

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Office / General

Корнерик сдал офисы

Корнерик Group (бывшая ГК МИАН) продолжает распродажу. Компания несколько месяцев назад продала строящийся БЦ «Классик» на Вальной улице.

Доходное место: Мест нет

Нормальных паркингов в Москве катастрофически не хватает, а строить новые девелоперы не торопятся — не слишком выгодно.

Retail

ИКЕА не даст взятку

Российский офис ИКЕА не следует правилам шведской компании. Таковы итоги проверки «ИКЕА мос».

Сбербанк продаст последнее имущество АЛПИ

«Сбербанк Капитал» в конце декабря продаст на торгах последнее имущество торговой сети АЛПИ. На аукцион выставлено 13 га земли и торговые помещения в Красноярском крае.

Новый универсам открылся на Цветном бульваре

Универсам Tsvetnoy Central Market открылся в четверг, 9 декабря, на Цветном бульваре в центре Москвы.

Warehouse

На юге России построят крупнейший логистический центр

Российские компании "С-фрут альянс" и "Моссельпром" заявили о своем намерении создать на территории Карачаево-Черкесии крупнейший на юге России логистический центр.

Regions

Ориентиры: Остаточный девелопмент

В уходящем году в Петербурге не было заложено ни одного нового бизнес-центра, торгового комплекса и складского терминала. И благополучного финиша ранее начатых проектов достигли немногие девелоперы.

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

13 декабря, № 161

Offices / General

КОРЕРНИК СДАЛ ОФИСЫ

Корernik Group (бывшая ГК МИАН) продолжает распродажу. Компания несколько месяцев назад продала строящийся БЦ «Классик» на Вальной улице, рассказали два представителя консалтинговых компаний. Гендиректор ИК Корernik (входит в группу) Александр Красавин факт сделки подтвердил, но от дальнейших комментариев отказался.

Проект мог достаться структурам ФК «Открытие», которые уже скупили активы Horus Capital стоимостью почти \$1 млрд. Именно они и купили БЦ «Классик», уверяют представители консалтинговых компаний и источник, близкий к одной из сторон сделки. Представитель ФК «Открытие» Евгения Прядко эту информацию опровергла.

Общая площадь БЦ «Классик» — около 45 000 кв. м, степень готовности — примерно 90%. Старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский считает, что такой объект может стоить до \$180 млн. Один из консультантов уверяет, что за «Классик» заплатили менее \$120 млн. Покупателю повезло: комплекс располагается в самом центре Москвы и новых офисных проектов там больше не планируется, говорит Закревский.

Это не первая продажа Корernik Group. Летом она продала два бизнес-центра (20 000 кв. м) — на Палихе и Сущевском Валу — группе Sminex (принадлежит экс-владельцу «Росбилдинга» Алексею Тулупову). До этого для реструктуризации задолженности в \$185 млн она передала Альфа-банку бизнес-центр «Северное сияние» (37 800 кв. м) на ул. Правды и два бизнес-центра (общей площадью 15 000 кв. м) на Красной Пресне. Позже Альфа-банк их продал.

ФК «Открытие», судя по всему, планирует стать крупным девелопером. В конце этого года компания Lenmar Capital (контролируется акционером ФК «Открытие» Борисом Минцем) приобрела у Horus Capital пять бизнес-центров общей площадью почти 200 000 кв. м. Структуры, близкие к ФК «Открытие», также ведут переговоры о покупке последнего актива Horus Capital — строящегося БЦ «Олимпия парк» на «Водном стадионе». Кроме того, им также принадлежит комплекс Vivaldi Plaza (110 000 кв. м) на Кожевнической улице.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

ДОХОДНОЕ МЕСТО: МЕСТ НЕТ

Нормальных паркингов в Москве катастрофически не хватает, а строить новые девелоперы не торопятся — не слишком выгодно.

Московские дворы, улицы, газоны и тротуары с утра до ночи заставлены припаркованными абы как машинами. Бумажки с номером телефона владельца на лобовом стекле авто означают: «Я не нашел свободного места и запер вас не нарочно, звоните, если что». И с каждым годом таких бумажек становится все больше, а мест, где можно относительно без проблем оставить автомобиль, — все меньше.

Мэр обещал разобраться

С приходом нового мэра ситуация с парковками в Москве была взята под особый контроль. «При планировании и проектировании новых зданий в Москве необходимо сразу закладывать максимальное количество машино-мест», — заявил мэр Сергей Собянин на совещании по гаражному строительству в городе. По его словам, проблема связана с тем, что при возведении социальных объектов нормы по строительству парковочных мест не выполняются. Именно поэтому, полагает мэр, строительство парковок должно стать привлекательным для частных инвесторов, которым городские власти в ускоренном порядке должны выделять участки под создание новых паркингов. По оценке Собянина, строительство плоскостной стоянки может окупиться в течение семи месяцев, многоуровневого паркинга — в течение пяти лет.

Проблему парковок в одночасье директивными методами не решить, считают опрошенные «Ведомостями» эксперты. С подобными трудностями сталкиваются многие мегаполисы мира, но Москва в этом смысле уверенно лидирует. «Нехватка мест для парковок измучила москвичей не меньше, чем пресловутый квартирный вопрос, — сетует директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. — Число личных автомобилей на 1000 жителей превысило планы, которые делали эксперты НИИПИ генплана в 1990-е гг., почти в 7 раз (400 против 60)».

Как обойти норматив

С другой стороны, сказывается и прижимистость застройщиков, которые пытаются выжать максимум из каждого участка. Продажа или сдача в аренду машино-мест приносит куда меньше денег, чем реализация офисного блока или квартиры. «Девелоперы стараются строить паркинги по минимально возможным нормативам», — комментирует директор отдела консалтинга Core Group Мария Ревзина.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

В 2005 г. в Москве был утвержден МГСН 1.01-99 «Нормы и правила проектирования планировки и застройки Москвы», устанавливающий требования к обеспеченности объектов машино-местами. Так, для офисных центров, расположенных внутри Садового кольца, необходимо одно машино-место на 70-80 кв. м общей площади объектов, а для бизнес-центров, расположенных за пределами Садового кольца, — одно машино-место на 50-60 кв. м общей площади.

Но даже эти нормы не всегда соблюдаются. «На рынке мало объектов, отвечающих указанным требованиям, особенно если речь идет о Центральном округе», — признает коммерческий директор Nagatino I-Land Сергей Канаев. Девелоперы с легкостью научились обходить требования и минимизировать число парковок в будущем объекте, практически не нарушая букву закона.

«Часто в рамках проекта невозможно (слишком дорого или принципиально невозможно) создать то количество парковочных мест, которое требуется в соответствии с МГСН, — рассказывает партнер GVA Sawyer Эвелина Павловская. — Тогда застройщики вводят в проект тот вид помещений, который согласно нормативам требует меньшего паркинга. Но площади используются так, как более выгодно собственнику». Дарья Афанасьева, замдиректора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle, приводит пример: проект называют не деловым центром, а научно-техническим, поскольку для последнего нормативы по обеспеченности парковкой меньше. Но в дальнейшем помещения будут все равно сдаваться в аренду под офисы.

Еще меньше парковок выделяется для проектов жилых комплексов, особенно экономкласса. Сейчас в этом сегменте норматив одно место на квартиру, в жилье повышенного класса — 1,7, для элитного жилья — два места на квартиру.

«На грани рентабельности»

По словам управляющего директора NAI Весаг Дмитрия Сороколетова, даже для жилья экономкласса одно машино-место в подземном паркинге стоит до 800 000 руб. — это большая сумма для человека, первоочередной задачей которого является выплата ипотеки или ремонт купленной квартиры. «На многоэтажные жилищные комплексы выделяется минимальное количество парковочных мест на улице», — говорит эксперт. Благодаря таким манипуляциям застройщику удастся неплохо сэкономить и повысить отдачу от проекта.

По оценкам Канаева, средняя себестоимость строительства открытого паркинга фактически равна затратам на асфальтирование площадки — \$100-150 за 1 кв. м. «Да, но, если паркинг наземный, под него требуется существенная часть земельного участка», — напоминает Мария Ревзина.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

По расчетам Эвелины Павловской, парковочное место занимает около 25 кв. м с учетом рампы, а если есть развороты, и того больше. Себестоимость 1 кв. м неотопливаемого многоуровневого паркинга, по ее оценке, может составлять около \$450-550, общая себестоимость парковочного места — 350 000-420 000 руб. Сергей Канаев оценивает себестоимость многоярусного паркинга примерно в \$1000 за 1 кв. м. В концерне «Крост» говорят о 40 000 руб. на 1 кв. м (из расчета 35 кв. м на машину) и продажной цене от 90 000 руб. за 1 кв. м.

По словам директора департамента недвижимости концерна «Крост» Марины Резвовой, если грамотно просчитана экономика проекта, затраты могут окупиться еще до полной его реализации. В концерне называют паркинг одним из важнейших элементов инфраструктуры любого объекта недвижимости. «В Wellton Park (75-й квартал р-на Хорошево-Мневники) основной стала концепция подземного города, транспортные потоки которого перемещены под землю, освобождая пространство для жизни и отдыха людей», — говорит Резвова.

Capital Group в МФК «Город столиц» в «Москва-сити» предусмотрела 6-уровневый подземный паркинг более чем на 2000 машино-мест для жителей, арендаторов и посетителей; в МФК «Легенда Цветного» — 3-уровневый на 600 мест, в МФК «Имперский дом» на 65 квартир и офисный блок приходится около 300 машино-мест. «Город столиц» имеет лучший парковочный коэффициент в «Сити» и отличные бизнес-показатели: 60% реализованных жилых апартаментов и 90%-ная заполняемость бизнес-центра», — радуются в компании.

450 000-500 000 руб. в среднем стоит место в наземном многоуровневом паркинге, а место в подземном может обойтись автовладельцу в 1,4-2 млн руб. в зависимости от классности здания, количества машино-мест и уровня сервиса, говорят в «Кросте». Стоимость машино-места в жилом комплексе ИСК «Сити — XXI век» «Лазурный блюз» начинается от 1 млн руб., в комплексе «Янтарный город» — от 1,5 млн руб., в ЖК «Радужный» — от 750 000 руб., приводит примеры руководитель PR-отдела компании Сергей Лядов.

Не меньше проблем возникает и из-за жадности самих москвичей. «Сейчас большинство торговых центров и офисных зданий располагает свободными местами на парковках в любое время. Проблема в том, что они платные, — говорит аналитик отдела исследований Cushman & Wakefield Андрей Малков. — А москвичи не привыкли платить за парковку. В жилых комплексах ситуация хуже, но и там найдутся свободные места в аренду или на продажу». «Людям зачастую проще оставить машину во дворе возле подъезда, чем идти в пусть даже неподалеку расположенный многоуровневый или дорогой подземный паркинг», — добавляет Лядов.

Системный подход

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

«Городские власти могут решить проблему, если будут вести продуманную и взвешенную политику, а не просто введут запрет на парковку на тротуаре», — говорит Дарья Афанасьева. Среди таких мер можно назвать предоставление земли для строительства парковок на безвозмездной основе (это могут быть заброшенные территории и бывшие промзоны), снижение санитарных норм по их размещению рядом с жилыми домами (эти нормы устарели и не отвечают интересам мегаполиса), ведение более продуманной и системной градостроительной политики. Как вариант, предоставление налоговых льгот компаниям, активно строящим паркинги. Или тем, кто в своих проектах предусматривает большее количество парковочных мест, чем заложено законодательно, перечисляют рецепты опрошенные «Ведомостями» эксперты. «Хотя мне кажется, что в первую очередь администрации города следует сфокусироваться на решении проблем общественного транспорта и пробок, а регулировать количество парковочных мест будет рынок», — добавляет Афанасьева.

Однако, по словам Дмитрия Сороколетова, если девелоперов не обязать строить парковки законодательно, они этого делать по своей воле никогда не будут: «На месте паркинга можно возвести куда более выгодный офисный или торговый комплекс. Для того чтобы программа была выполнена, нужно изменить систему распределения земельных участков под застройку». При нынешней стоимости земли строительство отдельно стоящих парковок, не входящих в объект недвижимости, если и окупится, то слишком нескоро. «Сама парковка не является центром притяжения, а если она далеко от такого центра притяжения, то уже мало кому нужна, — объясняет Андрей Малков. — Ситуацию можно немного исправить, построив не парковку, а полноценный гаражный (с отдельными боксами) комплекс, тогда уже он сам становится небольшим центром притяжения, как склад личных вещей».

В настоящее время лишь единицы компаний рассматривают строительство парковок как отдельный бизнес. «Государству надо предложить застройщикам некие экономические выгоды: например, выкупать часть машино-мест по завершении строительства, регулировать цены на гаражи и проч.», — предлагает Дмитрий Сороколетов.

Дарья Афанасьева считает, что город сам должен более активно включаться в строительство парковок, особенно перехватывающих. Пока таковых в Москве единицы, а активности по строительству новых не видно. По крайней мере на деле. На словах власти обещают реанимировать все старые программы и выделить участки под строительство 40 новых перехватывающих парковок. Кроме того, как заявил на пресс-конференции и. о. руководителя департамента дорожно-мостового и инженерного строительства Александр Левченко, власти нашли около сотни мест для паркингов в центре Москвы. Но конкретные участки пока не назывались.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Новое строительство — это не единственный и даже не основной элемент решения проблемы. По словам Алексея Могилы, строительство должно быть вспомогательным фактором в системе, подразумевающей комплексный подход. «Это и наличие разгрузочных парковок, и стимулирование остановки и стоянки машин в центре. Например, оставить машину на 15 минут — одна плата, на полчаса — другая и т. д.», — перечисляет он.

Но пока бумажки с телефонами владельцев по-прежнему украшают лобовые стекла припаркованных у обочин и во дворах автомобилей.

Парковаться везде дорого

таковы результаты проведенного Colliers International исследования условий и стоимости крытых и подземных парковок в сутки и ежемесячно в центральных деловых районах 147 крупнейших городов мира. В топ-10 представлены города Европы, Северной Америки, Азии и Австралии, а также Ближнего Востока.

По показателю месячной стоимости парковки Лондон стал самым дорогим городом мира, заняв первую и вторую строчки рейтинга: в Сити это \$932,99 в месяц, а в западной части города (London West End) — \$873,5. Далее следуют Гонконг — \$744,72, Токио — \$654, Рим — \$615 и Цюрих — \$605,64. Москва оказалась на 42-м месте. Средняя стоимость машино-места на крытой или подземной парковке в бизнес-центрах Москвы в центре города составляет в среднем \$267,30 в месяц.

Самые высокие дневные цены зафиксированы в Абу-Даби (\$55). На 2-м месте — парковки в деловых центрах Осло (\$54,52), за которым следуют Токио (\$54,50), Лондон-Сити (\$52,24) и Сидней (\$51,18). Москва в этом списке занимает 41-е место со стоимостью суточной парковки \$24,62. До кризиса в 2008 г. российская столица занимала 4-е место в рейтинге суточной парковки и 14-е место по стоимости парковки в месяц.

Самая дешевая парковка — в индийских городах Ченнай и Бомбей (около \$0,96 и \$1,07 в день соответственно).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Retail

ИКЕА НЕ ДАСТ ВЗЯТОК

Российский офис ИКЕА не следует правилам шведской компании. Таковы итоги проверки «ИКЕА мос». ИКЕА обещает впредь вести бизнес в России исключительно законными методами, благо в ближайшее время никакого нового строительства не планирует

В пятницу ИКЕА объявила итоги проверки ООО «ИКЕА мос», развивающего сеть торговых центров «Мега». Они оказались неутешительными. «Наша организация сбилась с курса <...> Выявленные системные недостатки в работе нашего подразделения, развивающего торговые центры в России, абсолютно недопустимы», — цитируются в сообщении слова основателя ИКЕА Ингвара Кампрада. Расследование показало, что у торговых комплексов компании есть «ряд серьезных конструктивных недостатков», а торговый центр в Адыгее и вовсе не имел разрешения на ввод в эксплуатацию «в связи с рядом вопросов по прилегающей инфраструктуре». Кроме того, компания обнаружила «недостаточно высокий уровень корпоративного аудита и системы внутреннего контроля» и «признаки существующей в “ИКЕА мос” практики работы с третьими лицами, использующими коррупционные методы работы».

Теперь, следует из заявления компании, российской «ИКЕА мос» и ее новому гендиректору Перу Вендшлагу предстоит работать по «корпоративным стандартам группы ИКЕА», известной своей нетерпимостью к коррупции. Ритейлер намерен провести «корректирующие работы» в торговых зданиях, внедрить системы внутреннего контроля и аудита и «новые стандарты управления».

Но работать по закону и без взяток в России невозможно, уверяет управляющий партнер Management Development Group Дмитрий Потапенко: «Законы в России осознанно пишут так, чтобы их было необходимо нарушать. Кто добровольно переписет закон и отрежет налаженные финансовые потоки?» Потапенко напомнил, что ИКЕА все свои центры в России открывала со скрипом — во многом из-за нежелания «стимулировать получение разрешительной документации».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Из-за «непредсказуемого характера административных процедур в ряде регионов» президент группы IKEA Андерс Дальвиг в 2009 г. заявил о приостановке инвестиций в Россию. За 2010 г. компания не открыла ни одного нового магазина. Начинать строительство новых моллов IKEA не намерена и сейчас, сказал «Ведомостям» Вендшлаг. В следующем году, по его словам, компания хочет открыть построенные, но не запущенные «Меги» в Самаре (построена в 2007 г.) и Уфе.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СБЕРБАНК ПРОДАСТ ПОСЛЕДНЕЕ ИМУЩЕСТВО АЛПИ

«Сбербанк Капитал» в конце декабря продаст на торгах последнее имущество торговой сети АЛПИ. На аукцион выставлено 13 га земли и торговые помещения в Красноярском крае.

Аукцион по продаже единым лотом торговых помещений площадью около 15 тыс. кв. м и земельного участка в 13 га в Красноярском крае пройдет в Российском аукционном доме (РАД) 28 декабря, сообщает РБК Daily. Начальная цена объекта — 113 млн руб. Торги пройдут по голландской системе (на понижение) с шагом в 3 млн руб., минимальная цена продажи — 50 млн руб. Лот входит в состав имущества сети АЛПИ, которое в 2008 году было передано «Сбербанк Капиталу» в уплату долга перед Сбербанком.

В феврале этого года на первых торгах по продаже активов АЛПИ 23 торговых комплекса площадью 340 тыс. кв. м и 224 тыс. кв. м земли на территории Красноярского края, Кемеровской области, Республики Хакасия и Новосибирска были проданы за 3,5 млрд руб. компании «АМК-Фарма», близкой к группе компаний «Регионы», развивающей сеть торговых-развлекательных центров под брендом «Июнь» в Красноярске, Уфе, Череповце, Мытищах, Саратове и Санкт-Петербурге.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

НОВЫЙ УНИВЕРМАГ ОТКРЫЛСЯ НА ЦВЕТНОМ БУЛЬВАРЕ

Универмаг Tsvetnoy Central Market открылся в четверг, 9 декабря, на Цветном бульваре в центре Москвы.

Площадь объекта составляет 36,5 тыс. кв. м. На восьми этажах универмага расположатся магазины, продовольственный рынок-гастроном, кафе, бары и ресторан на крыше. Кроме того, здание оборудовано трехэтажной подземной стоянкой на 387 машиномест.

Универмаг представит серию брендов от среднеценового до сегмента «люкс».

Пятый этаж «Цветного» откроется 17 декабря этого года, шестой - в январе 2011 г., а ресторан на крыше планируется запустить в первой половине 2011 г.

Девелопером универмага является компания RGI International.

«Учитывая архитектуру проекта, большую площадь остекления, мы думаем, что только стоимость строительства составляет не менее \$2 тыс. за кв. м», - рассказала Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International.

По данным самого девелопера проект был обеспечен кредитной линией Сбербанка в \$100 млн. Уровень ставок эксперт оценила в \$700-800 за кв. м, а срок окупаемости - в 7 лет.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Warehouse

НА ЮГЕ РОССИИ ПОСТРОЯТ КРУПНЕЙШИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Российские компании "С-фрут альянс" и "Моссельпром" заявили о своем намерении создать на территории Карачаево-Черкесии крупнейший на юге России логистический центр, который поможет продвижению сельскохозяйственной продукции республики и других субъектов Северного Кавказа на российский рынок, говорится в сообщении пресс-службы главы КЧР. Реализации этого проекта было посвящено совещание, которое провел в пятницу полномочный представитель Президента России в Северо-Кавказском федеральном округе Александр Хлопонин.

"Центр должен заработать в сентябре 2011 года. В реализацию первого этапа проекта компании намерены инвестировать порядка 4 миллиардов рублей. Центр будет создан на территории Урупского района Карачаево-Черкесии, который, по мнению, экспертов наиболее удобен для его реализации", - говорится в сообщении.

По данным пресс-службы, при выборе места для реализации этого проекта учитывалось несколько компонентов. В частности то, что Карачаево-Черкесия - один из регионов-лидеров по производству сельхозпродукции. Как преимущества рассматривались и удачное географическое расположение республики, ее природно-климатические условия, близость к коммуникациям и доступность к дорожной сети, а также готовность главы региона содействовать реализации проекта.

Инвесторы заверяют, что создание логистического центра в Карачаево-Черкесии - это пилотный проект, за которым последует создание аналогичных центров в других республиках Северного Кавказа, говорится в сообщении.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

Regions

ОРИЕНТИРЫ: ОСТАТОЧНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

В уходящем году в Петербурге не было заложено ни одного нового бизнес-центра, торгового комплекса и складского терминала. И благополучного финиша ранее начатых проектов достигли немногие девелоперы. Для стагнирующего рынка это стало безусловным благом. На фоне ограниченного объема нового предложения уровень вакансий в действующих коммерческих комплексах несколько снизился, в том числе за счет прихода крупных арендаторов.

Самые яркие премьеры-2010 случились в торговом секторе. В ноябре на расстоянии нескольких сотен метров друг от друга на пл. Восстания заработали «Стокманн Невский центр» и ТРК Galeria. Оба проекта — классические долгострои, их реализация растянулась на десяток лет и потребовала усилий нескольких сменявших друг друга инвесторов.

В «стотысячнике» от «Стокманна» под торговлю на семи уровнях отведено примерно 41 600 кв. м, из них около 20 000 кв. м занял сам финский инвестор (под универмаг, супермаркет и линейку магазинов). На остальные площади привлечено около 90 арендаторов. Грандиозная Galeria может сравниться по размерам только с окраинными «Мегами»: общая площадь комплекса — 192 000 кв. м; арендаторы расположились на пяти уровнях. Девелопер Galeria, СК «Бриз», вложил в проект более \$500 млн, из которых \$338 млн — кредит Сбербанка, выданный уже в кризис. «Стокманну» его стройка обошлась в 185 млн евро. Арендные ставки, как это принято в последнее время, не разглашаются. По экспертным оценкам, средний ценовой диапазон для операторов составляет \$60-75 за 1 кв. м в месяц.

Среди прочих торговых достижений года — пара ТК районного значения и мебельный центр. Открытие еще одного торгового гиганта, ТРК «Лето» на Пулковском шоссе (184 000 кв. м), откладывается уже который год. Теперь до весны 2011 г.

Средняя доля вакантных площадей в качественных комплексах, по оценке Knight Frank, в конце 2010 г. не превышала 8%. В NAI Весег подсчитали, что профессиональные и удачно расположенные объекты (ТРК «Сенная», «Пик», «Мега-Дыбенко», «Мега-Парнас», «Радуга», «Гранд каньон», «Континент», «Атмосфера») заполнены на 93-98%, в то время как в более спорных «Феличите», «Масштабе», «Пулково-3», «Космополисе» и «Северном молле» этот показатель варьируется от 40 до 70%.

Офисный сектор, по прогнозу Colliers International, расширится по итогам года примерно на 150 000 кв. м, поровну распределенных между объектами классов А и В (это в 1,5 раза

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 декабря, № 161

меньше, чем в 2009 г.). На рынок вышли деловые комплексы, задающие новую планку качества: Quattro Corti с суперсовременным автоматизированным паркингом (9000 кв. м рядом с Исаакиевским собором), «Пулково ской» с финской инженерной начинкой (41 000 кв. м у аэропорта), первая очередь «Технополиса» на Пулковском шоссе (19 400 кв. м), предоставляющего клиентам массу дополнительных услуг, включая поиск партнеров по бизнесу для инновационных фирм.

По данным Jones Lang LaSalle, на конец III квартала уровень вакантных площадей составлял в среднем по рынку 22% (в классе А — 32%). Бизнес-центрам, запущенным в разгар кризиса и заявлявшим ставки ниже среднерыночных, за последние месяцы удалось заметно повысить уровень загрузки и приподнять прайсы. Так, в «Пулково ской» за этот год было сдано около 18 500 кв. м. В результате заполняемость комплекса подросла с 16 до 61% при актуальной средней ставке 1100 руб. за 1 кв. м в месяц. По расчетам Colliers International, чистое поглощение офисных площадей в 2010 г. составит 130 000-140 000 кв. м.

Первые признаки оживления, проявившиеся осенью 2010 г., могут побудить девелоперов к разморозке проектов. Главное — чтобы игроки не переоценили возможности посткризисного спроса.

◆ [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](#)