

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Offices / General

БТА-банк взял в осаду Eurasia Tower

и претендует на половину небоскреба в "Москва-Сити".

Объем сделок на рынке аренды офисов в Москве вырос в 2 раза

В третьем квартале 2010 года в Москве было сдано в аренду около 317 тысяч квадратных метров качественных офисных площадей, что почти в два раза превышает показатель первого квартала и на 18 процентов больше уровня апреля-июня.

Retail

Перемены в «Техносиле»

Как стало известно «Ведомостям», основной кредитор сети «Техносила», МДМ-банк, выкупил у Номос-банка заложенные ранее около 24% долей в структурах ритейлера, погасив долг — более \$60 млн.

Краснодарская угроза X5

«Магнит» может перехватить лидерство.

С Тверской эвакуировали покупателей

Ее магазины и рестораны опустели из-за отсутствия парковок.

Warehouse

ГК "Эспро" изменит концепцию развития своих складских комплексов в России

Группа компаний "Эспро" изменит концепцию развития своих складских комплексов в России - вторые очереди проектов "Кулон-Югрос" (в городе Минеральные Воды), "Кулон-Пулково" (в Санкт-Петербурге) и "Восточный" (в Ногинске) будут развиваться по принципу built-to-suit ("под заказ").

Hotel

В 2011 году в Екатеринбурге откроют 4 гостиницы

В Екатеринбурге в 2011 году запланировано открытие четырех гостиниц, сообщает официальный портал города.

Regions

\$3 млн на рекламу

Два крупнейших торговых центра потратят на рекламу в честь своего открытия около \$3 млн, часть расходов ляжет на плечи арендаторов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, N° 145

Абрамович нацелился на Новую Голландию

Millhouse Capital готова вложить более 12 млрд рублей в реконструкцию острова.

Участок в Петербурге подорожал в 2000 раз

33 га на проспекте Маршара Блюхера проданы на торгах за 3 млрд рублей.

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 ноября, № 145

Offices / General

БТА-БАНК ВЗЯЛ В ОСАДУ EURASIA TOWER

и претендует на половину небоскреба в "Москва-Сити"

Как стало известно "Ъ", БТА-банк в Высоком суде Лондона пытается доказать свои права на 50% башни Eurasia Tower (площадь — 211 тыс. кв. м) в деловом центре "Москва-Сити". До конца прошлого года эта доля принадлежала структурам экс-владельца БТА-банка Мухтара Аблязова, но потом ее выкупила за \$50 млн группа МСГ Павла Фукса.

Несколько месяцев назад казахский БТА-банк подал иск в Высокий суд Лондона, чтобы доказать свои права на 50% строящейся башни Eurasia Tower в "Москва-Сити", говорит "Ъ" источник, близкий к одной из сторон судебного разбирательства. Соответчиком по иску выступает структура группы МСГ Павла Фукса, которая выкупила эту долю у ИПГ "Евразия" Мухтара Аблязова в конце 2009 года (до этой сделки партнеры владели небоскребом на паритетных началах).

Вчера Павел Фукс подтвердил существование иска. По его словам, доля ИПГ была выкуплена за \$50 млн. Всего в проект было инвестировано около \$200 млн. В пресс-службе БТА отметили, что банк начиная с августа 2009 года подал в Высокий суд Лондона ряд исков к Мухтару Аблязову. В качестве обеспечительных мер суд наложил запрет на отчуждение господином Аблязовым своей доли в проекте Eurasia Tower и других активов, которыми он владеет или контролирует прямо или косвенно. Кроме того, как пояснили "Ъ" в БТА, в марте этого года банк подал к Мухтару Аблязову еще один иск, где требуется вернуть средства, "выведенные из банка под видом кредитов на финансирование строительства Eurasia Tower".

Проблемы у Мухтара Аблязова появились в начале 2009 года, когда правительство Казахстана приняло решение национализировать БТА-банк, который находился в предбанкротном состоянии. В марте 2009 года в отношении бизнесмена, уехавшего за границу, было заведено уголовное дело. Следственный комитет при МВД РФ по заявлению БТА-банка предъявил ряду топ-менеджеров ИПГ "Евразия" и "Евразия логистик"

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

(контролируемые господином Аблязовым) обвинения в хищении у банка кредитов на сумму \$1,5 млрд и недвижимости на \$2,8 млрд (см. "Ъ" от 2 сентября).

"Если БТА-банк выиграет у структур Мухтара Аблязова и не получит деньги, он сможет требовать долю в Eurasia Tower. Победа БТА в этом деле даст структурам MCG нового партнера, что нас вполне устраивает, но в этом случае MCG будет добиваться возврата заплаченных денег", — отмечает юрист Виктор Бирюков, представляющий интересы господина Фукса. После решения юридических проблем с российскими активами Мухтара Аблязова БТА-банк на первом этапе будет развивать их самостоятельно или в партнерстве с другими соинвесторами, предполагает источник "Ъ", близкий к казахскому банку. Партнер юридической фирмы "Юков, Хренов и партнеры" Андрей Юков отмечает, что подобное разбирательство в Высоком суде Лондона может длиться от полутора лет и более.

По словам советника президента ОАО "Сити" (управляющая компания ММДЦ "Москва-Сити") Дмитрия Гранкина, строительство Eurasia Tower было приостановлено в разгар кризиса на уровне 50-го этажа и пока не возобновлено. Помимо этого небоскреба MCG строит в "Москва-Сити" другой комплекс — Imperia Tower (280 тыс. кв. м). Портфель всех проектов MCG — около 4 млн кв. м.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОБЪЕМ СДЕЛОК НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ОФИСОВ В МОСКВЕ ВЫРОС В 2 РАЗА

В третьем квартале 2010 года в Москве было сдано в аренду около 317 тысяч квадратных метров качественных офисных площадей, что почти в два раза превышает показатель первого квартала и на 18 процентов больше уровня апреля-июня. Об этом говорится в сообщении консалтинговой компании Colliers International.

Согласно обзору, по итогам трех кварталов общий объем поглощения на рынке аренды качественных офисных площадей составил примерно 800 тысяч "квадратов". В структуре спроса преобладают сделки аренды офисных помещений класса В, на которые в июле-сентябре пришлось 80 процентов сделок. Общий объем поглощения на рынке аренды и

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

продажи офисов с начала 2010 года составил более миллиона квадратных метров, превысив суммарный показатель за весь 2009 год.

По данным компании RRG, объем предложения по аренде офисных объектов в третьем квартале снизился на 12 процентов по количеству (до 3560 объектов) и на 6 процентов по общей площади (до 3 миллионов квадратных метров).

Средняя ставка аренды офисов в пределах Садового кольца в третьем квартале снизилась на 2 процента и составила 638 долларов за квадратный метр в год. За пределами Садового кольца средняя ставка снизилась на 1 процент до 421 доллара за "квадрат".

Эксперты отмечают, что объем предложения на рынке продаж офисов в третьем квартале снизился на 11 процентов по общей площади и на 7 процентов по количеству. Объем предложения составил 739 объектов площадью 1,881 миллиона квадратных метров и общей стоимостью 8,66 миллиарда долларов.

Средняя продажная цена офисных площадей в центре столицы в июле-сентябре выросла на 7 процентов и составила 8519 долларов за квадратный метр. Средняя стоимость офисных объектов за пределами Садового кольца увеличилась на 4 процента до 3738 долларов за "квадрат".

◆ Lenta.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Retail

ПЕРЕМЕНЫ В «ТЕХНОСИЛЕ»

Как стало известно «Ведомостям», основной кредитор сети «Техносила», МДМ-банк, выкупил у Номос-банка заложенные ранее около 24% долей в структурах ритейлера, погасив долг — более \$60 млн

Номос-банк больше не является кредитором торговой сети «Техносила», рассказали «Ведомостям» несколько банкиров. «Ситуация вокруг “Техносилы” больше не попадает в сферу интересов банка, недавно долги ритейлера были переуступлены. Согласно подписанному соглашению, детали сделки не разглашаются», — уточнил Александр Дмитриев, директор департамента по связям с общественностью Номос-банка.

В пресс-службе МДМ-банка не смогли прокомментировать сделку. Но о ней знает новый владелец «Техносилы» Михаил Кокорич: «Долг [сети] перед “Номосом” переуступлен некой кипрской компании. Переговоры о выкупе ведутся». Название офшора он не приводит.

О том, что Кокорич теперь является единственным владельцем сети, стало известно на прошлой неделе. Оперативная деятельность сети «Техносила» сейчас ведется через компании «БизнесПРО» и «Сервистрейд», конечным бенефициаром которых является Кокорич. До этого участники рынка и банкиры считали, что сеть контролируется МДМ-банком, забравшим ее за долги у основателя компании Вячеслава Зайцева.

Проблемы в «Техносиле» начались в 2009 г. из-за вызванного кризисом падения спроса на бытовую технику. Тогда ритейлер задолжал банкам более \$400 млн (см. врез). Крупнейшим кредитором был МДМ-банк (долг \$220 млн). Кредиты «Техносилы» были, в частности, обеспечены долями в офшорных компаниях — совладельцах российских активов торговой сети, рассказывали источники, близкие к «Техносиле» и МДМ. В мае 2009 г. МДМ предоставил ритейлеру кредит в \$161 млн, получив в обеспечение недвижимость и товарные запасы. Еще \$50 млн он выделил сети в августе: тогда в залог были внесены доли в компаниях «Техносилы» (49%). В сентябре МДМ уступил часть долга — более \$60 млн — Номос-банку, вместе с ним «Номосу» перешло в залог 24% (25% осталось у МДМ).

В мае 2010 г. по иску «Номоса» Арбитражный суд Московской области наложил арест на торговую марку «Техносила», а также на часть недвижимости сети в Москве. «Теперь долг погашен и заложенные доли возвращены МДМ-банку», — говорит источник, близкий к одной из

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

сторон сделки. Причем долг погасил именно МДМ, подтверждает источник, близкий к одному из акционеров «Номоса».

МДМ-банк ведет переговоры о погашении кредитов «Техносилы» перед остальными кредиторами сети, утверждают источники в банках «Абсолют» и ОТП.

Ключевые компании группы «Техносила» — ООО «Группа компаний СВ», ООО «Трейд СВ», ООО «Грейт-Б», ООО «Кверкус-крафт», ООО «Спектр», ООО «Техносила» сейчас проходят процедуру банкротства.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КРАСНОДАРСКАЯ УГРОЗА X5

«Магнит» может перехватить лидерство

Самой яркой тенденцией прошедших девяти месяцев 2010 года стало максимально обострившееся противостояние X5 Retail Group и «Магнита», считают специалисты информационного агентства INFOline, подготовившие рейтинг торговых сетей. Краснодарский ритейлер за отчетный период смог увеличить свои торговые площади до 1,24 млн кв. м, тогда как у X5 этот показатель — 1,17 млн кв. м. Правда, по эффективности работы «Магнит» слегка уступает конкуренту: рост сопоставимых продаж за девять месяцев составил 3% против 5%. При этом X5 пока остается лидером по выручке.

В рейтинге торговых сетей специалисты INFOline проанализировали операционные показатели российских ритейлеров за девять месяцев текущего года. Чистая выручка X5 составила 234,9 млрд руб. Аналогичный показатель «Магнита» за этот период — 164,4 млрд руб. Выручка «Дикси» достигла лишь 45,8 млрд руб. Ряд других крупных ритейлеров еще не представили свои показатели за три квартала, но данные за прошлый год говорят, что вряд ли кто-нибудь приблизится к цифрам X5 и «Магнита».

В эффективности работы магазины X5 слегка впереди: за девять месяцев сопоставимые продажи компании выросли на 5%, а «Магнита» — на 3%. Генеральный директор INFOlin Иван Федяков говорит, что небольшой разрыв случился из-за излишней агрессивности «Магнита» в политике минимизации цен.

Сыграл свою роль и тот факт, что во время кризиса покупатели в больших городах переместились из гипермаркетов в дискаунтеры в поисках более низких цен. «Магнит»

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

развивается в регионах, и его клиенты, желая экономить, начали уходить на рынки. «Получилось, что покупатели X5 переместились в рамках компании из одного формата в другой, а краснодарский ритейлер просто их потерял», — объясняет г-н Федяков.

Интересно, что магазины «Дикси» показали такой же уровень эффективности работы, что и X5: сопоставимые продажи выросли на 5%. «Московская компания представляет собой классический магазин низких цен, поэтому из них никто и не уходил», — считает аналитик.

Зато в Санкт-Петербурге всех удивили сопоставимые продажи «Ленты» и «О'кей»: рост на 22 и 20% соответственно. При этом гипермаркеты X5 в этом регионе показали отрицательные сопоставимые продажи — минус 20%. В INFOline объясняют отток покупателей у лидера отрасли по выручке тем, что клиенты магазинов не поняли идею его программ лояльности. «Лента» и «О'кей» не стали отказываться от классических скидок, правда, лишь этим фактом нельзя объяснить такой впечатляющий результат. «Это просто загадка», — удивляется г-н Федяков.

По количеству торговых площадей всех опережает «Магнит»: за январь—сентябрь этого года показатель составил 1,24 млн кв. м, у X5 — 1,17 млн кв. м. Пока краснодарский ритейлер агрессивно открывает свои магазины, X5 пытается разобраться с тем, что купила. «Компания до сих не открыла все магазины, которые ей достались при покупке «Патэрсона», а «Магнит» не только открыл, но еще и неэффективные закрыл», — уточняет аналитик. По данным агентства, «Магнит» за девять месяцев 2010 года открыл 550—600 магазинов, при этом 100—150 закрыл. X5 не практикует такую тактику — сеть борется практически за каждый магазин.

Другие участники рынка не могут похвастаться такими площадями, как у лидеров рынка. Например, Metro Cash & Carry к октябрю 2010 года располагала 466 тыс. кв. м торговых площадей, «Ашан» — 420 тыс. кв. м.

По словам г-на Федякова, решающую роль в этом поединке сыграет покупка сети «Копейка» X5. Если это случится, ритейлер может зафиксировать свое лидерство на ближайшие три-четыре года, но при другом развитии событий краснодарский игрок может перехватить первое место.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

С ТВЕРСКОЙ ЭВАКУИРОВАЛИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Ее магазины и рестораны опустели из-за отсутствия парковок

Тверская может лишиться статуса главной торговой улицы Москвы. Парковаться здесь больше нельзя: от пробок это не спасает, зато местные магазины и рестораны теряют клиентов и выручку. Некоторые из них собираются требовать от собственников помещений снижения ставок аренды, остальные думают о закрытии.

Со среды, 10 ноября, Тверскую улицу "вычистили": эвакуировались почти все припаркованные автомобили, в том числе из тех мест, где раньше располагались знаки, разрешающие стоянку. В пресс-службе мэрии позавчера объясняли, что таково распоряжение мэра столицы Сергея Собянина (см. "Ъ" от 11 ноября). Но в пресс-службе управления ГИБДД Москвы утверждают, что массовые перемещения автомобилей и ликвидация парковочных мест происходили в рамках "плановой работы", ничего "из мэрии не поступало".

Вчера корреспондент "Ъ" убедился, что парковок на Тверской стало меньше. В частности, разрешающий знак исчез в промежутке от Камергерского переулка до Тверской площади по обеим сторонам Тверской. Правда, и знак, и специальная разметка появились от книжного магазина "Москва" до съезда на Страстной бульвар. Появились на Тверской и новые "стихийные" стоянки: так, например, во дворе ресторанов Mi Place и "Компания" (расположены на Тверской, 20 и 22) корреспонденту "Ъ" сообщили, что теперь места для посетителей заведений ограничены, при этом сотрудник парковки примерно за 1 тыс. руб. готов припарковать любой автомобиль.

Движению зачистка особо не помогла: по данным "Яндекс.Пробки" на 18.21 по московскому времени, скорость движения на участке от Пушкинской площади до Охотного ряда в обе стороны не превышала 10-15 км/ч.

Зато, как выяснил "Ъ", вместе с припаркованными машинами исчезла значительная часть клиентов в магазинах и ресторанах, расположенных на Тверской. "В среднем за последние дни магазин Calzedonia (бельевая сеть.— "Ъ") недополучает по 70-80 тыс. руб. в сутки чистой выручки на фоне существенного сокращения количества клиентов",— сообщила менеджер магазина. В обувном магазине Fabi уже констатируют, что "какой-то процент клиентов полностью потерян". "За последние два дня продажи (в магазине Bosco Sport.— "Ъ") упали

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

второе по сравнению с этими же днями на прошлой неделе,— подсчитал гендиректор "Спорттовары Боско" Петр Цанова.— Магазин на Тверской — флагманский, мы не планируем закрывать его и надеемся, что городские власти пересмотрят решение и обеспечат парковку". "Реорганизация движения на Тверской и в целом по городу, вероятно, способна позитивно сказаться на транспортной ситуации, но для самой дорогой улицы столицы, где исторически находились магазины с возможностью подъезда,— это провал",— сокрушается совладелица группы Podium Полина Киценко (владеет ювелирным салоном рядом со зданием московской мэрии). Частично из-за "парковочной ситуации" задумалась о закрытии двух своих бельевых магазинов на Тверской группа "Дикая орхидея", рассказала "Ъ" руководитель департамента торговли группы Ольга Тяпаева. "Большая часть наших клиентов передвигается на автомобилях, и отсутствие парковки практически полностью лишает их доступа к магазину",— отмечает она.

Управляющая косметическим салоном Yves Rocher Юлия Рацан также подтвердила отток посетителей за последние три дня. "Особенно мы потеряли клиентов с записью на утренние часы, многие отменили свою бронь, потому что боятся не припарковаться",— говорит госпожа Рацан. Наличие парковки возле ресторана "Филимонова и Янкель", по расчету его совладельца Михаила Зельмана, способно увеличить выручку на 30-40%.

Президент Fashion Distribution Lab (владеет магазином игрушек "Сказка" возле здания Центрального телеграфа) говорит о недополученных 20-30% оборота. "При этом альтернатив парковки в этом районе не существует,— раздосадован господин Лопатин.— Почему нельзя сначала предложить альтернативную парковку, а затем запрещать уличную?" Как рассказали "Ъ" ритейлеры, теперь припаркованными можно увидеть только машины со спецсигналами, а "основная часть оставшихся посетителей — депутаты и сотрудники Госдумы".

Ситуацию с парковкой пока не спасает и наличие подземного паркинга возле гостиницы The Ritz-Carlton Moscow. Сотрудник компании "Центральная парковка" (занимается эксплуатацией паркинга отеля) говорит, что за два последних дня загрузка гаража с 30% увеличилась вдвое. Исходя из размера стоянки (365 машиномест) и заявленной суточной стоимости одного места — \$50, за последние два дня дневной оборот паркинга увеличился с \$5,47 тыс. почти до \$11 тыс., подсчитал управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец.

Если в долгосрочной перспективе ситуация не поменяется, это может повлиять на стоимость аренды, считает пресс-секретарь "Евросети" Ульяна Смольская (сейчас флагманский магазин

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

сети отстает от допраздничного уровня трафика примерно на 20%). По расчету господина Геца, если ситуация не разрешится через месяц, то большинство арендаторов будут вынуждены требовать от собственников помещений снижения ставок на 10-15%. Сейчас минимальные ставки для ритейлеров, арендующих на Тверской магазины площадью менее 100 кв. м., начинаются от €5 тыс. за 1 кв. м в год без НДС, говорит консультант отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Ирина Рачевская. Аренда помещений большей площади стоит €2-4 тыс. за 1 кв. м в год.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Warehouse

ГК "ЭСПРО" ИЗМЕНИТ КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ СВОИХ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ В РОССИИ

Группа компаний "Эспро" изменит концепцию развития своих складских комплексов в России - вторые очереди проектов "Кулон-Югрос" (в городе Минеральные Воды), "Кулон-Пулково" (в Санкт-Петербурге) и "Восточный" (в Ногинске) будут развиваться по принципу built-to-suit ("под заказ"), говорится в сообщении компании.

"У нас уже есть опыт работы с built-to-suit проектами. Индустриальный проект "А-парк" вблизи завода Volkswagen в городе Калуга реализуется именно по такому принципу. Он возводится на участке площадью 4,9 гектара... ", - приводятся в пресс-релизе слова гендиректора "Эспро Девелопмент" Виталия Антонова. По его словам, в Калуге будет построено около 30 тысяч квадратных метров производственно-складских площадей.

Как поясняется в сообщении, отличительной чертой формата built-to-suit является то, что проектирование и строительство объекта осуществляется в соответствии с техническим заданием и требованиями конкретного заказчика. Так, девелопер согласует с арендатором множество вопросов, среди которых: схема расположения производственного комплекса, внутренние планировочные решения, количество и схему расположения доков, парковочных площадок и стоянок для отстоя фур.

Ранее на площадях проектов "Кулон-Югрос", "Кулон-Пулково" и "Восточный" планировалось возведение офисно-складских комплексов класса А.

В Санкт-Петербурге компания ввела в эксплуатацию офисно-складской комплекс класса А "Кулон-Пулково" (36 тысяч квадратных метров). На прилегающей к комплексу территории площадью 10 гектаров теперь возможно строительство складских и производственных проектов общей площадью около 68 тысяч квадратных метров.

В рамках проекта "Кулон Югрос" в Кавказских Минеральных Водах в настоящий момент идет строительство первой очереди проекта. Общая площадь комплекса составит 55 тысяч квадратных метров, планируемый срок ввода в эксплуатацию первой очереди площадью 27,2 тысячи квадратных метров - первый квартал 2011 года. Вторую очередь планируется реализовывать по принципу built-to-suit.

Изменилась концепция реализации и у индустриального парка "Восточный". К настоящему моменту введена в эксплуатацию первая очередь проекта, вторая очередь, площадью около

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

107 тысяч квадратных метров, теперь будет ориентирована на индивидуальное строительство.

Группа компаний "Эспро" работает на рынке коммерческой недвижимости с 1996 года и специализируется на девелопменте, управлении и последующей эксплуатации складских и офисно-складских комплексов класса А. В "Эспро" входят компании "Эспро - Девелопмент", "Эспро - Менеджмент" и "Эспро - Сервис".

Портфель проектов ГК "Эспро" на сегодняшний день насчитывает более 400 тысяч квадратных метров складских и офисных помещений. К настоящему моменту группа завершила проекты в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, а также приступила к строительству проектов в Минеральных Водах, Новосибирске, Саратове и Калуге.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Hotel

В 2011 ГОДУ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ ОТКРОЮТ 4 ГОСТИНИЦЫ

В Екатеринбурге в 2011 году запланировано открытие четырех гостиниц, сообщает официальный портал города.

Среди новых объектов - третья очередь "Атриум Палас отеля" на ул. Белинского (80 мест), гостинично-апартаментный комплекс на ул. Гражданской (100 мест) и два мини-отеля каждый на 10 мест.

Отметим, что в 2010 году в столице Урала были открыты три гостиницы - "Новотель" (200 мест), "Сибирский тракт" (46 мест) и мини-отель "Парк-Виста" (10 мест). В итоге, гостиничный фонд Екатеринбурга на данный момент составляет 96 объектов на 7620 мест. Среди них 58 гостиниц на 6020 мест и 38 дополнительных средств размещения на 1600 мест. Как отмечается на портале, это на 45,8% больше, чем в 2003 году, когда в Екатеринбурге началось активное развитие гостиничной индустрии.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Regions

\$3 МЛН НА РЕКЛАМУ

Два крупнейших торговых центра потратят на рекламу в честь своего открытия около \$3 млн, часть расходов ляжет на плечи арендаторов

Торговый центр «Stockmann Невский центр» площадью 100 000 кв. м открылся вчера, через две недели будет запущен ТРЦ Galeria (192 000 кв. м) на Лиговском проспекте. Рекламный бюджет Galeria — \$1,5 млн, передал через представителя Сино Ализода, директор по маркетингу Galeria. По его словам, в оживленных частях города размещено около 100 носителей наружной рекламы: «Это проверенный метод продвижения новых марок». Центр рекламировался на радио, в прессе, интернете, а также в метро. Бюджет включает затраты на развлекательные мероприятия в честь открытия.

Stockmann запустил акцию «новая культура шопинга», разместив рекламу на телевидении, в наружке и интернете. Директор департамента дивизиона Stockmann Майса Романаинен отказалась назвать бюджет и объемы размещения, сообщив, что они значительные. Близкий к компании источник говорит, что затраты «несколько выше \$1,5 млн». Ритейлер потратил на телерекламу десятки миллионов рублей, значительная часть бюджета пришлась именно на этот носитель, полагает гендиректор «Алькасар СПб» Николай Гришков. В мощной рекламной кампании Stockmann задействованы почти все основные телеканалы, добавляет он.

«\$1,5 млн — значительная сумма, у некоторых сетей годовой рекламный бюджет — \$4-5 млн», — говорит Константин Виноградов, пресс-секретарь «Макромира». Большинство торговых центров, за исключением «Меги», оперируют гораздо более скромными бюджетами, согласен Дмитрий Ганибалов, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Волгобалт медиа». Объем рынка наружной рекламы Петербурга за январь — май 2010 г. «Эспар-аналитик» оценивает в \$35 млн.

В оплате рекламы торгового центра участвует и Stockmann, и арендаторы, имиджевую рекламу Stockmann размещает за свой счет. Затраты на продвижение ТРЦ Galeria формируются из рекламных отчислений более 250 арендаторов, сообщил Ализода. Представители двух арендаторов подтверждают, что сделали взнос на рекламу центра, но его величины не называют. Это общерыночная практика, как правило, в договоре арендатора и управляющей компании предусмотрен разовый платеж со стороны арендатора на рекламную поддержку запуска торгового центра, его размер зависит от арендуемой площади, говорит Виноградов. Участие компании в рекламе торгового центра зависит от того, для чего и что

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

рекламируется, «нам нужен только поток покупателей, а на своей площадке мы работаем с ним самостоятельно», говорит Сергей Агибалов, управляющий делами ГК «Спортмастер», арендатор Galeria.

По словам Ализода, в 2011 г. Galeria продолжит активную маркетинговую работу, включающую прямую рекламу и промоакции. Stockmann запустит рекламную акцию в честь рождественских распродаж, обещает Романаинен.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АБРАМОВИЧ НАЦЕЛИЛСЯ НА НОВУЮ ГОЛЛАНДИЮ

Millhouse Capital готова вложить более 12 млрд рублей в реконструкцию острова

Учрежденная компанией Millhouse Capital Романа Абрамовича «Новая Голландия Девелопмент» готова вложить в развитие территории острова около 400 млн долл. Соревноваться с ней за это право будет компания «Меридиан» с уставным капиталом 12 тыс. руб., специализирующаяся на грузоперевозках, которая предлагает инвестировать в проект 350 млн долл. Эксперты подчеркивают, что преобразование острова скорее имиджевый, чем приносящий прибыль проект, и прогнозируют окупаемость в течение минимум 10—12 лет.

Заявки компаний «Новая Голландия Девелопмент» и «Меридиан» соответствуют конкурсным требованиям, решила вчера на заседании конкурсная комиссия. В течение двух дней предложения будут оцениваться компанией Knight Frank Saint-Petersburg — она выбрана в качестве единственного стороннего консультанта проекта. Экспертиза будет готова 13 ноября, 15 ноября состоится очередное заседание конкурсной комиссии, победитель будет назван 9 декабря.

Начальник по информационной политике Millhouse Джон Манн отказался рассказать о параметрах конкурсной заявки. От «Меридиана» на заседании присутствовала юрист Дарья Филина, комментировать заявку и называть учредителей компании она также отказалась, предложив дождаться комментариев генерального директора Анны Губарь. Генеральный директор Фонда имущества Санкт-Петербурга Андрей Степаненко сообщил, что «Меридиан» — петербургская компания. Согласно данным СКРИН, ООО «Меридиан» специализируется на организации грузовых перевозок. Компания зарегистрирована в Петербурге в 2008 году на ул.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

Беринга, ее уставный капитал 12 тыс. руб., учредителем выступает г-жа Губарь. Связаться с ней вчера не удалось.

В Mercury Development Игоря Кесаева (вместе с бизнесменом Шалвой Чигиринским учредили компанию «Новая Голландия», которая победила в первом конкурсе) на вопрос об участии в нынешнем соревновании отвечать отказались. Договор с «Новой Голландией» был заключен в феврале 2006 года и расторгнут в марте 2010 года в связи с арестом активов Чигиринского. Компания оценивала инвестиции в проект в 800 млн долл.

«Меридиан» предлагает вложить в проект 350 млн долл., «Новая Голландия Девелопмент» — порядка 400 млн долл., рассказал глава комитета по инвестициям и стратегическим проектам Алексей Чичканов. Сколько компании предлагают заплатить городу за заключение инвестдоговора (но не менее 300 млн руб.), Алексей Чичканов не сообщил. Он добавил, что в заявках присутствуют все объекты, которые инвестор обязан создать в соответствии с условиями конкурса: паркинг, гостиницы, выставочные залы (не менее 1200 кв. м должны быть переданы городу), объекты инженерной инфраструктуры, два моста. Реализовать проект инвестор должен в течение семи лет.

Реализовать проект можно и за пять лет, считает генеральный директор компании «Геореконструкция-Фундаментпроект» Алексей Шашкин, но это задача для социально ответственного бизнеса, и на большие прибыли рассчитывать инвестору не стоит. Большинство экспертов по недвижимости считает более реальным сроком реализации проекта десять лет, но объемы инвестиций — вполне адекватными замыслу. Только на инженерную подготовку уйдет около 10% от общего объема вложений, полагает директор департамента оценки NAI Весаг Александр Филиппов. [Срок инженерной подготовки — около двух-трех лет, добавляет генеральный директор Colliers International Николай Казанский.](#) «Доходность комплекса будет значительно ниже рыночной, иначе претендентов было бы больше, но все же положительной — около 10—15% годовых в долларовой базе», — считает заместитель директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Андрей Косарев. Директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец добавляет, что проект реконструкции Новой Голландии имиджевый для инвестора, срок окупаемости вложений эксперт оценивает в 10—12 лет.

◆ [РБК daily](#)

◆◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

УЧАСТОК В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДРОЖАЛ В 2000 РАЗ

33 га на проспекте Маршала Блюхера проданы на торгах за 3 млрд рублей

Небывалый ажиотаж вызвали торги Фонда имущества Петербурга по продаже участка 33,4 га на проспекте Маршала Блюхера. Цена лота выросла с 1,5 млн до 3 млрд руб., аукцион пришлось дважды останавливать, так как ни один из двух самых активных участников не готов был уступить. Победителем в итоге оказалась третья компания, сделавшая сразу два шага по миллиарду. Эксперты связывают ажиотаж с дефицитом в черте города крупных земельных наделов и возрастающим интересом инвесторов к подобным проектам. Инвестиции победителя в застройку территории оцениваются в сумму не менее 35 млрд руб., говорят аналитики.

В борьбе за право комплексного освоения 13 земельных участков на проспекте Маршала Блюхера (от Лабораторного до Екатерининского проспекта) общей площадью 33,4 га участвовали пять компаний. Основная борьба практически сразу началась между двумя участниками. До последнего наиболее вероятным победителем считалась «Девелопмент Групп». По словам ее генерального директора Евгения Бонда, компания связана с венчурным фондом, базирующимся в Лондоне, его название он не озвучил. Застройка территории на Блюхера могла бы стать первым крупным проектом для структуры в Петербурге. Сейчас другая «дочка» лондонского фонда возводит многоярусный паркинг на Витебском проспекте, 26. Евгений Бонд, как он сам рассказал журналистам, ранее был известен под фамилией Дондурей и владел строительной компанией «Прагма», компанией «Росглавматериалы» вместе с владельцем Mirax Group Сергеем Полонским. Дондурей реализовывал проект «Золотые ключи-2», участвовал в строительстве нового блока Северо-Западной ТЭЦ. Десять лет назад, по словам Евгения Бонда, он продал свой бизнес в России и сейчас постоянно проживает в Лондоне.

Кто был основным соперником «Девелопмент Групп», выяснить не удалось, но представители этой компании боролись до последнего, предложив за лот даже 1 млрд руб. Торги пришлось прерывать дважды. Первый раз из-за нехватки времени аукцион перенесли на более поздний час, а второй раз отказала компьютерная техника, когда в игру вступила еще одна компания, предложившая сразу 2 млрд руб., а затем и 3 100 020 руб. за лот. Эта цена и стала итоговой, победителем оказалось ЗАО «Технопарк «Циолковский». По данным Евгения Бонда, в торгах участвовала структура, близкая к «Охта Групп». Связаться с компанией не удалось. Представитель победителя после торгов от комментариев отказался, выяснить название еще одного активного участника также не удалось.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-12 ноября, № 145

По оценке комитета по строительству администрации Санкт-Петербурга, на участке можно возвести более 380 тыс. кв. м жилья. На освоение участка победителю отводится восемь лет. Евгений Бонд рассчитывал, что компания построит около 700 тыс. кв. м жилья эконом-класса, вложив в проект не менее 100 млн долл. Победителю аукциона предстоит провести каблирование воздушных линий электропередачи 330 кВ, расположенных на участке. По ранее озвученным подсчетам ФСК ЕЭС, стоимость работ оценивается не менее чем в 2 млрд руб. «Девелопмент Групп» оценивала затраты в 388 млн руб.

Для комплексного освоения особенно ценны свободные и относительно свободные участки в черте города, где нет необходимости переносить производство, осуществлять рекультивацию земель, что требуется, например, при выводе промышленных предприятий, объясняет ажиотаж вокруг лота заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева.

Необходимость каблирования ЛЭП — серьезное обременение, предположить, каковы в итоге будут затраты на инженерную подготовку, очень сложно, говорит директор департамента оценки NAI Весаг Александр Филиппов. По оценке директора проектов генподрядной компании STEP Дмитрия Рогачева, ориентировочная стоимость проектирования и согласования переноса ЛЭП на таком участке — 5 млн руб., стоимость самих работ — около 50 млн руб. за километр. «Если покупатель владеет технологиями, которые позволят снизить затраты на каблирование, то продажа участка после инженерной подготовки принесет немалую прибыль», — добавляет Александр Филиппов.

По словам директора департамента инвестиций Colliers International Владимира Сергунина, на территории можно построить 550–650 тыс. кв. м жилой недвижимости эконом-класса. По мнению Ольги Трошевой, возвести на территории можно лишь 350–400 тыс. кв. м. Руководитель отдела оценки АРИН Инна Попова говорит о потенциале 1 млн кв. м и инвестициях не менее 35 млрд руб. «Окупаемость будет зависеть от маркетинговой политики, рыночной ситуации, от самого застройщика», — отмечает она.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)