

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## Office / General

### Офисная осмотрительность

Этот год показал, что интерес девелоперов, а самое главное инвесторов к рынку офисной недвижимости стал просыпаться.

### ВТБ продаст стройки и земли

Банк готов к продаже активов в девелопменте, но процесс не будет быстрым.

## Retail

### Не "Европейские" условия торговли

Торговые комплексы на Киевской и Манежной площадях опустели.

### Ginza Project споет с Григорием Лепсом

в сети караоке-баров.

### Кредиторы хотят банкротить универмаг «Москва»

Как стало известно РБК daily, на прошлой неделе прошло первое заседание кредиторов скандального универмага «Москва», на котором было принято решение о банкротстве компании.

### Сделка по продаже «Мосмарта» затягивается

Владелец торговой сети «Мосмарт» компания «Сбербанк-Капитал» никак не может выбрать

### Лом концепций

2010 год обещает стать рекордным по объему введенных торговых площадей в Москве: прирост предложения может составить 1,2 – 1,3 млн кв. м, на четверть превысив показатель 2009 года.

### «Магнит» открыл 2 гипермаркета в регионах

15 декабря состоялись открытия двух гипермаркетов «Магнит» - в городе Шахты Ростовской области и Кинешма Ивановской.

### Kesko прижился в России

Продажи Kesko Group в ноябре 2010 г. составили 763,36 млн. евро. Рост составил 10,7%.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## Hotel

### Hilton откроет 8 гостиниц до 2014 г.

В настоящее время компания Hilton Worldwide открыла 3 гостиницы: в Москве Hilton Moscow Leningradskaya, в Перми Hilton Garden Inn Perm и месяц назад в Новосибирске Doubletree by Hilton, Novosibirsk.

### Группа Worldhotels открывает свой первый офис продаж в России

Одна из ведущих международных групп независимых отелей Worldhotels открывает свой первый офис продаж в Москве.

## Regions

### Итоги года в Петербурге: Наследие без покупателей

Смольный начал распродажу федеральных памятников. Первый опыт не очень удачен: из шести выставленных на торги объектов реализовано лишь два.

### Итоги года в Петербурге: Лицом к арендатору

Судя по обострившейся конкуренции за лучшие торговые помещения, потребительский рынок выходит из кризиса. Наибольшую активность проявляют торговцы одеждой и общепит.

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

16 декабря, № 163

## Offices / General

### ОФИСНАЯ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ

Этот год показал, что интерес девелоперов, а самое главное инвесторов к рынку офисной недвижимости стал просыпаться. Спрос на офисные площади демонстрировал рост, причем наиболее востребованными оказались офисы класса А. Очевидно, что офисный сегмент коммерческой недвижимости вошел в фазу стабилизации. Об этом свидетельствует в первую очередь восстановление объема купленных и арендованных качественных офисных помещений.

По данным компании Colliers International, в Москве уже за первые три квартала этого года было куплено и взято в аренду на миллион кв.м больше, чем за весь 2009. Постепенно на рынок возвращаются и западные арендаторы, первыми ушедшие с рынка во время кризиса. Сегодня, как отмечают брокеры, и российские, и западные арендаторы одинаково активны. По данным Colliers International, площадь запрашиваемых помещений варьируется от 2 до 10-20 тыс. кв. м. Впервые за последние 1,5 года было заключено несколько крупных сделок аренды площадью свыше 15 000 кв. м. Это аренда Nordstar Tower компанией ТНК БП и аренда 17 859 кв.м БП Западные ворота компанией «Евраз Групп». Также есть несколько крупных покупок. В частности стало известно, что БЦ «Домников» покупается двумя компаниями – 2/3 комплекса приобретает аффилированная с РЖД управляющая компания «РВМ Капитал», а оставшиеся 26 тыс. кв. м планирует приобрести Росбанк. Впрочем, хотя объем сделки достаточно велик, явно речь идет о покупке под себя. Нельзя не заметить, что появление нескольких собственников автоматически понижает класс здания. Кроме того Horus Capital ведет переговоры с ФК «Открытие» о продаже оставшихся пяти бизнес-центров девелопера – «Фабрика Станиславского», «Гамма», «Авион», «Кругозор» и «Лефорт», которые заложены по кредиту немецкому Aarealbank (около \$600 млн.). Увеличение объемов поглощения привело к сокращению доли вакантных площадей на офисном рынке. Так, если в конце 2009 г. уровень вакантных помещений составлял 20,9% в бизнес-центрах класса А и 16,9% в офисных зданиях класса В, то к концу III квартала 2010 г. он снизился до 14,3% и 11,6% соответственно.

На заполнение офисных площадей повлиял и тот факт, что весь этот год сокращался уровень завершеного строительства. Так по оценке Дмитрия Киритопуло, первого заместителя генерального директора компании Central Properties, за весь 2010 год на рынок выйдет порядка

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

900 – 1000 тысяч кв. м, в то время как в 2009 году введено в эксплуатацию было по разным оценкам более 1 600 тысяч кв.м. Все это привело к повышению ставок аренды, рост которых был отмечен к концу третьего квартала 2010 г. по сравнению с 2009 г., а также по сравнению с первым кварталом 2010 г. За год ставки выросли в среднем на 7%, по наиболее удачным проектам на 10-12%. Сегодня, по данным KR Properties, арендные ставки внутри Садового кольца для класса А варьируются в диапазоне \$600-700, класса В – \$400-500. В районе ТТК эти цифры для класса А - \$500-600, для класса В - \$350-450.

Наметившийся дефицит площадей оказался только на руку девелоперам. Так, как признается Дмитрий Киритопуло, за счет снижения конкуренции его компании удалось успешно за довольно короткий промежуток времени завершить реализацию бизнес-центра «Павловский», достигнув более 90% заполняемости к сентябрю 2010 г. (объект был введен в эксплуатацию в феврале 2010г.).

В 2010 г. отмечалось улучшение ситуации на строительном рынке, что проявлялось в возобновлении работ на ранее «замороженных» проектах. В частности, снова активность продемонстрировали «Олимпия Парк», «Метрополия», Оружейный 41, Нагатино i-Land, Skyline, Валовая 24, МФК в Олимпийском проезде.

За последнее время были введены в эксплуатацию: оставшиеся 3 офисных здания 1-ой очереди технопарка «Nagatino i-Land», БЦ «Preo 8» на Преображенской пл., БЦ «Marr Plaza». Также была проведена реконструкция нескольких зданий Mirland BC. Кроме этого было объявлено о возобновлении активной маркетинговой кампании проекта «K2 Бизнес-парк» на 2 км Калужского шоссе. Начало строительства первой фазы проекта намечено на весну 2011 г. В 2010 году девелоперы активно практиковали и планировали реновацию офисных объектов. Так MR Group собирается провести реконцепцию БЦ на Головинском ш. общей площадью 370 тыс. кв. м. В рамках реализации первой очереди в 130 тыс. кв. м решено изменить функциональное назначение площадей — 55 тыс. кв. м планируется отдать под торговый центр. Стоит отметить, что соинвесторы – «Мосстройреконструкция» и Central Properties вышли из проекта. По мнению экспертов, это означает, что при всех позитивных тенденциях заканчивающегося года ликвидность офисной недвижимости остается под вопросом. Девелоперы вынуждены перепрофилировать часть офисов в торговые и гостиничные площади, чтобы повысить доходность проекта.

Стоит отметить, что порядка 60% новых объектов, вышедших на московский рынок в 2010 году,

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

относятся к классу А. Соответственно объем объектов В класса составил порядка 40%. Это соотношение можно считать переломным за последние два года, обычно больше строили В класс.

Для московского рынка довольно насыщенным оказался последний квартал этого года. В октябре новым мэром столицы был назначен Сергей Собянин, и его инициативы заставили участников рынка задуматься о смене стратегии. В частности, речь идет о запрете на строительство офисов в пределах ТТК. «Если широко обсуждаемое сегодня постановление правительства Москвы о запрете строительства новых бизнес-центров в пределах ТТК войдет в силу, это окажет существенное влияние на московский рынок офисной недвижимости. Во-первых, возрастут темпы сдачи в аренду офисных помещений внутри Садового кольца и ТТК, что приведет к быстрому восстановлению сегмента офисов класса «А». Во-вторых, усилятся позиции существующих объектов за пределами ТТК, интерес к которым приведет к увеличению спроса на вакантные площади», — замечает Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group.

Главной тенденцией 2010 года стало уверенное восстановление рынка. Снова наметился рост арендных ставок, сокращается количество вакантных площадей. Об оживлении рынка говорит также возобновление реализации замороженных в кризис проектов. При этом спекулятивные сделки сегодня крайне редки. Участники рынка сегодня стали гораздо осторожней. Возможно, именно осмотрительность позволит многим закончить 2010 год в плюсе.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ВТБ ПРОДАСТ СТРОЙКИ И ЗЕМЛИ

Банк готов к продаже активов в девелопменте, но процесс не будет быстрым, заявляет Костин

ВТБ готов к продаже активов девелопменте, но процесс не будет быстрым, сообщил президент-председатель правления ВТБ Андрей Костин в ходе интернет-конференции в среду.

"У нас есть активы, известные, такие как "Детский мир", которые могут быть проданы и сегодня, но по цене, которая нас не удовлетворяет. Спрос может появляться. Мы будем гибкими. Я не думаю, что мы сможем продать в 2011 году все активы (девелоперские - прим. ИФ-АФИ)", - заявил он.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

А.Костин добавил, что ВТБ вынужденно входил в ряд девелоперских проектов, в частности, в "Систему-Галс". Контроль над "Системой-Галс", столкнувшейся со значительными финансовыми трудностями из-за кризиса, перешел от АФК "Системы" к ВТБ на условиях реструктуризации долга. В 2009 году банк в два этапа приобрел 51,24% акций "Системы-Галс" за 60 рублей.

В начале декабря АФК "Система" полностью вышла из акционеров "Системы-Галс", продав 27,6% акций компаниям Blairwood Ltd и Stoneflower Ltd. По данным знакомых со сделкой источников, эти компании являются дружественными с ВТБ структурами.

Помимо "Системы-Галс" ВТБ, по словам А.Костина, напрямую владеет землями в районе Рублевского шоссе. Как сообщалось, в кризис 1200 га земли перешли в собственность банка после реализации залога по кредиту "ОПК Девелопмент" сенатора Сергея Пугачева.

По всем остальным девелоперским активам банк, по словам главы ВТБ, является главным кредитором. "Считаем, что в 5-7 лет можем полностью вернуть кредитные средства", - добавил банкир.

А.Костин также сказал, что ВТБ, "возможно, приобретет пакет до 20 процентов компании "Дон-Строй".

Ранее сообщалось, что ВТБ планирует приобрести 20% акций "Дон-Строй инвеста" (консолидирует бизнес "Дон-Строя" по строительству жилья). Долг этой компании перед ВТБ оценивается в 80 млрд рублей.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## Retail

### НЕ "ЕВРОПЕЙСКИЕ" УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ

Торговые комплексы на Киевской и Манежной площадях опустели

Продолжающиеся с субботы уличные беспорядки лишили покупателей магазины, расположенные на Манежной площади и площади Киевского вокзала. Торговые центры "Охотный ряд" и "Европейский", которые в последние две-три недели декабря делают около 25% годовой выручки, вынуждены закрываться в 16-18 часов вечера.

Представитель бизнесменов Года Нисанова и Зараха Илиева (владеют торгово-развлекательным центром "Европейский") Надежда Спиридонова сообщила, что вчера центр работал до 18.00. По ее словам, такое распоряжение руководства объясняется временным закрытием станции метро "Киевская": арендаторы "Европейского" посчитали, что покупательского потока до конца дня уже не будет. "В течение дня усиленную безопасность людей обеспечивала внутренняя служба безопасности, которая взаимодействовала с сотрудниками МВД и ГУВД Москвы",— добавила госпожа Спиридонова.

Как рассказали "Ъ" в магазине Sela, расположенном в "Европейском", ближе к концу дня по громкоговорителю объявили о грядущей эвакуации посетителей и персонала, а после этого представители администрации торгцентра дополнительно обзвонили все магазины комплекса. Но так как о грядущей акции стало известно заранее, покупателей в торговом центре было и так немного. В магазине Pull & Bear "Ъ" сообщили, что выручка за дневное время работы не превысила 10 тыс. руб., хотя в обычные дни к шести часам вечера бывает в три раза больше. "Еще почти столько же наторговываем за вечер",— добавил сотрудник магазина. "У нас весь день было пусто,— признается менеджер ресторана Fridays.— Во время бизнес-ланча было занято всего четыре столика, хотя обычно свободных мест не бывает". В предыдущие дни, по словам менеджера, зал был полон. В магазине Stradivarius говорят, что посетителей в комплексе было на 50-60% меньше, чем в обычный будний день. "Выручки почти не было — центр был полупустым",— сетует сотрудник магазина Colin's.

"Посетителей в нашем кинотеатре в "Европейском" было намного меньше, чем обычно, но чего-то подобного мы и ожидали",— признался гендиректор сети "Формула кино" Андрей Терешок.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

"Два наших ресторана в связи с событиями на площади выполнили план всего на 10%, также заранее заказанные три банкета были отменены", — сообщила руководитель PR-департамента "Фуд Сервис Капитал" (рестораны Goodman, "Филимонова и Янкель") Светлана Сергееenkova. "Обычно с 18.00 до 23.00 у нас увеличивается трафик, но, поскольку среда не самый активный день недели в плане покупок, для нас это не критично. Если это разовая акция, как было заявлено, для нас не будет ущерба", — заверили в X5 Retail Group (в "Европейском" арендует площадь под магазин "Перекресток").

Со схожими проблемами столкнулся и торговый центр "Охотный ряд" на Манежной площади в субботу и понедельник. Как рассказал "Ъ" управляющий комплексом Андрей Сухов, в субботу покупателей внутри комплекса было даже больше, поскольку многие переждали там уличные беспорядки. Данных по продажам ритейлеров у него нет, но он предполагает, что наибольшим спросом могли пользоваться рестораны и кафе. В понедельник же, по словам господина Сухова, центр был закрыт с 16 до 22 часов. Управляющий уверяет, что в последующие дни посещаемость объекта была стабильной, в том числе и вчера.

Однако ритейлеры, работающие в "Охотном ряду", ощутили падение продаж. В магазине Terranova констатировали, что за последние несколько дней покупателей стало намного меньше: "Народа нет". По словам пресс-секретаря сети "Седьмой континент" Влады Барановой, супермаркет в "Охотном ряду" не работал два часа в субботу и три с половиной часа в понедельник, но потери по выручке "незначительные". Как отмечает гендиректор сети "Теремок — Русские блины" Михаил Гончаров, "такие ситуации бывали неоднократно, поэтому отношение к ним как к плохой погоде". Примерная выручка точки за день составляет примерно 150 тыс. руб., соответственно, за пять часов компания потеряла примерно 20 тыс. руб., подсчитал господин Гончаров.

В других торговых центрах столицы ситуация была стабильной. Управляющий торговый центром "Атриум" около Курского вокзала Дмитрий Степовой заявил "Ъ", что в его объекте число посетителей достаточно высокое. О том же говорят и в компаниях Capital Group и "Ташир", управляющих торговыми комплексами за пределами центра.

Один из собеседников "Ъ" полагает, что если беспорядки затянутся, то магазины в центре Москвы могут понести серьезные убытки, поскольку примерно 25% годовой выручки делается в последние две-три недели декабря. Как подсчитал директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила, часовая выручка всех операторов



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

"Европейского" составляет 3,94 млн руб., а в "Охотном ряду" — 1,37 млн руб. с учетом декабрьской надбавки. Таким образом, совокупные потери могли составить уже около 32 млн руб. "Если власти и СМИ не будут сеять панику и нагнетать обстановку, то бизнес отделается небольшими потерями,— рассуждает господин Сухов.— Иначе убытки могут быть оказаться существенными". По его словам, никаких штрафов арендаторы за временное закрытие объектов требовать не могут, поскольку это форс-мажорные обстоятельства.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## GINZA PROJECT СПОЕТ С ГРИГОРИЕМ ЛЕПСОМ

в сети караоке-баров

Ресторанная группа Ginza Project, певец Григорий Лепс и совладелец "Русской медиагруппы" Сергей Кожевников открыли в Москве караоке-бар Leps Bar. Если заведение окажется успешным, партнеры планируют запустить сеть из 10-20 ресторанов в Москве и регионах. Инвестиции оцениваются в размере \$20-40 млн. Ginza Project давно работает со звездами: группа уже открыла рестораны с Ксенией Собчак, Тиной Канделаки, Иваном Ургантом, Александром Цекало и братьями Крестовскими из группы Uma2rman.

В начале декабря в Москве в тестовом режиме начал работать караоке-бар Leps Bar. Инвестиции в его открытие достигли почти \$2 млн, сообщил "Ъ" один из совладельцев бара Григорий Лепс. Средний чек в Leps Bar — 1,2-1,3 тыс. руб. По словам певца, его партнерами по этому проекту выступает Ginza Project и совладелец и гендиректор ЗАО "Русская медиагруппа" (радиостанции "Русское радио", "Хит FM", Maxim и др.) Сергей Кожевников. Представитель "Русской медиагруппы" Дарья Лаупер сообщила, что господин Кожевников — друг Григория Лепса и помогает в этом проекте лишь советами по креативной части. В случае успешности первого заведения партнеры планируют открыть от 10 до 20 баров — не только в Москве, но и в крупных городах страны, уточнил господин Лепс. Первые Leps Bar могут также открыться в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Сочи. Совладелец Ginza Project Дмитрий Сергеев подтвердил эту информацию. Исходя из заявленного объема инвестиций в первое заведение, вложения в создание сети могут составить \$20-40 млн. Господин Сергеев добавил, что рассчитывает окупить инвестиции в каждое заведение за два-два с половиной года.

Партнеры не раскрывают ни свои доли в проекте, ни источники финансирования. Впрочем, один

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

из рестораторов, работающих с Ginza Project, уверен, что компания будет развивать Leps Bar за счет кредитов и реинвестирования части прибыли от уже действующих заведений сети.

Ginza Project владеет 83 ресторанами в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Нью-Йорке (бренды Ginza, "Пиво-Воды", "Япоша" и др.). Совладельцы — Дмитрий Сергеев и Вадим Лапин. Финансовые показатели не раскрываются. По данным "ВТБ Капитала", в 2009 году доля Ginza по числу заведений на московском ресторанном рынке достигала 3%, у лидера "Росинтер Ресторантс" — 19%.

Директор ресторана Mansion Александр Гаврилов отмечает, что популярность караоке-баров особенно высока в регионах, но там нет заведений с хорошо продуманной концепцией. По его мнению, сегмент, в котором планирует работать Leps Bar (средний чек — \$40-50), в кризис почти не пострадал. Слова господина Гаврилова подтверждают данные "ВТБ Капитала" — в 2009 году выручка заведений со средним чеком до \$70 сократилась всего на 15%, в то время как в дорогих ресторанах (чек — свыше \$70) этот показатель снизился на 40%. По итогам 2010 года оборот всего ресторанного рынка в России достигнет 411 млрд руб., из них 240 млрд руб. придется на демократичный сегмент, прогнозирует "ВТБ Капитал".

Партнерство с Григорием Лепсом — не первый ресторанный проект, который Ginza Project запускает совместно со звездами. Кроме сети "Бублик" и ресторана "Твербуль", созданных вместе с Ксенией Собчак, компании принадлежат рестораны "The Сад" (совместно с телеведущими Иваном Ургантом и Александром Цекало), "Тинатин" (Тина Канделаки) и "Джон-Джоли" (братья Крестовские, группа Uma2rman). Партнерства со звездами рестораторы заключают больше для создания имиджа, чем для заработка, считает Александр Гаврилов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## КРЕДИТОРЫ ХОТЯТ БАНКРОТИТЬ УНИВЕРМАГ «МОСКВА»

Как стало известно РБК daily, на прошлой неделе прошло первое заседание кредиторов скандального универмага «Москва», на котором было принято решение о банкротстве компании. Миноритарный акционер Дмитрий Ульяницкий утверждает, что собрание проведено незаконно, так как на нем не присутствовал временный управляющий. Основной владелец «Москвы»

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

Григорий Рабинович, в свою очередь, требует смены управляющего и продолжения переговоров с кредиторами.

В мае 2010 года в ОАО «Универмаг «Москва» была введена процедура наблюдения по иску о банкротстве от индивидуального предпринимателя Ларисы Жарехиной, которой компания задолжала около 14 млн руб. Общая задолженность «Москвы», согласно реестру кредиторов, составляет 1,3 млрд руб. Из них 850 млн руб. компания должна латвийскому Parex Bank.

Вчера в Арбитражный суд Москвы были переданы протоколы первого собрания кредиторов универмага «Москва», рассказал РБК daily адвокат «Юков, Хренов и Партнеры» Дмитрий Лобачев, представляющий интересы Parex Bank. На собрании было принято решение о банкротстве управляющей компании. «Со стороны кредиторов не поступало предложений о ее финансовом оздоровлении», — уточнил адвокат.

По его словам, один из акционеров «Москвы» Дмитрий Ульяницкий (его структурам принадлежит 10% акций) пытался сорвать собрание кредиторов. «Первое собрание было созвано временным управляющим, но когда кредиторы явились в указанное место, оказалось, что он сам не явился, а доступ в помещение невозможен: это было здание РАН, где строгий пропускной режим, — рассказал г-н Лобачев. — Но собрание все-таки состоялось — в месте нахождения должника, как того требует закон, то есть в самом универмаге «Москва». Как утверждает адвокат, на собрании был кворум: у явившихся кредиторов было 64% голосов, в том числе 62% у Parex Bank.

Кредиторы хотят сменить управляющего, поскольку его действия противоречат их интересам, говорит г-н Лобачев. 23 декабря в арбитражном суде состоится заседание, на котором будет назначен новый арбитражный управляющий и все последующие процедуры в рамках банкротства «Москвы».

Однако Дмитрий Ульяницкий утверждает, что решения кредиторов незаконны и в суде их будет легко оспорить: «Первое собрание кредиторов может провести только временный управляющий, — заявил он РБК daily. — Собрание было назначено на 10 декабря, но не состоялось, поскольку временный управляющий попал в больницу».

Исполнительный директор юридического бюро «Падва и Эпштейн» Павел Герасимов подтверждает, что собрание кредиторов может быть признано недействительным на том основании, что оно проводилось не по месту его созыва и на нем не было временного управляющего. По его мнению, г-н Ульяницкий хочет обжаловать результаты собрания, чтобы затянуть процедуру банкротства.

Однако миноритарный акционер, наоборот, обещает добиваться банкротства «Москвы» и не допустить мирового соглашения, на котором настаивает основной владелец компании Григорий Рабинович (80% акций).

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

Как передал РБК daily представитель г-на Рабиновича Андрей Левунин, для акционеров универмага наиболее предпочтительно заключить со всеми кредиторами мировое соглашение и прекратить процедуру банкротства. «Все кредиторам был предложен проект мирового соглашения, — говорит он. — Срок полного погашения задолженности — до пяти лет». При этом г-н Левунин посетовал, что в настоящий момент у компании нет юридической возможности согласовать мировую.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## СДЕЛКА ПО ПРОДАЖЕ «МОСМАРТА» ЗАТЯГИВАЕТСЯ

Владелец торговой сети «Мосмарт» компания «Сбербанк-Капитал» никак не может выбрать покупателя на свой проблемный актив. К уже известным претендентам — «Ашану», «Вестеру» и X5 Retail Group — присоединился «Седьмой континент». Именно он, по мнению участников рынка, может стать новым хозяином «Мосмарта». Несмотря на то что «Ашан» предлагает самую привлекательную цену, российский покупатель обеспечит оперативность при расплате и закрытии сделки, объясняют источники РБК daily. Это соответствует задаче Сбербанка как можно скорее выйти из неудачного бизнеса.

Как рассказал РБК daily источник, знакомый с ходом переговоров между «Сбербанк-Капиталом» и потенциальными покупателями «Мосмарта», с начала декабря они перестали развиваться гармонично. Банк получил ряд предложений еще в начале ноября и до сих пор не может сделать выбор, хотя достижение соглашения было намечено на начало декабря. «Основная цель продавца — максимально быстро продать свой проблемный актив, пока он не признан банкротом, поэтому главный акцент сделан не на сумме сделки», — утверждает собеседник. В этом случае оперативность могут обеспечить лишь отечественные ритейлеры.

Среди претендентов на «Мосмарт» из российских компаний — X5 Retail Group и «Вестер». Последний хочет получить лишь три магазина, расположенных в регионах. Всего на продажу выставлено четыре торговых центра площадью 130 тыс. кв. м в Москве, а также 12 магазинов в регионах. «X5 первоначально хотела купить все площади «Мосмарта», но буквально вчера ритейлер закрыл сделку по «Копейке», и теперь у него вряд ли есть свободные средства еще на одну покупку», — отмечает источник.

По его данным, к переговорам по «Мосмарту» присоединился также «Седьмой континент». Эту информацию подтвердили два топ-менеджера крупных продуктовых сетей. Сам «Седьмой

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

континент» отрицает свой интерес к сделке. Однако, по мнению участников рынка, именно эта сеть — наиболее вероятный претендент на «Мосмарт».

Между тем наилучшее предложение по цене остается за «Ашаном», знают источники. Правда, эта сеть не заинтересована быстро проводить сделку, добавляют они. Французы не комментируют информацию. В Сбербанке и «Мосмарте» также предпочитают не говорить о переговорах с потенциальными покупателями.

Стоимость «Мосмарта» без учета долга аналитик Deutsche Bank Наталья Смирнова оценивает на уровне 5 млрд руб. По ее мнению, дисконт при продаже может достигнуть 20%, тогда сумма сделки снизится до 4 млрд руб.

Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила оценивает стоимость всех активов «Мосмарта» приблизительно в 250 млн долл. «С точки зрения инвестиционной привлекательности московские объекты стоят на первом месте, так как находятся в собственности, — отмечает он. — Подмосковные объекты — гипермаркеты либо супермаркеты, расположенные в торговых центрах, будут интересны любой компании, которая работает в этих форматах. Единственная проблема в том, что они находятся в долгосрочной аренде, что может существенно повлиять на сумму сделки».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ЛОМ КОНЦЕПЦИЙ

2010 год обещает стать рекордным по объему введенных торговых площадей в Москве: прирост предложения может составить 1,2 – 1,3 млн кв. м, на четверть превысив показатель 2009 года. Тем не менее продолжается «классовое» расслоение торговых объектов. Неудачные и непродуманные теряют арендаторов и покупателей, которые все более разборчивы и выбирают лучшее.

### Есть вакансии

Стабилизация экономической ситуации в стране и рост потребительского спроса позволили ритейлерам возобновить и начать расширять деятельность. Эксперты констатируют, что в 2010 году ритейлеры стали открывать магазины в форматах меньшего размера, чем до кризиса, обеспечивая объем продаж, сопоставимый с магазинами большого формата. Кроме того, как отмечает Олеся Черданцева, руководитель отдела аналитики рынков торговой недвижимости и инвестиций Jones Lang LaSalle, арендаторы стали внимательнее отслеживать

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

успешность своих магазинов, и в случае снижения посещаемости и выручки, стремятся договариваться о скидках на арендные ставки. Основной тенденцией стала ориентация арендаторов на качественные торговые центры с хорошо проработанной концепцией. «При выборе торгового комплекса ритейлеры хотят понимать, в чем его уникальность, что отличает его от других торговых центров» – говорит Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International. Впрочем, главная уникальность, которая интересует ритейлеров, это посещаемость торгового центра.

По мере того, как рынок начал оживать, доля свободных площадей сократилась с 11% во II квартале до 7% в III квартале 2010 года. Эксперты «НДВ-Недвижимости» отмечают увеличивающуюся дифференциацию объектов. С одной стороны торговые центры с выгодным расположением и грамотной концепцией, полностью заполненные и с высокой посещаемостью. С другой – неудачно расположенные, со слабой концепцией и 30–40% долей вакантных площадей. Сюда арендаторы придут только после того, как закончится более качественное предложение.

## На процентах

По данным компании Cushman&Wakefield, нынешний уровень ставок аренды приравнивается к показателям первого полугодия 2007 года (в галереях качественных торговых центров \$2,2 тыс. за кв. м в год), на 8,3% ниже ставок первого полугодия 2009 года, на 21,4% – меньше ставок II-го полугодия 2008 года, и на 31,3% – ниже уровня ставок I-го полугодия 2008 года. Рост спроса на качественные торговые помещения в Москве в 2010 году способствовал пересмотру коммерческих условий для арендаторов. По данным компании Colliers International, если в 2009 году преобладала схема оплаты аренды как процента с оборота при низкой или нулевой фиксированной части, то в течение 2010 года фикс увеличивался. Кроме того, в успешных торговых комплексах остались в прошлом такие льготы для арендаторов, как отделка помещения за счет собственника здания, бесплатное пользование им в течение 1-2 месяцев, включение в ставку аренды эксплуатационных расходов и коммунальных платежей и другие преференции.

В 2011 году, по данным компании NAI Весаг, рост ставок аренды на наиболее ликвидные площади составит 10-15%. Последней тенденцией в сфере арендных платежей называют «step-ment» – ступенчатое увеличение арендной ставки. Принцип этой оплаты заключается в том, что в первый год арендатор платит минимальную ставку, на второй год – ставка чуть увеличивается, причем увеличение не всегда привязывается к проценту, и может составлять

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

некую константу в долларах по курсу и другое, «step rent» может быть растянут на три года и больше. «Эту схему применяют для любого типа арендатора. Как правило, если арендатор снимает меньше 100 кв.м., то ему труднее получить от арендодателя такие условия, тем не менее, бывают и исключения. Данная схема выгодна как арендаторам – тем, что сэкономленную на арендной ставке сумму он потратит на маркетинговый бюджет, так и собственникам» – комментирует Красильников Илья, ведущий специалист по работе с брендами NAI Весаг. Несмотря на то, что российские собственники всегда стремятся к максимальной и постоянной прибыли с каждого квадратного метра своего объекта, схема step-rent для них также выгодна, поскольку арендатор будет усиливать рекламу своего магазина, и в целом генерировать покупательский поток в торговый центр, считают эксперты.

## Пещера приключений

2009 года стал переломным в отношении к концепции объекта. Поэтому ТЦ, которые открывались в 2010 году, отнеслись к этому гораздо серьезнее. Так, в июне на Каширском шоссе открылся ТРЦ Vegas (Crocus Group), общая площадь которого составляет 390 тыс. кв.м. Андрей Панфилов, директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании RRG: «Помимо того, что ТРЦ «Вегас» – проект крупного формата, его основным преимуществом является развлекательная составляющая». Это 18-метровое колесо обозрения под крышей, башня падения в центр ледовой арены, кинотеатр 5D, скалодром, «Пещера приключений», четырехэтажный лабиринт, мото и автодром, инновационные видеоигры.

Также крупнейшим из введенных в 2010 году торговых объектов стал ТРЦ «Рио» в г. Реутов, общей площадью около 175 тыс. кв.м. Эксперты считают, что данный проект стартовал удачно. На момент сдачи в эксплуатацию торгово-развлекательный центр был полностью сдан в аренду. А в конце ноября открылся еще один знаковый проект, на который эксперты возлагают большие надежды, – это ТРЦ «Гагаринский», реализуемый совместно с группой Auchan и Московским станкостроительным заводом имени С. Орджоникидзе, общая площадь – 200 тыс. кв.м, GLA – 70 тыс. кв.м. В декабре компания AFI Development планирует открыть ТРЦ Mall of Russia, являющийся частью центрального ядра ММДЦ «Москва-Сити». Кроме перечисленных проектов, до конца года заявлены к открытию еще по меньшей мере пять торговых объектов. По данным компании Knight Frank, ввод некоторых из них может быть перенесен, но в случае их открытия в срок прирост предложения в IV квартале составит почти 600 тыс. кв.м.

Кризис заставил задуматься девелоперов и инвесторов о стратегии своего развития – они стали

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

действовать более точно, но гораздо эффективнее. Например, открытый в апреле 2010 года в Северном Бутово ТЦ «Вива» общей площадью 32 тыс. кв. м. «Его конкурентное преимущество состоит в том, что он открылся в зоне охвата 300 тыс. человек, где до него не было ни одного профессионального торгового объекта» – отмечает Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International. Кроме того, добавляет эксперт, девелопер и брокер собрал сильный пул якорных арендаторов, в том числе продуктовый гипермаркет, гипермаркет бытовой техники MediaMarkt.

## Ритейлеры

В 2010 году в Москву активно продолжали приходить международные ритейлеры. «Причиной этому послужил, как ни странно, мировой финансовый кризис, поменявший «входные условия» для ритейлеров в лучшую сторону: значительно сократились ставки аренды, уменьшился объем начальных инвестиций» – комментирует Андрей Панфилов, директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании RRG. Благодаря этому готовящиеся к выходу на рынок еще в 2005-2006 годах международные сети смогли открыть свои первые представительства в России в начале 2009 года и закрепить успех в 2010 году: H&M, River Island, Ipekyol, New look, Bebe, Gap.

В 2010 году свои первые магазины открыли Uniqlo, Miss Selfridge, Converse, Kiabi, Coeur de Lion, Steve Madden, Payless и другие. Наибольшего внимания заслуживает появление на российском рынке торговой марки Uniqlo, японской сети одежды, первый магазин которой весной открылся в ТРЦ "Атриум", второй – в конце ноября в ТРЦ "Мега Белая Дача". Весной 2010 года Uniqlo откроется в Mall of Russia, переговоры об аренде еще не завершены. Этот ритейлер планирует продолжить активное развитие в России и в перспективе способен оказать серьезную конкуренцию крупнейшим одежным сетям, представленным на рынке, считают эксперты. В кризисный и послекризисный период отмечается сдвиг спроса в более низкие ценовые сегменты, поэтому комфортнее всего на протяжении этого года чувствовали себя компании, работающие в формате дискаунтеров, отмечают эксперты. В качестве примера можно привести сеть DIY-гипермаркетов "Наш дом", где товары на 15-20% дешевле, чем у конкурентов. «Несмотря на то, что средний чек в кризисные месяцы уменьшился, падения дохода за этот период сеть не ощутила, так как количество ее посетителей возросло за счет увеличения целевой аудитории» – комментирует Виталий Ефимкин, вице-президент ГК "Ташир", которой принадлежит сеть. По данным компании Jones Lang LaSalle, в 2010 состоялось возвращение некоторых уходивших с московского рынка брендов, а также появления нескольких новых. Американская сеть кофеен Dunkin' Donuts снова начала свою работу на столичном рынке в этом году. Итальянский ритейлер Diesel вернется на рынок – сначала в рамках мультибрендового



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

шоу-рума Li-Lu, а затем и в монобрендовых магазинах в Москве и региональных городах. Ритейлеры также продолжают отзываться свои франшизы и начинают работать напрямую.

## Инвестиции

По данным компании Nai Besar, объем инвестиций в торговую недвижимость за 2010 год составил около \$210 млн. Согласно данным компании Jones Lang LaSalle, в секторе торговой недвижимости динамика объемов инвестиций в первом полугодии 2010 года увеличилась примерно на 160% по сравнению с 2009 годом. Ставки капитализации для объектов «прайм» находятся на уровне 11% для торговых объектов. По данным компании RRG, средневзвешенные цены продажи объектов внутри Садового кольца составляют, на конец 2010 года, \$14,5 тыс. за кв. м, что на 5% дешевле относительно аналогичного периода 2009 года. А цены продажи объектов за пределами Садового кольца – \$4,57 тыс. за кв. м, что на 0,1% дешевле относительно 2009 года. Доходность объектов в Москве все еще существенно превышает аналогичные показатели других столиц мира, и стабилизация ставок аренды побудила иностранных инвесторов вернуться на рынок, заняв наблюдательную позицию. Иностранные инвестфонды готовы рассматривать только качественные объекты по ставке капитализации не ниже 9%, при этом бюджет покупки не превышает \$30-40 млн. «В 2010 году покупатели наиболее активно вели поиск объектов с доходностью 12-13% для качественных готовых объектов, заполненных арендаторами, и 16-17% – для объектов недостроенных, которые интересны с потенциальной точки зрения, но нуждаются в дофинансировании. Наименее ликвидными являлись объекты со стоимостью свыше \$150 млн – такие первоклассные объекты не попадают на рынок, а предлагаются точечно» – комментирует Илья Шуравин, Партнер S. A. Ricci / King Sturge. В текущем году особенно крупных и значимых сделок в торговом сегменте на открытом рынке эксперты не отмечают. Предложения, которые выставляют на рынок владельцы торговой недвижимости – в первую очередь не устраивают потенциальных покупателей по ставкам капитализации, а условия, которые могли бы устроить инвесторов, уже не кажутся приемлемыми продавцам. «По моему мнению, такая ситуация стала следствием не самого кризиса, а выхода рынка торговой недвижимости из кризиса: цены и ставки в 2010 году пребывают в стабильном состоянии и по отдельным наиболее успешным проектам растут. Соответственно, дистресс-активов на рынке нет, и по остальным предложениям продавцы уже не готовы идти на уступки инвесторам» – говорит по этому поводу Денис Колокольников, генеральный директор консалтинговой компании RRG.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## «МАГНИТ» ОТКРЫЛ 2 ГИПЕРМАРКЕТА В РЕГИОНАХ

15 декабря состоялись открытия двух гипермаркетов «Магнит» - в городе Шахты Ростовской области и Кинешма Ивановской.

Объекты стали 43-м и 44-м магазинами сети этого формата.

Гипермаркет среднего формата в г. Шахты Ростовской области расположен на пр. Победы Революции. Общая площадь объекта составляет более 9 тыс. кв. м., торговая — 5 тыс. кв.м., из которых более 500 кв. м. предназначено для сдачи в аренду. В ассортименте — 11 тыс. наименований, из которых продукты питания составляют 75%. Торговый зал оборудован 19 кассовыми терминалами.

Гипермаркет малого формата в г. Кинешма Ивановской области расположен по ул. Сеченова. Общая площадь - более 3 тыс. кв. м., торговая – около 2 тыс. кв. м., из которых более 100 кв. м. предназначено для сдачи в аренду. В ассортименте - около 7 тыс. товарных позиций, из которых продукты питания составляют около 83%.

Компания «Магнит» начала свое развитие в 1998 г. Головной офис находится в Краснодаре.

Компания управляет собственной логистической системой, насчитывающей по состоянию на 31 декабря 2009 г. 9 дистрибуционных центров, автоматизированную систему управления запасами и автопарком.

В соответствии с аудированной консолидированной отчетностью компании по МСФО, ее выручка за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2009 г., составила \$5 354 млн, EBITDA – \$509 млн.

Генеральный директор и основатель компании - Сергей Галицкий, он же является ее основным акционером.

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## KESKO ПРИЖИЛСЯ В РОССИИ

Продажи Kesko Group в ноябре 2010 г. составили 763,36 млн. евро. Рост составил 10,7%.

Продажи сети K-food выросли на 9,1%. Продажи товаров для дома достигли 148,6 млн. евро., рост — 3,1%.

Продажи сети строительных материалов и товаров для ремонта в ноябре достигли 220,4 млн. евро, рост составил 22,8%. В Финляндии продажи выросли на 29,4%. Продажи за границей выросли на 17,7% в евро и на 14,1% в местных валютах. В странах Балтии продажи увеличились на 7,7%. В России - на 23,2% в евро и 21,2% в местных валютах.

Финский концерн Kesko работает на рынках Финляндии, России, Швеции, Норвегии, Эстонии, Латвии и Литвы Два крупнейших направления деятельности – Ruokakesko (сети по продаже продуктов питания) и Rautakesko(сеть магазинов по продаже товаров для дома и ремонта).

На российском рынке Kesko работает с 2006 г. Именно тогда концерн купил петербургскую DIY сеть «Строймастер» и переименовал ее в «К-Раута». Сейчас девять магазинов «К-Раута» работает в Санкт-Петербурге, по одному - в Туле, Калуге и Ярославле, сообщает Retailer.

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## Hotel

### HILTON ОТКРОЕТ 8 ГОСТИНИЦ ДО 2014 Г.

В настоящее время компания Hilton Worldwide открыла 3 гостиницы: в Москве Hilton Moscow Leningradskaya, в Перми Hilton Garden Inn Perm и месяц назад в Новосибирске Doubletree by Hilton, Novosibirsk.

Hilton Worldwide сообщила о подписании еще трех договоров на открытие отелей: один появится в Москве — Doubletree by Hilton, Moscow Leningradsky-Riverside, в Ярославле — Перми Hilton Garden Inn Yaroslavl и в Казани — Hilton Garden Inn Kazan. Ранее сообщалось об открытии 5 отелей в Омске, Сочи, Самаре, Ульяновске и еще одной гостиницы в Перми.

Doubletree by Hilton, Moscow Leningradsky-Riverside расположен на Ленинградском шоссе, 39. Объект уже построен под крышу, срок сдачи — весна 2012 г. В отеле будет 270 номеров, фитнес-центр, 1200 кв. м конференц-залов и т.д. Отель в Ярославле на 179 номеров будет открыт также в 2012 г. В Казани строительство гостиницы на 171 номер еще не началось, сдача запланирована на 2014 г. Все отели работают по франшизе.

На 3-4-й год после открытия гостиниц оператор надеется выйти на 60%-ную загрузку, говорит Владимир Ильичев, директор по развитию в России и СНГ Hilton Worldwide. О расчетных сроках окупаемости Ильичев говорить не стал, сославшись на то, что Hilton не является девелопером. Возврат инвестиций в отели в России происходит за 6-7 лет, отметил Майкл О'Хэйр, управляющий директор Horwath HTL Венгрия и Россия. В регионах срок окупаемости может быть и 5 лет, добавил он. А в Великобритании, к примеру, этот срок значительно дольше, отметил О'Хэйр.

Hilton Worldwide активно ведет переговоры по многим городам, в том числе региональным, рассказал Ильичев. «Мы рассматриваем любой город с населением свыше 500 000 человек», — добавил Майк Коллини, вице-президент по развитию в Северной Европе Hilton Worldwide.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## ГРУППА WORLDHOTELS ОТКРЫВАЕТ СВОЙ ПЕРВЫЙ ОФИС ПРОДАЖ В РОССИИ

Одна из ведущих международных групп независимых отелей Worldhotels открывает свой первый офис продаж в Москве, сообщает компания.

Планируя грандиозное расширение сети отелей в России, Worldhotels, в чьем ведении находится 450 гостиниц по всему миру, стремится увеличить свою рыночную долю и повысить популярность бренда. Кроме того, группа намерена запустить русскоязычную версию сайта worldhotels.com. "Многие наши отели очень заинтересованы в российском рынке, поскольку он предоставляет множество возможностей и обладает высоким потенциалом. Мы планируем ряд рекламных мероприятий, ориентированных на ключевых игроков отрасли и направленных на то, чтобы ознакомить представителей наших отелей с российским рынком, его правилами и особенностями", - сказала глава российского представительства компании и первый директор по продажам в Москве Алла Беликова. Ожидается, что Worldhotels создаст стратегические партнерства с важнейшими игроками российского туристического рынка, такими как авиакомпании, туристические консорциумы и агентства делового туризма. Компания находится в процессе переговоров о стратегическом сотрудничестве с авиакомпанией "Аэрофлот" по программе "Аэрофлот Бонус" по схеме "earn and burn" (получение и использование миль на проживание в отелях). На сегодняшний момент Worldhotels предоставляет своим гостям возможность накапливать мили по программам премирования часто летающих пассажиров в общей сложности 18 авиакомпаний. "Мы очень гордимся тем, что в 2000 году в нашем портфолио появилась знаменитая гостиница «Англетер» в Санкт-Петербурге, а в ближайшие месяцы мы также собираемся заключить договоры с новыми отелями в Москве, Санкт-Петербурге и Казани. Мы также планируем включить в нашу группу новые гостиницы на Украине и в Казахстане. Так, например, в январе 2011 года в Казахстане мы откроем The Worldhotel Saltanat Almaty - один из первых отелей с брендом группы", - сказал вице-президент по развитию Worldhotels Инго Гюргес. Чтобы в более полной мере удовлетворить запросы российских туристов ещё до начала следующего 2011 года Worldhotels запустит русскоязычную версию своего вебсайта worldhotels.com, и тогда им можно будет пользоваться уже на восьми языках. В настоящее время сайт доступен на английском, немецком, итальянском, французском, испанском, японском и китайском языках. В коллекцию Worldhotels входят 450 отелей на 250 направлениях в 65 странах мира.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

## Regions

### ИТОГИ ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ: НАСЛЕДИЕ БЕЗ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Смольный начал распродажу федеральных памятников. Первый опыт не очень удачен: из шести выставленных на торги объектов реализовано лишь два

В этом году Фонд имущества пытался продать здания «Астории», Никольского и Круглого рынков, Дворец великого князя Михаила Михайловича, дом Кочубея и здание бизнес-центра «Белые ночи». Это стало возможно после того, как весной прошлого года городские и федеральные власти разграничили права собственности на объекты культурного наследия. Общая стартовая цена шести объектов — 4,3 млрд руб., все они обременены долгосрочными договорами аренды. Продать удалось лишь Никольский и Круглый рынки. По стартовым ценам 420 млн и 200 млн руб. их приобрели арендаторы — ЗАО «Никольские ряды» и «Совкомфлот». «Петербургское агентство недвижимости» за 291 млн руб. приобрело лот из помещений Малого гостиного двора (площадь — 10 395 кв. м), которые оно арендует.

С помощью приватизации памятников КУГИ рассчитывал закрыть недостающие доходы бюджета по иным статьям и аукционы важно было провести до конца года, рассказывает зампред КУГИ Олег Ляпустин. Поэтому экспозиция памятников не превышала 1-1,5 месяца, этого оказалось недостаточно для объектов с такими обременениями, как долгосрочные договоры аренды и статус федеральных памятников, говорит он. Когда сами арендаторы были заинтересованы в приобретении своих объектов, торги состоялись, в других случаях участники рынка просто не успевали принять решение, привлечь финансирование, объясняет Ляпустин. По его мнению, стартовая цена объектов была достаточно высокой.

**Аукцион не всегда эффективный способ найти покупателя, часто на поиск требуется гораздо больше времени, чем срок экспозиции, некоторые объекты могут продаваться год и более, говорит гендиректор Colliers International Николай Казанский.**

Месяца для инвесторов недостаточно, чтобы принять решение, согласен директор по консалтингу и оценке NAI Весег Игорь Лучков. Он говорит, что на практике за такой срок происходят сделки лишь по небольшим зданиям и помещениям. Подготовка к сделке с серьезными объектами может занимать минимум квартал, не меньше длится и сама сделка, у инвесторов должна быть возможность в спокойном режиме все рассчитать, рассказывает Лучков.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

Сроки экспозиции зданий «Астории» и дома Кочубея из-за отсутствия интереса потенциальных покупателей продлены до мая 2011 г., к этому времени Фонд имущества может свозить памятники на MIPIM в Канны, чтобы познакомить с ними иностранных инвесторов, говорит Ляпустин.

Городские власти хотят получить за памятники максимальную цену, это может отпугивать потенциальных участников, считает Лучков. Часто на аукционах удается добиться хорошей цены только потому, что стартовая устанавливается ниже рыночной, напоминает эксперт.

Снижать стартовую цену «Астории» (2,18 млрд руб. без НДС) Смольный, по словам Ляпустина, не намерен. А вот дворец великого князя Михаила Михайловича, повторные торги по которому планируются на февраль, может подешеветь, обещает чиновник. В ноябре он был выставлен на торги за 700 млн руб.

Цена на «Асторию» завышена, считает Павел Левкин, начальник отдела развития ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» (входит в ЛСР).

Памятники не вызывают интереса у девелоперов из-за обременений: покупка таких зданий дает очень туманные перспективы с точки зрения реконструкции или изменения назначения помещений, а ограничения, наложенные КГИОП, оставляют слишком мало возможностей, рассуждает Левкин. Для ЛСР, как и для большинства девелоперов, малоинтересна покупка уже существующего бизнеса, добавляет он.

Чиновники рассматривали возможности пересмотреть договоры аренды, говорит Ляпустин. Но, к сожалению, они неизменяемы, констатирует он. Договоры заключались в 90-х годах прошлого века на условиях, выгодных для арендаторов, потому что в те годы готовность взять объект и инвестировать в него воспринималась как благо для города.

Лучков считает, что и объекты с арендаторами могут вызвать интерес у сторонних инвесторов. В 2009 г. Весар участвовала в торгах за Дом культуры им. Цюрупы, арендованный до 2043 г.

В 2011 г. рынок будет активнее, поэтому памятники вполне могут найти покупателей, полагает Лучков. **Основная проблема Петербурга — недостаточный объем бизнеса, но приход сюда крупных международных и российских корпораций способен повлиять на увеличение деловой активности в городе и дать дополнительный импульс для развития всех типов недвижимости, в том числе для редевелопмента памятников, надеется Казанский.**

Впрочем, приобрести федеральные памятники можно не только на торгах. В этом году администрация целевым назначением передала структурам Михаила и Бориса Зингаревичей здание на Марсовом поле, 1 (24 756 кв. м), и на Конюшенной площади, 1 (13 530 кв. м), для реконструкции под отели. А неизвестное ООО «Базис-проект» получило здание-памятник площадью 9100 кв. м на Невском, 7-9. За все три объекта городской бюджет выручил только 161 млн руб.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

Управление ФАС по Петербургу вспомнилось в законности передачи объектов под отели без конкурса и в ноябре возбудило дело по признакам нарушения городской администрацией закона «О конкуренции», сообщил руководитель управления ФАС Олег Коломийченко.

[Эти объекты заинтересовали бы инвесторов, уверен Казанский. Рыночная цена памятников на Марсовом поле и на Конюшенной площади, по его оценке, около \\$2000 за 1 кв. м.](#)

«Инвестиционный процесс тоже важен, инвестдоговор по сути договор подряда, объясняет Ляпустин. Если объект на Марсовом поле выставить на торги, то новый владелец может сделать там все, что угодно, а городские власти заинтересованы в том, чтобы там в установленные сроки появился именно отель, говорит он.

Остались в собственности города и региональные памятники, запланированные к приватизации на 2010 г. Часть из них Смольный не успел подготовить к торгам — где-то не успели сформировать земельный участок, где-то объект надо было заново регистрировать в ЕГРП, потому что у него в ходе реконструкции менялись площади, рассказывает Ляпустин. По этим причинам на следующий год переносится издание распоряжений о продаже четырех объектов (см. врез). Чтобы привлечь инвесторов к низколиквидным объектам, городские власти формируют сложные лоты. Например, дача «Бенуа» на Тихорецком проспекте выставлена на торги вместе с помещениями на проспекте Чернышевского, 17, лит. А, общей площадью 2400 кв. м. Стартовая цена лота — 240 млн руб., торги запланированы на январь. Привлекательное помещение на проспекте Чернышевского должно повысить интерес к торгам, считает Ляпустин.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ИТОГИ ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ: ЛИЦОМ К АРЕНДАТОРУ

Судя по обострившейся конкуренции за лучшие торговые помещения, потребительский рынок выходит из кризиса. Наибольшую активность проявляют торговцы одеждой и общепит

В этом году впервые с начала кризиса арендаторы стали говорить о нехватке подходящих торговых площадей. Сеть Coffeeshop вместо запланированных 18 кофеен открыла лишь 14. План не выполнен из-за дефицита торговых площадей, жалуется гендиректор ООО «Кофе сэт» (франчайзи Coffeeshop) Максим Макшанов. Конкуренты в поиске помещений — общепит и продавцы лотерей, рассказал он. Число кофеен, по его оценке, в этом году выросло на 15%.



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

Сеть Subway в Петербурге за год выросла с 9 до 13 точек, а в России — с 82 до 160, рассказывает Татьяна Богомякова, консультант по развитию бизнеса «Сабвэй Раша сервис компани». По ее мнению, открытие торговых центров Stockmann и Galleria улучшили ситуацию с торговыми площадями в Центральном районе, но на Петроградской стороне и Васильевском острове качественные помещения найти по-прежнему сложно.

В 2010 г. «Мэлон фэшн групп» развивалась очень агрессивно, говорит ее PR-менеджер Ирина Староверова. В Петербурге открылась 21 точка. Сеть магазинов в России и на Украине увеличилась вдвое — до 500, в том числе за счет покупки 98 точек продаж Springfield, Women's Secret, Colours & Beauty, около четверти магазинов — франчайзинговые, уточняет она. Лишь 30% магазинов открылись в новых ТЦ, остальные — в уже существующих. Открытие двух торговых комплексов в центре насытили этот район коммерческой недвижимостью, но в других районах потенциал еще есть, новых торговых центров не строится, говорит Староверова.

В этом году сегмент торговой недвижимости выходил из кризиса, ставки росли, особенно в сегменте стрит-ритейла, рассказывает директор по развитию бизнеса Astera Людмила Рева. Директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина называет трендом этой весны выход на рынок бывших игровых операторов, начавших развитие нового бизнеса — интернет-кафе и развлекательных зон.

По словам Ревы, рынок еще не вернулся к перегретому состоянию 2008 г. Собственники торговых помещений повернулись лицом к арендатору, теперь арендаторы решают, какой центр выбрать, говорит эксперт. В среднем в торговых комплексах вакантно около 15% площадей, в успешных — не больше 5%, подсчитала Рева.

По данным Astera, ставки аренды в торговых комплексах выросли незначительно — в ликвидных объектах примерно на 3% с начала года, в стрит-ритейле — на 10%, а для самых ликвидных объектов — на 17%. По тем же данным, средняя стоимость аренды торговых помещений недалеко от метро — 1500-3500 руб. за 1 кв. м в месяц.

В этом году ставки повысились, подтверждает Староверова. Но «Мэлон фэшн», по ее словам, заключает долгосрочные договоры. По наблюдению Богомяковой, ставки растут без остановок с начала года. «Высокие ставки готовы платить сети, развивающиеся самостоятельно, им важно тянуть нерентабельные имиджевые точки», — отмечает она. Для Subway, которая развивается только по франчайзингу, важно, чтобы каждая точка приносила прибыль владельцу с первого дня работы, говорит она.

Невский проспект остается зоной первоочередного интереса со стороны операторов общепита и одежды, на них приходится примерно по 30% заявок, рассказывает Рева. Вместо магазина Dolce & Gabbana на углу набережной канала Грибоедова и Невского открылась Coffeeshop, другая точка этой сети сменила магазин Puma на Невском, 100, вместо мехового салона «Лена»

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 декабря, № 163

на Невском, 50, — чебуречная «Брынза», говорит Лапина. Банк «Восточный экспресс» открыл отделение на Невском, 107, брокер сделки — АРИН. На Невском появились магазины H&M, Oggi, Zara, отмечает Лапина. В середине года участники рынка ждали выхода на главную магистраль продуктовых ритейлеров, в результате открытия двух крупных торговых центров продуктовый сегмент пополнился, но в тенденцию это не переросло, говорит Рева. Для продуктовых магазинов на Невском слишком дорогая аренда, объясняет представитель одной из сетей.

Ставки на Невском начинаются с 4000 руб. в месяц (в районе Староневского проспекта) и достигают 8000-10 000 руб. за 1 кв. м в центральной части, а еще полгода назад там можно было снять помещение за 4000 руб. за 1 кв. м в месяц, добавляет Рева. Ротация арендаторов на Невском была всегда, с открытием Stockmann и Galleria она может усилиться, полагает Староверова.

◆ [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](#)