оценивается, по данным "Эльдорадо", в \$900 млн, в 2010-м ожидается на уровне \$1,2 млрд. На Украине по итогам прошлого года продажи бытовой техники и электроники составили \$4,3 млрд (план — \$6 млрд), а в России — \$21 млрд (\$27 млрд).

Как отмечает топ-менеджер другой федеральной розничной сети по продаже бытовой техники, "главным трендом ближайшего времени станет освоение рынков стран СНГ". Минувшим летом, в частности, президент "М.Видео" Александр Тынкован заявил, что его компания планирует в ближайшие три-пять лет открыть магазины в Казахстане и на Украине. Правда,

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

бизнесмен уточнил, что для выхода на новые рынки необходимо, чтобы поставщики осуществляли прямой импорт техники (см. "Ъ" от 23 июля).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «ЦЕНОРЕЗ» ПРЕВРАТИЛСЯ В СЕТЬ

«Система ТЗС» запустила магазины под общим брендом «Ценорез», который ранее использовался в маркетинговых кампаниях по снижению цен.

В конце сентября под вывеску «Ценорез» перешли 17 магазинов, входящие в состав Закупочного Союза ЗАО «Система «ТЗС».

Костромская сеть «Высшая Лига», всего объединяющая 57 магазинов в Костромской и Ярославской областях, перевела под новый бренд восемь магазинов. Самарская сеть «Любимый магазин», состоящая из 29 точек, запустила девять «Ценорезов». Общий формат магазинов новой сети «Ценорез» – оформление торгового пространства и витрин, размер площадей и т.п. – пока не разработан, торговые точки объединяет только вывеска, сообщает [www.retailer.ru](http://www.retailer.ru)

«Изначально мы предполагали использовать бренд «Ценорез» для проведения маркетинговых кампаний - акции, POSM-материалы, ко-брендинговая упаковка, оформление мест продаж и т.д. Бренд оказался настолько удачным, что собственники приняли решение об открытии магазинов с таким названием», - говорит исполнительный директор ЗАО «Система «ТЗС» Кирилл Евстегнеев.

«Под бренд «Ценорез» переведем еще два-три магазина», - сообщил Илья Касаткин, заместитель генерального директора компании «Высшая Лига». Также под этой вывеской начнет работать один из трех-четырёх новых магазинов компании, запущенных до конца года.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## ЧИСТАЯ РОЗНИЧНАЯ ВЫРУЧКА X5 ЗА 2010 ГОД СОСТАВИЛА ПОЧТИ \$7,8 МЛРД

X5 Retail Group объявила операционные результаты за третий квартал и девять месяцев 2010 года - с начала года чистая розничная выручка компании выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 20% в рублевом выражении до 235 332 млн. рублей и на 29% в долларовом выражении до \$7 779 млн.

За третий квартал 2010 года чистая розничная выручка выросла по сравнению с третьим кварталом 2009 года на 21% в рублевом выражении до 79 822 млн. рублей и на 24% в долларовом выражении до \$2 607 млн.

Количество магазинов увеличилось на нетто 258 за девять месяцев 2010 года, включая 193 дискаунтера, 14 супермаркетов, семь гипермаркетов и 44 магазина у дома. В том числе за третий квартал число магазинов выросло на нетто 116, включая 97 дискаунтеров (включая 10 приобретенных магазинов «Остров»), 14 супермаркетов (включая 6 приобретенных магазинов «Остров»), три гипермаркета и два магазина у дома.

Компания увеличила чистую торговую площадь на 114 тыс. кв.м. за счет новых дискаунтеров, супермаркетов, гипермаркетов и магазинов у дома, в том числе в третьем квартале рост составил 54 тыс.кв.м.

На 30 сентября 2010 года под управлением X5 находилось 1 630 магазинов (чистая торговая площадь - 1 177 тыс.кв.м.), включая 1 232 дискаунтера, 289 супермаркетов, 65 гипермаркета и 44 магазина у дома.

Лев Хасис, главный исполнительный директор X5 Retail Group, говорит: «В 3 квартале X5 продемонстрировала лучший результат этого года, достигнув роста продаж в размере 21%. Данный рост достигнут за счет сильных продаж и рекордного числа новых магазинов в



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

сегменте дискаунтеров. Успех в завоевании покупателей демонстрирует 10% рост LFL дискаунтеров, достигнутый на фоне высокой базы в 3 квартале 2009 года». Он также отмечает высокие показатели ребрендрованных магазинов «Паттерсон», где LFL вырос более чем на 20% по сравнению с 3 кварталом 2009 года.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## GIFT IDEA РАЗВИВАЕТ СЕТЬ В РЕГИОНАХ

В сентябре открылось два новых магазина торговой сети Gift Idea. Они открылись в Набережных Челнах и Ростове-на-Дону – в торговых центрах «Палитра» и Clover House, соответственно.

В результате новых открытий по состоянию на начало октября 2010 г. размер сети франчайзинговых сеть Gift Idea достиг 22 магазинов.

В ближайшее время новые магазины розничной сети откроются в Оренбурге, Нижневартовске и Подольске.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## Hotel

### НА ЛЕНИНГРАДСКОМ ПРОСПЕКТЕ ЗАПЛАНИРОВАНА ГОСТИНИЦА

На Ленинградском проспекте, дом 37, корпус 8, в Северном административном округе Москвы появится гостиница, рассказал РИА Новости источник в администрации города.

Проектирование гостиницы, по его словам, будет осуществляться в 2010-2011 годах.

Инвестором является ООО «Северный Автовокзал». Проектирование и возведение отеля будет проводиться за счет собственных средств инвестора, рассказал собеседник агентства.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## Regions

### ЛУЧШЕ — В ЦЕНТРЕ

Офисные комплексы в центре начали активно заполняться арендаторами, их владельцы поднимают ставки. Но бизнес-центры на окраинах по-прежнему стоят полупустыми

По данным Colliers International, в конце сентября высококласные бизнес-центры занимали 1,4 млн кв. м. Еще 628 000 кв. м добавляют к предложению офисы класса С, отмечает директор по брокериджу NAI Весаг Наталия Черейская.

### Один вводим, два в уме

С начала года было введено около 100 000 кв. м, они поровну распределились между классами А и В, подсчитал гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский. До конца года, прогнозирует он, ожидается еще около 50 000 кв. м, а всего строится 25 бизнес-центров на 300 000 кв. м со сроками ввода до 2013 г. Примерно 70% из них — класса А. По данным АРИН, замороженными остаются 0,5 млн кв. м. Сроки сдачи большинства запланированных на III квартал объектов перенесены на IV квартал и на начало 2011 г., добавляет Черейская.

Спрос на покупку офисов остается низким, говорит Черейская: немногие компании могут приобрести их для собственных нужд, а инвесторам интересны объекты с 12-15%-ной доходностью. А этот показатель сейчас примерно 9%, отмечает брокер NAI Весаг.

### Непопулярная окраина

Однако падение рынка приостановилось, считает исполнительный директор Ruric (управляет тремя объектами в центре города) Ярослав Катаев. В объектах Ruric заполняемость с начала года — примерно 80%. Ценовую политику Ruric не меняла, говорит Катаев, но готова давать скидки. По наблюдению Черейской, арендатор может добиться дисконта в 10-25%, а разброс ставок на объекте может достигать 20-25%.

По словам Андрея Пушкарского, гендиректора УК «Сенатор» (управляет сетью одноименных бизнес-центров), спрос растет. Если в начале года треть площадей в «Сенаторах» были вакантными, то сейчас они заполнены на 90%. В этом году компания заключила ряд сделок по аренде от 700 до 1500 кв. м каждая, это позволило выйти почти на докризисный уровень

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

заполняемости, говорит Пушкарский. Ставки в «Сенаторах» — от 650 до 2000 руб. за 1 кв. м в месяц, в ряде объектов они с января поднялись на 10-15% — «за счет новых клиентов», радуется он. Он объясняет рост популярности «Сенаторов» тем, что они расположены в центральных районах города. Все офисные комплексы в центре Санкт-Петербурга с большой парковкой практически заполнены, подтверждает Черейская, хуже ситуация с новыми бизнес-центрами на окраинах: они стоят полупустые. В условиях большого выбора арендаторы предпочитают центр, тем более что ставки в офисных комплексах в центре и на периферии бывают сопоставимы, объясняет брокер.

## Офисы сдаются

В первом полугодии было арендовано 62 000 кв. м офисов, подсчитала Colliers. По итогам второго полугодия Казанский ожидает прирост на 10-15% до 70 000 кв. м. Для сравнения: в 2009 г. девелоперам удалось сдать 110 000 кв. м.

Крупнейшей сделкой по аренде в III квартале 2010 г. стала сдача 3000 кв. м в бизнес-центре «Пулково скай» компании «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС). Бизнес-центр площадью 76 000 кв. м был построен финской EKE Group в 2009 г. близ терминала «Пулково-2». Сейчас, по данным представителя «Пулково скай», в объекте вакантно 40%, ставки аренды — 900-1400 руб. за 1 кв. м в месяц. Размер ставки для ВВСС он назвать отказался. Учитывая заполняемость «Пулково скай», дисконт с заявляемой ставки мог составлять 10-15%, считает Дмитрий Шишанов, замдиректора департамента офисной недвижимости Colliers International. Арендатор мог также получить льготы в виде арендных каникул, добавляет он.

В сентябре в аренду был предложен «Санкт-Петербург плаза» (105 000 кв. м) — достроить его банк «Санкт-Петербург» обещает в I квартале 2011 г. Один из трех корпусов комплекса планирует занять сам банк, на остальные среднегодовая базовая ставка — \$450 за 1 кв. м. Но сейчас клиенты арендуют помещения в уже готовых объектах, недостроенные здания не пользуются спросом, утверждает Пушкарский. Помещения в «Санкт-Петербург плаза» предлагаются и на продажу: цена всего комплекса — 90 000 руб. за 1 кв. м, по частям — от 135 000 до 180 000 руб. за 1 кв. м, рассказывает Олег Барков, гендиректор Knight Frank St.Petersburg (брокер проекта).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 октября, № 130

## ПАМЯТНИКИ ЗА 3 МЛРД РУБ.

Администрация Петербурга рассчитывает выручить за гостиницу «Астория» и Никольский рынок около 3 млрд руб.

Торги по продаже двух федеральных памятников намечены на 19 ноября. Здание «Астории» площадью 16 998 кв. м совместно с участком в 3188 кв. м на Большой Морской улице, 39, выставлено на аукцион со стартовой ценой 2,5 млрд руб., сообщает пресс-служба фонда имущества. Здание до 2046 г. арендует ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория». По данным КУГИ, ставка аренды для этой компании фиксированная — 3,45 млн руб. в месяц, арендная плата не авансирована. По данным «СПАРК-Интерфакса», контрольный пакет компании принадлежит британскому ООО «Рокко Форте энд фэмили». Вчера представители компании отказались от комментариев.

Если нет правовых возможностей изменить фиксированную ставку, здание может быть интересно только самому арендатору, уверена Зося Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. За несколько ближайших десятилетий окупить проект не получится, новый собственник за 36 лет сможет получить от аренды лишь 1,5 млрд руб., подсчитала Захарова. Круг инвесторов, способных заплатить за объект 2,5 млрд руб., очень ограничен, добавляет эксперт.

Арендатор Никольского рынка — ЗАО «Никольские ряды» планирует принять участие в аукционе, сообщил вчера председатель совета директоров компании Федор Лычагин. По данным фонда имущества, арендатор авансировал плату до 2051 г. Площадь здания — 28 438 кв. м, оно продается с участком в 1,8 га, стартовая цена — 420 млн руб., сообщил фонд. К 2013 г. памятник должен превратиться в многофункциональный комплекс, в составе которого будет отель Crowne Plaza, площадь комплекса — 63 000 кв. м, инвестиции — \$220 млн, из которых \$30 млн уже вложено, сообщил сотрудник пресс-службы «Никольских рядов».

◆ [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](#)