

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Office / General

### Ориентиры: Дефицит сделок

Отсутствие позитивных перемен на офисном рынке Москвы консультанты предпочитают называть стабилизацией.

### Не так купил

Миноритарий девелопера RGI International Петр Шура, которому принадлежит около 24% компании, лишился кресла в совете директоров.

### Площадная дань

Недвижимость собирается в фонды.

### "Транснефть" отказалась покупать офис ТНК-ВР

Российско-британская ТНК-ВР и государственная "Транснефть" прекратили переговоры, связанные с возможным приобретением нефтепроводной монополией офиса ТНК-ВР на Арбате.

## Retail

### Конфетка двух столиц

Два первых российских фитнес-клуба Hard Candy певицы Мадонны и Ирины Разумовой, основателя сети «Планета фитнес», могут открыться практически одновременно в мае в Санкт-Петербурге и Москве.

### Ориентиры: Положительный год

Наши люди в магазин пешком не ходят. Посещаемость магазинов на Тверской улице упала после запрета парковаться вдоль нее.

### "Евросеть" повышает ставки

Ритейлер перекупает арендодателей "Связного".

### Мебельная сеть Kika инвестировала около 120 млн руб. в открытие 5-го магазина в РФ

Австрийский ритейлер Kika, развивающий сеть магазинов мебели и товаров для дома, открыл пятый гипермаркет в России.

## Warehouse

### Raven Russia покупает логистический комплекс "Южные ворота" за акции и деньги

Компания Raven Russia Limited подписала соглашение о покупке Karta Realty Limited, конечного владельца

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Hotel

логистического комплекса "Южные ворота" (городской округ Домодедово, расположен неподалеку от одноименного аэропорта).

### Marriott в «Пулково»

Оператором отеля, который появится в «Пулково» в 2013 г., будет Marriott. Место подходит для Courtyard, считают эксперты.

### Группа Ассор получила в управление отель "Mercure Роза Хутор" в Сочи

Международный гостиничный оператор Ассор заключил договор управления отелем "Mercure Роза Хутор" в Сочи сроком на 15 лет с ООО "Компания по девелопменту горнолыжного курорта Роза Хутор", сообщает оператор.

## Regions

### Дворец у арендатора

Собственником дворца Михаила Михайловича Романова стала компания, связанная с арендатором. Она приобрела памятник по цене вдвое ниже рыночной, считают эксперты

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

28 февраля, № 20

## Offices / General

### ОРИЕНТИРЫ: ДЕФИЦИТ СДЕЛОК

Отсутствие позитивных перемен на офисном рынке Москвы консультанты предпочитают называть стабилизацией.

Число вакантных площадей не то чтобы уменьшается, но перераспределяется — за счет того, что в прошлом году компании перебирались в центр с окраин (значительная доля заключенных сделок — переезды, признают консультанты Cushman & Wakefield).

И спрос не то чтобы растет (в 2010 г. он был на уровне 2009 г., признают в CB Richard Ellis), просто новых предложений в базу брокеров не поступает. Cushman & Wakefield даже прогнозирует скорый дефицит качественных объектов, и это несмотря на то, что в 2012-2013 гг., по их же данным, будет массовый ввод новых офисов. Knight Frank говорила о «возвращении в 2010 г. в активную фазу девелопмента 1,8 млн кв. м в 15 офисных зданиях», более половины из которых находятся на этапе котлована и могут быть введены через 2-3 года. Приостановленными, по их информации, остаются проекты на 1,5 млн кв. м.

Эксперты из Jones Lang LaSalle отмечают, что объем строящихся в Москве площадей с перспективой ввода в ближайшие три года составляет 2,7 млн кв. м — это гораздо больше, чем в большинстве европейских столиц. К ним могут прибавиться новые проекты, которые, по словам аналитиков Praedium Oncor International, запускают «некоторые крупные девелоперы», «воодушевленные положительной динамикой рыночных показателей».

В 2010 г. в эксплуатации появились 0,95 млн кв. м (38% — класса А), подсчитали в CB Richard Ellis. Общее предложение качественных офисов превысило 11 млн кв. м (данные Knight Frank). Доля вакантных площадей в них, по подсчетам Praedium Oncor International, к концу года снизилась с 18 до 15-16%.

Сейчас в центре Москвы свободно примерно 10% кабинетов, а между ТТК и МКАД — 21%; в классе А — 18% (в центре города — 12%), в классе В — 16%, перечисляют аналитики CB Richard Ellis. По их информации, спрос на «центровые» офисы коснулся даже строящихся бизнес-комплексов — из планируемых на 2011 г. 250 000 кв. м класса А снято или забронировано уже 35%. Хотя в целом, признают аналитики Knight Frank, новые бизнес-центры, даже готовые к вводу к эксплуатации, «пустуют более чем на 50% и не приносят девелоперам ожидаемого дохода», поэтому их владельцы не спешат получать свидетельства о

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

собственности — ведь «с этого момента возникает налоговая нагрузка, которая в текущих условиях не покрывается арендными поступлениями».

Неликвидно 0,4 млн кв. м офисов, они были всегда (и до кризиса тоже), признала Виктория Манзюкова, партнер Cushman & Wakefield. Спрос от маленьких компаний по-прежнему низок, сделок в 2010 г. заключено, как и в прошлом, на 1,4 млн кв. м, говорится в отчете CB Richard Ellis. Треть из них — в классе А, в котором остаются свободными почти 0,3 млн кв. м. По данным опроса Chesterton's Business Confidence Survey, в 2011 г. увеличение офисного пространства планируют 62% опрошенных бизнесменов, но в подавляющем большинстве — менее чем на 10%. Зато 85% респондентов не прочь переехать в более качественный или менее дорогой офис. Так как по-прежнему считают ставки завышенными.

Брокеры настаивают, что ставки должны расти. «Рынок устоялся, оживился», — уверяет Ольга Побуковская, директор департамента офисной недвижимости Colliers Int. Она «чувствует бизнес-активность крупных сырьевых, финансовых, юридических корпораций, торговых представительств». По данным Colliers, начиная со второго полугодия 2010 г. средневзвешенные ставки в классах А и В «продемонстрировали некоторый рост» (примерно на \$100 на 1 кв. м).

Рынок подстегнули начинания мэрии [пересмотр инвестконтрактов и ограничения на строительство офисов в пределах ТТК]», — говорит Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group: офисы в МФК «Легенда Цветного» компания сейчас сдает на 10-15% дороже, чем ожидала в прошлом году. С сентября 2010 г. по февраль 2011 г. подписано контрактов примерно на 15% помещений. «Судя по динамике переговоров, за полгода весь сдадим», — оптимистичен Исаев.

◆ [Ведомости](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## НЕ ТАК КУПИЛ

Миноритарий девелопера RGI International Петр Шура, которому принадлежит около 24% компании, лишился кресла в совете директоров.

Директора компании приняли решение об освобождении Петра Шуры от должности неисполнительного директора RGI International, говорится в сообщении девелопера (всего в совете шесть человек, четверо из них представляют контролирующего акционера — DES

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

Commercial Holdings). Решение связано с требованиями биржи, уточняет представитель компании: 17 февраля принадлежащая Шура компания Synergy Classic Limited приобрела 10 000 акций (0,006% от уставного капитала). Но в этот момент для акционеров и директоров действовал тихий период из-за того, что компания готовит финансовую отчетность, продолжает он. Компания Шуры нарушила правила биржи, говорит представитель RGI.

Незначительное количество акций было куплено для технической процедуры, отвечает Шура (для какой именно, он не говорит), а о том, что у компании наступил тихий период, бизнесмен, по его словам, не знал. «Менеджмент RGI использовал это просто как повод», — считает он.

Финансовый календарь есть у каждого директора и не знать о наступлении тихого периода он не мог, настаивает представитель RGI.

Шура считает, что дело на самом деле в финансовой информации, которую он запросил к сегодняшнему заседанию совета директоров. «Она могла подтвердить грубые нарушения со стороны менеджмента и низкие финансовые результаты. Убрав меня, они теперь могут исключить этот пункт из повестки заседания совета директоров», — считает бизнесмен. Представитель RGI говорит, что у него данных о таком запросе нет, но к освобождению Шуры от должности директора это в любом случае не имеет никакого отношения.

Шура обещает оспорить решение: Synergy Classic — второй по величине акционер компании и имеет все права на включение одного представителя в совет директоров, настаивает он. Лишать Synergy места в совете директоров никто не собирается: она может представить другую кандидатуру для включения ее в совет, отвечает представитель RGI.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ПЛОЩАДНАЯ ДАНЬ

Недвижимость собирается в фонды

Общая площадь недвижимости, переданной в российские паевые рентные фонды, достигла 1 млн кв. м, а арендные платежи, собранные этими фондами в прошлом году, — 4,7 млрд руб. Из-за отмены с нового года налоговых льгот к созданию таких фондов могут потерять интерес владельцы недвижимости, но другие инвесторы смогут рассчитывать на 9-14% годовых в условиях роста спроса на торговые и офисные площади.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

"Ъ" подвел итоги деятельности рентных паевых инвестиционных фондов в 2010 году. В их составе находятся объекты недвижимости общей площадью около 1 млн кв. м (за исключением земельных участков). Это уже существенная доля рынка недвижимости. Так, аналитики Cushman & Wakefield (C&W) оценивают объем рынка офисных площадей А- и В-класса в Москве в 11,7 млн кв. м. По данным Colliers International, к концу 2010 года в Москве было 5,8 млн кв. м торговых площадей. Объем арендных платежей в рентных паевых фондах в 2010 году достиг 4,7 млрд руб. Это на треть больше показателя 2009 года (3,5 млрд руб.) и почти в два раза выше значения 2008 года (2,5 млрд руб.).

Управляющие компании ожидают дальнейшего роста интереса к рентным фондам. В частности, по словам управляющего директора по доверительному управлению Промсвязьбанка Ивана Гелюты, инвесторы настроены на то, что стоимость аренды будет расти — по крайней мере не будет снижаться. В дополнение к этому сокращение планов по строительству новых объектов в Москве может привести к относительному уменьшению предложения недвижимости на рынке.

Фонды торговой недвижимости показывают более высокую доходность, чем фонды офисной. Средняя доходность фондов с торговой недвижимостью (отношение арендных платежей к стоимости чистых активов) в последние два года составляла около 15% в год. Средняя доходность офисных фондов в 2010 году составила чуть более 10%, превысив значение 2009 года (8,8%). По оценке главы Real Estate группы "Ренессанс" Екатерины Константиновой, за прошлый год ставки в наиболее качественных торговых комплексах и объектах street retail практически вернулись на докризисные уровни. Между тем в сегменте офисной недвижимости арендные ставки отстают (на 15-25%) от показателей 2008 года.

Вместе с тем в минувшем году вклад офисной недвижимости в распределение доходов паевых фондов увеличился (см. рисунок). По словам Ивана Гелюты, "за последний год ситуация в этом секторе стабилизировалась — заполняемость офисов растет, цены на офисную недвижимость высокого уровня также имеют тенденцию к росту". Так, по данным C&W, уровень вакантных площадей по офисной недвижимости в Москве снижался в течение всего 2010 года на 1-2% в квартал. К четвертому кварталу 2010 года в среднем по рынку он составил около 14% офисов А- и В-класса.

Впрочем, как отмечает Екатерина Константинова, на рынке не много специализированных фондов, которые инвестируют только в торговую, офисную или индустриальную недвижимость.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

Часто в состав активов одного фонда входят и торговые комплексы, и офисные здания, и логистические комплексы.

С нового года схема внесения недвижимости в рентный фонд для получения налоговых льгот потеряла смысл. Ранее владелец недвижимости мог, внося ее в фонд на этапе формирования, сэкономить на выплате налога на недвижимость. С начала 2011 года вступили в действия поправки к Налоговому кодексу, которые отменили эту льготу для паевых фондов. И это может привести к снижению интереса к подобным инструментам.

Впрочем, аналитики считают, что для инвесторов платежи могут оказаться не столь обременительными. По мнению эксперта компании "Вермонт" Ирины Величко, налог будет исчисляться от стоимости приобретения недвижимости с учетом амортизации, что существенно (в разы) ниже оценочной стоимости. "Учитывая, что налог на имущество составляет не более 2,2%, это не очень большая потеря для пайщиков",— полагает эксперт. Исходя из этого, выплату налога на недвижимость для пайщиков можно оценить в величину менее одного процентного пункта доходности.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## "ТРАНСНЕФТЬ" ОТКАЗАЛАСЬ ПОКУПАТЬ ОФИС ТНК-ВР

Российско-британская ТНК-ВР и государственная "Транснефть" прекратили переговоры, связанные с возможным приобретением нефтепроводной монополией офиса ТНК-ВР на Арбате, сообщил РИА Новости представитель ТНК-ВР.

По его словам, после проведенного анализа "Транснефть" пришла к выводу, что площади офиса ТНК-ВР, расположенного по адресу улица Арбат, дом 1, недостаточны для размещения необходимого числа ее сотрудников.

"Альфа Арбат Центр", строительство которого было завершено в 2005 году, считается одним из крупнейших интеллектуальных зданий в Европе. Его высота составляет восемь этажей (плюс пять подземных уровней), а площадь достигает 43 тысяч квадратных метров. Комплекс рассчитан на 1,8 тысячи рабочих мест. В нем работают более 30 инженерных систем и единая система управления зданием.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

Уполномоченные ТНК-ВР компании по недвижимости продолжают процесс переговоров с другими заинтересованными юридическими лицами, отметил собеседник агентства.

Во втором квартале 2011 года ТНК-ВР намерена осуществить переезд всех московских подразделений компании, размещающихся сегодня в 11 зданиях, в единый офис - бизнес-центр Nordstar Tower на Хорошевском шоссе возле станции метро "Беговая".

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Retail

### КОНФЕТКА ДВУХ СТОЛИЦ

Два первых российских фитнес-клуба Hard Candy певицы Мадонны и Ирины Разумовой, основателя сети «Планета фитнес», могут открыться практически одновременно в мае в Санкт-Петербурге и Москве

Мадонна откроет третий фитнес-клуб сети Hard Candy в Санкт-Петербурге, говорится на официальном сайте певицы. Клуб откроется в середине 2011 г., его площадь — 52 000 футов (4830 кв. м), приводятся в пресс-релизе слова партнера певицы и председателя совета директоров компании New Evolution Ventures (NeV) Марка Мастрова. Компания Мастрова NeV специализируется на слияниях и поглощениях, управлении в фитнес-индустрии. Управляет примерно 1100 фитнес-центрами в 20 странах.

Точное расположение Hard Candy не раскрывается. Несколько источников, близких к «Планете фитнес», сообщили, что под Hard Candy будет переоборудована «Планета фитнес» на Петроградской наб., 18. Клуб площадью около 3000 кв. м откроется в мае в центре Петербурга, передала через представителя Разумова. Разумова также принимает участие в проекте, указано на сайте Мадонны. Инвестиции составят \$3 млн, говорит представитель Разумовой, NeV и Разумова вложат средства на паритетных началах. Связаться с Мастровым вчера не удалось. По словам представителя Разумовой, стоимость абонеента пока не согласована, предпродажи начнутся после майских праздников, это однозначно не будет дискаунтер. В релизе указано, что клиентам российских клубов будут предложены специальные программы от Мадонны по танцам, йоге и борьбе капоэйра. По сообщению Associated Press, единовременный платеж за членство в Hard Candy в Мехико — \$830, он включает бесплатные первые два месяца посещения клуба; дальше — по \$160 в месяц (средняя цена для московского сегмента премиум).

Первый клуб Hard Candy Fitness открылся 30 ноября 2010 г. в Мехико, там певица провела танцевальный мастер-класс. В планах партнеров открытие еще 10 клубов в России, Бразилии, Аргентине, Европе и Азии, говорилось на сайте Мадонны. В декабре 2010 г. стало известно об открытии первого Hard Candy в Москве. На сайте Мадонны говорится, что клуб в Москве откроется в середине марта 2011 г. Место не раскрывалось, но несколько источников в «Планете фитнес» рассказывали, что Hard Candy откроют на месте клуба сети в Большом Кисловском переулке. Проект задерживается из-за того, что владелец здания не согласовал

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

перепланировку, говорит один из источников «Ведомостей». Клуб в Москве откроется в мае 2011 г., сообщил представитель Разумовой. Согласование проекта, по его словам, идет.

«В Москве проект будет однозначно успешен, но в Петербурге богатых людей в разы меньше и нужны демократичные клубы с абонементом по цене 15 000-20 000 руб. в год», — говорит Александр Назаренко, исполнительный директор сети Fit fashion. Основную прибыль в фитнес-клубе дают тренажерные залы, а в клубах Мадонны упор идет на танцевальные программы, отмечает он. Чтобы окупить вложения, потребуется не менее пяти лет при условии наполняемости 3000-4000 человек в год, резюмирует эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ОРИЕНТИРЫ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ГОД

Наши люди в магазин пешком не ходят. Посещаемость магазинов на Тверской улице упала после запрета парковаться вдоль нее, и, как отмечают аналитики из NAI Весаг, это создало предпосылки для снижения ставок аренды в главном торговом коридоре города в I квартале 2011. В Colliers International, впрочем, считают, что пресловутый запрет лишь вызвал ротацию арендаторов: магазины, ориентированные на длительное пребывание покупателей (приезжающих на машинах), покидают улицу. На их место приходят другие (в Colliers упоминают Incity или планы компании Inditex открыть магазин Massimo Dutti). А ставки на стрит-ритейл все равно высокие. По данным Penny Lane Realty, для основных торговых улиц они составляют \$1500-4000 за 1 кв. м в год, для второстепенных — \$300-1800 за 1 кв. м в год, в среднем за год ставки выросли на 10-15%.

Спрос почти догнал предложение. «По основным торговым коридорам на конец года вакантными оставалось 3% площадей», — говорится в отчете Penny Lane Realty. На второстепенных улицах свободно около 10%. В спальнях районах дефицита помещений нет — «в связи с неограниченным объемом предложения».

Но арендаторы предпочитают торговые центры, в которые люди приезжают всерьез и надолго. Всего в Москве, по подсчетам «Магазин магазинов CBRE», 111 торговых центров, 11 было открыто в 2010 г. Совокупное предложение к началу года в консалтинговых компаниях оценивают примерно в 3 млн кв. м арендуемой площади. Практически все отмечают, что объемы ввода новых ТЦ падают. Впрочем, типовых торгцентров городу уже более чем достаточно, считают в «Миэль — коммерческая недвижимость».

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

«Все ТЦ, которые заработали в 2010 г. и запланированы к открытию в 2011 г. (например, “Афимолл сити”), были начаты еще до кризиса», — говорится в отчете Colliers International. И это наряду с увеличением оборотов розничной торговли обеспечит положительную динамику ставок и сокращение доли вакантных площадей. К концу 2010 г. в московских ТЦ оставалось незаполненными около 7-10%. В среднем за год аренда подорожала на 10%. **Но в основном в тех помещениях, где заканчивались договоры или срок действия пониженной «кризисной» ставки, уточняют в Colliers.**

Несмотря на растущую востребованность торговой недвижимости у арендаторов и привлекательность ее для инвесторов, «в Москве скоро остановится строительство новых крупных торговых центров, девелоперская активность сместится в регионы», считает Виктор Розенберг, ведущий консультант Cushman & Wakefield. Выгодно делать большие проекты, но для этого нет дешевых кредитов, объясняет Розенберг. Кроме того, скажется политика новой мэрии относительно возведения объектов коммерческой недвижимости. **«В конце 2010 г. московские власти заявили о приостановке строительства около 400 000 кв. м торговых площадей в центре города в целях снижения нагрузки на дорожную сеть», — напоминают в Colliers International.**

«В 2011 г. предложение может пополниться на 321 500-390 000 кв. м, в любом случае объем ввода будет ниже показателей 2009-2010 гг., — прогнозируют в “Магазин магазинов CBRE”, — вплоть до 150 000-200 000 кв. м за год по итогам 2012-2013 гг.».

По словам вице-президента GVA Sawyer Елены Шевчук, ритейлеры уже готовятся к грядущему дефициту площадей: «Операторы активизировались в надежде подписать долгосрочные договоры по еще “посткризисным” ставкам аренды». «Возвращается практика заключения договоров аренды на стадии строительства», — отмечают в DTZ.

По прогнозам DTZ, в 2011 г. аренда в хорошо расположенных торговых центрах может подорожать на 5-10%, помещений формата стрит-ритейл — более чем на 10%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## "ЕВРОСЕТЬ" ПОВЫШАЕТ СТАВКИ

Ритейлер перекупает арендодателей "Связного"

"Евросеть", которая пообещала открыть в этом году только для "Вымпелкома" 1 тыс. салонов, часть помещений для них собирается отобрать у ближайшего конкурента — "Связного". От

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

ценовой войны выиграют лишь арендодатели: они будут повышать ставки и получать компенсацию за досрочное расторжение контрактов с предыдущим партнером.

Почти все помещения сотовые ритейлеры арендуют. О том, что крупнейший из них, "Евросеть" (примерно 4,01 тыс. салонов на начало февраля), перекупает торговые точки у "Связного" (2,4 тыс. салонов), их менеджеры жалуются уже несколько недель. В пятницу президент "Евросети" Александр Малис подтвердил, что такова стратегия его сети: "Мы рассчитываем переоформить на себя около 500 лучших магазинов "Связного", больше нам не надо". Он утверждает, что с 14 февраля "Евросеть" заполучила 273 салона "Связного".

Найти свободные помещения, чтобы открыть в 2011 году 1 тыс. салонов, обещанных "Вымпелкому", сложно, пояснил Александр Малис агрессивность "Евросети". Как сообщал "Ъ" 8 февраля, ритейлер заключил соглашение со своим акционером ("Вымпелком" владеет 49,9% "Евросети") о развитии нового формата магазинов "Билайн", его вознаграждение за управленческие услуги за десять лет составит 6,3 млрд руб.

Президент группы "Связной" Максим Ноготков настаивает, что де-юре пока ни один салон "Связного" не был досрочно переоформлен на другого арендатора. "Где-то может истекать договор, но о сотнях магазинов речь категорически не идет, "Евросеть" распространяет недостоверную информацию", — утверждает он. Источник, близкий к "Связному", уточнил, что по более чем 50% салонов сети договор аренды заключается на 11 месяцев, как правило, это уличные магазины, еще возможны варианты соглашений на 2-3 года и на 5 лет (в торговых центрах).

Источник, близкий к "Евросети" утверждает, что "войну" развязал сам "Связной", когда в ноябре 2010 года снизил цены на многие ходовые модели телефонов - "стал торговать ими чуть ли не в убыток", пытаясь нарастить продажи. "Ценовые войны и раньше случались, но никогда не длились так долго. Поэтому "Евросеть" нанесла ответный удар", — поясняет он. Глава PR-службы компании Елена Ноготкова утверждает, что эта информация не соответствует действительности.

Максим Ноготков спокоен: "В 2011-м мы прирастем на 500 салонов независимо от действий наших конкурентов. Например, в 2010-м мы открыли 469 точек в России, закрыли 73". По его данным, в январе "Связной" прибавил 23 магазина, в феврале — 62. "Наши торговые точки

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

действительно очень интересны конкурентам, учитывая, что наши средние продажи на точку в 2010-м оказались на 75% выше, чем у "Евросети", — добавил он.

Управляющий директор консалтинговой компании Praedium Oncor Михаил Гец говорит, что в среднем компенсация арендатору за преждевременное выселение составляет три-шесть ставок месячной аренды. ""Евросеть" для переоформления салона на нее предлагает арендодателю выплатить десять месячных платежей наличными", — осведомлен топ-менеджер одной из розничных сетей (господин Малис опровергает это - "Ъ"). По данным собеседника "Ъ", сейчас средний по России арендный платеж в месяц за помещение сотового салона составляет 100-120 тыс. руб., но если салон расположен в удачном месте, эта цена умножается в 2,5 раза.

Гендиректор РТК (управляет розничной сетью МТС, около 3,6 тыс. салонов) Сергей Румянцев считает, что единственными, кто выиграет от противостояния между сотовыми ритейлерами, будут арендаторы: "Мы даже не исключаем, что РТК придется пересмотреть бюджет на аренду в сторону увеличения". Он убежден, что существенного перераспределения рыночных долей "Евросети" и "Связного" не произойдет.

По словам господина Геца, в 2010 году ставки при аренде площадей до 200 кв. м на улицах выросли на 20-25%, в торговых центрах и галереях — на 15%. "Эта ситуация (противостояние "Евросети" и "Связного". — "Ъ") негативно отразится на всех арендаторах, которые задействует мелкие форматы, — аптеках, ювелирных салонах, банках", — расстроен руководитель одной из сетей.

По данным Cushman & Wakefield, на начало этого года в среднем по России на 1 тыс. человек приходилось 184 кв. м торговых площадей, а, например, во Франции — 261,8 кв. м, в Норвегии — 689,5 кв. м. "Конечно, за хорошие арендные места нужно бороться, просто выйти на улицу и сразу их найти невозможно, они заняты, но ротация есть всегда", — говорит гендиректор компании "Магазин магазинов"/CB Richard Ellis Анна Ширяева. "Евросети" нужно фактически открывать по три точки в день, приходится перебивать цену, рассуждает она.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## МЕБЕЛЬНАЯ СЕТЬ KİKA ИНВЕСТИРОВАЛА ОКОЛО 120 МЛН РУБ. В ОТКРЫТИЕ 5-ГО МАГАЗИНА В РФ

Австрийский ритейлер Kika, развивающий сеть магазинов мебели и товаров для дома, открыл пятый гипермаркет в России.

Средняя сумма инвестиций в открытие одного магазина Kika составляет 120 млн рублей, сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе компании.

Как сообщается в пресс-релизе Kika, новый магазин расположен в 3 км от Воронежа. Общая площадь гипермаркета составляет 13 тыс. кв. м.

Гипермаркеты Kika работают в формате home furnishing, адаптированном к российскому рынку. Особенностью этого формата является единое торговое пространство с удобной навигацией и концепцией мерчандайзинга, где мебель и товары для дома представлены в виде интерьерных решений.

Ассортимент магазинов насчитывает более 30 тыс. наименований товаров и включает все категории мебели, шторы, ковры, постельное белье, свет, посуду, товары для детей, декоративные аксессуары.

Первый магазин Kika в России открылся в апреле 2009 года в Москве. На сегодняшний день также работают магазины компании в Самаре, Краснодаре, Ростове-на-Дону. Общая площадь магазинов сети в России составляет более 56 тыс. кв. м.

Осенью 2011 года ритейлер планирует открыть второй гипермаркет в Москве, сообщили в пресс-службе.

Kika входит в пятерку крупнейших мебельных ритейлеров Европы. Компания работает на рынках Австрии, Венгрии, Румынии, Сербии, Хорватии, Чехии, Словакии и России. Сеть компании насчитывает 72 гипермаркета, совокупная торговая площадь которых составляет более 1 млн кв. м.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Warehouse

### **RAVEN RUSSIA ПОКУПАЕТ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС "ЮЖНЫЕ ВОРОТА" ЗА АКЦИИ И ДЕНЬГИ**

Компания Raven Russia Limited подписала соглашение о покупке Karta Realty Limited, конечного владельца логистического комплекса "Южные ворота" (городской округ Домодедово, расположен неподалеку от одноименного аэропорта).

Как говорится в сообщении Raven, сумма сделки - \$54,5 млн, кроме того, компания возьмет на себя обязательства Karta перед Unicredit на \$43,5 млн.

Часть суммы будет оплачена акциями Raven (до 25,9 млн акций), оставшаяся часть - деньгами.

Проект "Южные ворота" состоит из складского терминала класса А площадью 76,55 тыс. кв. м (сейчас на 88% арендован компанией John Deere) и 88 га земли. На этом участке может быть построено еще 440 тыс. кв. м складских помещений.

Raven не называет владельцев Karta Realty, сообщая лишь, что их консультировал "Ренессанс Капитал".

Британская компания Raven Russia специализируется на строительстве и управлении логистическими комплексами в России. Компания вышла на AIM (альтернативная площадка Лондонской фондовой биржи) в июле 2005 года. В ходе IPO компания привлекла 153 млн фунтов стерлингов. В дальнейшем Raven провела еще несколько доразмещений.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Hotel

### MARRIOTT В «ПУЛКОВО»

Оператором отеля, который появится в «Пулково» в 2013 г., будет Marriott. Место подходит для Courtyard, считают эксперты

Консорциум «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС), который управляет аэропортом, выбрал оператора отеля в «Пулково», ведется согласование условий договора на управление гостиницей, рассказал Андрей Федоров, руководитель департамента внешних связей ВВСС. По итогам тендера, в котором участвовали все крупнейшие международные операторы, выбран победитель, говорится в сообщении компании Cushman & Wakefield, которая по заказу консорциума искала оператора. Назвать его представители ВВСС и Cushman & Wakefield отказались.

Оператором выбран Marriott International, сообщили «Ведомостям» два источника, близких к аэропорту. По их словам, соглашение предварительное, договор пока не подписан. Источник в Marriott подтвердил, что переговоры с ВВСС об открытии гостиницы ведутся и они на начальной стадии. О том, что выбор пал на Marriott, знают консультанты из компании Astera. Подписание контракта на управление гостиницей на 200 номеров ожидается в этом году, сообщил представитель Cushman & Wakefield. Под каким брендом будет работать отель, источники «Ведомостей» не говорят. У Marriott в Петербурге три отеля: два Courtyard и один Renaissance.

ВВСС — консорциум ВТБ, Fraport и греческой Copelouzos, летом 2009 г. он выиграл конкурс администрации на право реконструкции «Пулково», пообещав вложить около 1,2 млрд евро. К 2013 г. компания должна построить там среди прочего гостиницу площадью 13 800 кв. м, которая будет напрямую соединена с терминалом.

В «Пулково», скорее всего, будет отель под брендом Courtyard, считают Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera, и управляющий партнер GIA Priority Елена Игнатий. Этот отель по классу близок к четырем звездам, инвестиции могут составить \$160 000-185 000 на номер, полагает Игнатий. Здесь уместен отель бизнес-класса с большим количеством конференц-залов для бизнес- и транзитных туристов, говорит Волошин. У отеля будет хорошая заполняемость благодаря транзитным туристам, добавляет Игнатий. Зона

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

«Пулково» очень перспективна, заявленным гостиничным проектам пока не стоит опасаться конкуренции, считает Анастасия Кручина, представитель «Авиелен А.Г.» (в этом году собирается открыть в «Пулково-3» отель Crown Plaza на 294 номера).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ГРУППА АССОР ПОЛУЧИЛА В УПРАВЛЕНИЕ ОТЕЛЬ "MERCURE РОЗА ХУТОР" В СОЧИ

Международный гостиничный оператор Ассор заключил договор управления отелем "Mercure Роза Хутор" в Сочи сроком на 15 лет с ООО "Компания по девелопменту горнолыжного курорта Роза Хутор", сообщает оператор.

Сделку от лица Ассор подписала компания ООО "Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани", представляющая его интересы в России и СНГ.

Бренд Mercure относится к классу нестандартизированных четырехзвездочных отелей. Гостиница круглогодичного действия на 152 номера будет построена на нижней базе крупнейшего российского горнолыжного курорта "Роза Хутор", расположенного в Красной Поляне на высоте 540 метров над уровнем моря. Открытие отеля запланировано на сентябрь 2012 года.

Сроки реализации этого масштабного проекта являются достаточно сжатыми, работы ведутся быстрыми темпами. На трассах "Розы Хутор" в феврале 2011 года уже прошел этап Кубка Европы по горнолыжному спорту, в 2012 году состоится этап Кубка мира, а в 2014 году здесь пройдут Олимпийские игры.

Бренд Mercure выбран для сочинского отеля не случайно. Он хорошо известен зарубежным туристам, в том числе, посетителям крупнейших горнолыжных курортов Швейцарии, Франции и Германии. Отличительной чертой бренда Mercure является его ярко выраженный индивидуальный характер. Если у всех гостиниц стандартизированного бренда Ассор Novotel в любой стране мира практически одинаковый внутренний дизайн, то все отели Mercure имеют индивидуальный облик при сохранении высоких стандартов сервиса.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

"Мы рады участвовать в реализации такого масштабного проекта как подготовка к Олимпийским играм в Сочи и уверены, что "Роза Хутор" станет излюбленным местом отдыха россиян, которые хотят отдохнуть на качественном горнолыжном курорте и остановиться в гостинице международного класса", - отметил генеральный директор Ассог Россия-СНГ (ООО "Рашэн Мэнэджмент Хотэл Кампани") Алексис Деларофф.

"ООО "Рашэн Мэнэджмент Хотэл Кампани" (Ассог Russia - CIS) было образовано в 2001 году для развития гостиничных объектов группы Ассог (бренды Sofitel, Pullman, Novotel, Mercure, Adagio, ibis, Etap Hotel) в России и странах СНГ и управления данными объектами.

Сеть Mercure представлена 700 отелями среднего класса в почти 50 странах мира.

Ассог, ведущий мировой гостиничный оператор и лидер на рынке Европы, объединяет 4,2 тысячи отелей с номерным фондом почти в 500 тысяч в 90 странах. На сегодняшний день гостиничный оператор Ассог представлен в России девятью отелями с общим номерным фондом более 2 тысяч номеров. Отели Ассог представлены не только в столице (отели Novotel и Ibis), но и в Санкт-Петербурге (Novotel и Ibis), Екатеринбурге (Novotel), Казани (Ibis), Омске (Ibis) и Нижнем Новгороде (Ibis).

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

## Regions

### ДВОРЕЦ У АРЕНДАТОРА

Собственником дворца Михаила Михайловича Романова стала компания, связанная с арендатором. Она приобрела памятник по цене вдвое ниже рыночной, считают эксперты

Фонд имущества Петербурга в пятницу продал по стартовой цене в 520 млн руб. дворец великого князя Михаила Михайловича на Адмиралтейской наб., 8. На торги поступило две заявки, покупателем стало ООО «Дворец великого князя Михаила Михайловича Романова». Представитель компании после торгов отказался от комментариев.

Площадь дворца — 5030,5 кв. м, входящего в ансамбль флигеля по Черноморскому пер., 4, — 3135,9 кв. м. Объект, который является памятником федерального значения, до 2049 г. передан в аренду ООО «Северо-Западная финансовая группа» (СЗФГ) по ставке 3,3 млн руб. в месяц. Объект можно использовать для общественно-деловых целей, в том числе для жилья.

За покупателем дворца стоит предприниматель Александр Бронштейн, бенефициар СЗФГ, рассказали «Ведомостям» двое знакомых Бронштейна. По данным ЕГРЮЛ, компания-покупатель зарегистрирована 10 февраля по адресу Адмиралтейская наб., 8, а ее единственный учредитель — Мавлида Аминова, которая в 2003 г. была гендиректором ЗАО «Пикалевский цемент». Эта компания была тогда «дочкой» ОАО «Металлург», одним из бенефициаров которого был Бронштейн.

Бронштейн вместе с партнерами — Алексеем Шмаргуненко и Михаилом Шлоссбергом — в 2003 г. продали «Суалу» Волгоградский и Волховский алюминиевые и Пикалевский глиноземный заводы. В 2005 г. они продали «Интеко» «Пикалевский цемент» за \$35 млн. У предпринимателей остались химические производства в Ленобласти — «Метакхим» и «Пикалевская сода», а также Сясьский ЦБК.

Связаться с Бронштейном и Аминовой в пятницу не удалось.

Гендиректор СЗФГ Михаил Малахов утверждает, что ни его компания, ни связанные с ней структуры не участвовали в аукционе. Покидать помещение арендатор, по его словам, не собирается. По данным «СПАРК-Интерфакса», СЗФГ принадлежит компании «Ромтрейд холдингз лтд».

СЗФГ сдает объект в субаренду. По словам Малахова, ставка аренды за помещения по Черноморскому переулку — 700 руб. за 1 кв. м в месяц, а на Адмиралтейской набережной —

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

28 февраля, № 20

около 1500 руб. за 1 кв. м в месяц. С 2001 г. СЗФГ, по его словам, вложила в объект около \$5 млн.

Дворец продают не первый раз. В ноябре прошлого года за него была назначена стартовая цена 700 млн руб., но торги не состоялись. По словам представителя фонда, на них поступила только одна заявка. Кто ее подал, в фонде не уточнили.

Покупатель приобрел здание чуть дороже \$2000 за 1 кв. м, хотя цена подобных зданий может достигать \$4000-5000 за 1 кв. м, говорит Владимир Сергунин, директор департамента инвестиций Colliers Int в Петербурге. На цену повлиял долгосрочный договор аренды, иначе администрация Петербурга могла бы продать лот в два раза дороже, объект находится в очень привлекательном месте, добавляет он. Оптимальное использование такого здания — элитный жилой дом, апартаменты либо отель, при возможности приспособить здание под жилье или апартаменты его стоимость может вырасти до \$10 000-15 000 за 1 кв. м, считает Сергунин.

◆ [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](#)