

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

## Office / General

### Чего ждать от инвесторов?

В настоящее время доля зарубежных инвестиций в коммерческую недвижимость России минимальна, и большого роста не предвидится, но является ли это проблемой, какие новые тенденции появились в этой области, можно ли найти покупателей на проблемный объект - эти и другие вопросы обсудили участники конференции газеты The Moscow Times.

### «Интеко» переселилась подальше от стройкомплекса

Головная компания холдинга «Интеко» Елены Батуриной переезжает из офиса в Никитском переулке, 5 в помещение на Садовой-Спасской, 28.

## Retail

### Россия — родина Auchan

Российский формат магазинов впервые получил путевку на мировой розничный рынок. Французская Auchan хочет открывать в Европе компактные городские гипермаркеты «Ашан-сити», выросшие в Москве на базе сети «Рамстор».

### Экс-гендиректор «Коллекции вин» откроет алкогольные гипермаркеты в Москве

В апреле в Москве откроется первый гипермаркет алкоголя «ВинБерри».

### Александр Занадворов закрыл сделку по покупке управляющих недвижимостью и операционных компаний сети "Мосмарт"

Владелец "Седьмого континента" Александр Занадворов закрыл сделку по покупке ритейлера "Мосмарт".

### Stockmann открыл в Екатеринбурге торговый центр стоимостью 14 млн евро

Финский концерн Stockmann в среду открыл в Екатеринбурге торгово-офисный центр "Стокманн" стоимостью 14 млн евро.

### В Нижнем Новгороде откроется новый ТЦ

В декабре 2011 года в Нижнем Новгороде в новом микрорайоне «Медвежья Долина» откроется новый торговый центр общей площадью 20 тыс. кв. м.

## Regions

### Новые адреса «Эталона»

Группа «Эталон» Вячеслава Заренкова добавила в свой портфель недвижимости три новых девелоперских проекта общей площадью 335 000 кв. м.

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

31 марта, № 37

## Offices / General

### ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ ИНВЕСТОРОВ?

В настоящее время доля зарубежных инвестиций в коммерческую недвижимость России минимальна, и большого роста не предвидится, но является ли это проблемой, какие новые тенденции появились в этой области, можно ли найти покупателей на проблемный объект - эти и другие вопросы обсудили участники конференции газеты The Moscow Times «Коммерческая недвижимость. Top trends 2011».

Как отмечает Джеймс Корриган, руководитель управления недвижимости на глобальных рынках департамента инвестиционно-банковской деятельности «ВТБ Капитал», иностранные инвесторы все еще с осторожностью относятся к России, больше интересуясь другими рынками, например, Восточной Европы.

С другой стороны, появилась такая тенденция как интерес к российскому рынку недвижимости нетипичных инвесторов – суверенных фондов (фонды, которыми владеют суверенные государства), добавляет эксперт. Раньше они тоже инвестировали на российском рынке, но не напрямую – через другие фонды. Сейчас суверенные фонды начали работать самостоятельно. «Мы купили объект у Capital Group, одним из соинвесторов был суверенный фонд», - привел пример г-н Корриган.

Эксперт считает эту тенденцию положительной, поскольку если суверенный фонд пришел на рынок то это надолго. «Они видят фундаментальный спрос, видят, что есть дефицит предложения и готовы работать на перспективу, готовы вкладываться в развитие и долго ждать результатов. Классические фонды имеют другую бизнес-модель – их цель ездить по миру, покупать и продавать, быстро зарабатывать и ехать дальше», - поясняет Джеймс Корриган.

Тем не менее, в целом иностранные инвесторы пока не слишком активны, говорят участники обсуждения, и некоторые из экспертов не считают это большой проблемой.

«У денег нет нации, нет разницы, какие инвестиции привлекать – российские или зарубежные», - уверен Михаил Семенов, генеральный директор ГК «Ренова СтройГруп». Джеймс Корриган полагает, что российский рынок вполне может развиваться и без участия зарубежных игроков, так как в России много своих инвесторов.

Директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group Петр Исаев отмечает, что иностранные инвесторы менее мобильны, не вполне понимая реалии и особенности

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

российского рынка, они не могут объяснить акционерам, почему нужно принять те или иные риски. Российские инвесторы знают и понимают рынок и им легче принимать риски.

Но что касается проблемных проектов, в процессе реализации которых были допущены ошибки, по каким-то причинам неуспешных или недостроенных, эксперты не уверены, найдутся ли на них вообще покупатели.

Недостроенные проекты в регионах могут быть куплены только российскими стратегическими инвесторами, так как иностранные инвесторы не смогут исправить ошибки, уверен Джеймс Корриган.

Михаил Семенов убежден, что если ошибка в проекте фатальна, то его не купит ни один девелопер - легче начать проект с чистого листа на новой площадке. «Даже сносить объект девелопер не возьмется, так как у нас что-то разобрать стоит дороже, чем построить новое. Такие объекты обречены так и остаться недостроенными», - говорит эксперт.

Снизить риск ошибок может реализация коммерческой недвижимости в рамках проектов комплексного освоения территорий. «В нашем проекте КОТ «Академический» в Екатеринбурге уже живет 15-20 тыс. человек, работает стрит-ритейл, и мы можем проанализировать какие услуги, какие товары наиболее востребованы, просчитать какие объекты коммерческой недвижимости и какой площади следует построить, - говорит Михаил Семенов. - 5 лет назад при проектировании мы думали, что будем строить большой ТРЦ, вплоть до 300 тыс.кв.м. Сейчас мы понимаем, что оптимальным будет торговый центр площадью около 60 тыс.кв.м. Скорее всего, после разработки концепции мы его продадим».

Причиной большого количества ошибок в девелопменте он называет непрофессионализм девелоперов. У многих есть деньги, но нет профессиональной команды.

**«Помимо того, чтобы обращаться к услугам профессиональных консультантов, архитекторов и т.п., девелоперу нужно сформировать профессиональную команду, - согласен Максим Гасиев, генеральный директор Colliers International. - Консалтинговая компания может, например, разработать прекрасную концепцию проекта, но если воплощать проект в жизнь будут непрофессионалы, ошибки почти неизбежны».**

Эксперт прогнозирует, что в ближайшее время непрофессионалов станет больше, появится много first-time девелоперов. По мнению Петра Исаева, first-time девелоперы появятся на пике развития рынка коммерческой недвижимости - увидят, что девелоперы получают неплохие прибыли и захотят попробовать – авось и у нас получится. В то же время, эксперт полагает, что наличие непрофессиональных девелоперов может быть выгодно для инвесторов, так как если проект построен с ошибками, такой девелопер продаст продукт очень дешево и уйдет с рынка. В свою очередь Джеймс Корриган уверен, что в ближайшие несколько лет следует ожидать концентрацию профессиональных девелоперов.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

Он также прогнозирует в 2011 году большие сделки. «Но нельзя назвать это тенденцией, поскольку даже одна крупная сделка на маленьком российском рынке создает впечатление, что появился какой-то новый тренд, хотя на самом деле это был лишь единичный случай», — уточняет г-н Корриган. Кроме того, Джеймс Корриган предполагает, что скоро в Москве ничего не останется на продажу и инвесторы будут вынуждены обратиться к регионам. По мнению Петра Исаева, в ближайшие 2 года, пока девелоперы не научатся работать с новым московским правительством, московский рынок будет ограничен, и инвесторы будут испытывать недостаток предложений.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «ИНТЕКО» ПЕРЕСЕЛИЛАСЬ ПОДАЛЬШЕ ОТ СТРОЙКОМПЛЕКСА

Головная компания холдинга «Интеко» Елены Батуриной переезжает из офиса в Никитском переулке, 5 в помещение на Садовой-Спасской, 28. Раньше «Интеко» арендовало два этажа в том же здании, где размещаются комплекс градостроительной политики и строительства (стройкомплекс) Москвы и другие органы городского управления.

В течение двух месяцев «Интеко» завершит переезд, сообщил «Интерфаксу» пресс-секретарь компании Геннадий Терехов. Причины переезда простые, уточнил он “Ъ”: во-первых, новый офис больше (размеры старых и новых помещений он не называет) и туда поместятся все сотрудники ЗАО «Интеко», которых более 300, во-вторых, компании приходилось арендовать площади, пока шел ремонт собственных.

«Интеко» много лет арендовало два этажа в здании в Никитском переулке, 5 (общая площадь — 13 тыс. кв. м), где размещался центральный аппарат стройкомплекса Москвы, ранее возглавляемый Владимиром Ресиним, а теперь — Маратом Хуснуллиным. Раньше там также размещался офис компании Russian Land Шалвы Чигиринского.

По новому адресу — Садовая-Спаская, 28 — расположено офисное здание, в котором, по данным «Яндекс.Карт», находится восемь организаций, включая, например, Московский камнеобрабатывающий комбинат.

«Учитывая, что сейчас ситуация для «Интеко» изменилась, сидеть рядом со стройкомплексом ей даже дискомфортно. Хотя раньше это, конечно, было оправданно, ведь девелоперским компаниям постоянно приходится что-то согласовывать с чиновниками», — отмечает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

28 сентября 2010 года мэр Москвы Юрий Лужков, супруг владелицы «Интеко» Елены Батуриной, был уволен «в связи с утратой доверия президента». Сразу после отставки рынок заговорил о скорой продаже госпожой Батуриной своего бизнеса в России. В начале ноября 2010 года стало известно, что проекты «Интеко» изучают ВТБ, структуры совладельца банка «Россия» и «Сургутнефтегаза» Юрия Ковальчука и «Нафты-Москва» Сулеймана Керимова. Тогда же Елена Батурина продала свою долю в проекте комплекса City Palace (169 тыс. кв. м) в ММДЦ «Москва-Сити» предпринимателю Виктору Рашникову. О продаже цементных активов «Интеко» вело переговоры с владельцем Coalco Василием Анисимовым, «Новоросцементом» Льва Кветного, Lafarge Cement и HeidelbergCement (см. “Ъ” от 28 марта).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

## Retail

### РОССИЯ — РОДИНА AUCHAN

Российский формат магазинов впервые получил путевку на мировой розничный рынок. Французская Auchan хочет открывать в Европе компактные городские гипермаркеты «Ашан-сити», выросшие в Москве на базе сети «Рамстор»

Тестовый магазин Auchan City откроется 6 апреля на севере Франции, рассказал член совета директоров «Ашан Россия» Людовик Олинье на конференции Института Адама Смита. Прототипом нового гипермаркета в центре города Туркуэн стал магазин в Марьиной Роще в Москве, уточнил он.

Французская группа решила выделить небольшие городские гипермаркеты в отдельную концепцию «Ашан-сити» в 2008 г., купив сеть «Рамстор» у турецкого холдинга Enka. «Сначала эти магазины показывали более низкую эффективность, чем обычные гипермаркеты: их годовые продажи на метр площади были почти вдвое ниже — около \$10 000 на 1 кв. м в год по сравнению с \$18 000 для стандартного гипермаркета», — рассказывает генеральный директор «InfoLine-аналитики» Михаил Бурмистров (сама группа Auchan свои показатели не раскрывает). В конце 2009 г. Auchan разработала для «Ашан-сити» новую концепцию.

Сейчас формат «гипермаркета шаговой доступности», как называют его в Auchan, отличается от стандартного — меньшей площадью (4000-5000 кв. м против 13 000 у обычного гипермаркета), более узким ассортиментом (15 000 наименований товара против 45 000-50 000 в стандартном Auchan), ориентацией на продовольственные товары (80% против 60). Сейчас в России под этим брендом работает 14 магазинов.

После ребрендинга эффективность «Ашан-сити» выросла. Продажи поднялись до \$12 000-13 000 на 1 кв. м, продолжает Бурмистров. «Это больше, чем в других сетях», — утверждает он: продажи петербургской сети гипермаркетов «О'кей», по оценкам InfoLine, в прошлом году составили \$10 400 на 1 кв. м, сети «Карусель» — \$6500 на 1 кв. м.

«Ашан-сити» может быть эффективнее обычных «Ашанов». Рентабельность небольших гипермаркетов, как правило, выше, чем обычных, говорит старший аналитик Mint Yard Capital Андрей Верхоланцев. «Опираясь на показатели российских сетей, можно говорить о том, что EBITDA margin городских гипермаркетов может поддерживаться на уровне 8% за счет чуть

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

более высоких наценок, а классических гипермаркетов Auchan — на уровне 5-6%», — подсчитал он.

«Наши французские коллеги приезжали в Россию, изучали работу формата и решили, что было бы интересно попробовать запустить его во Франции», — объяснил Олинье. По результатам тестовой работы магазина в Туркуэне группа может принять решение развивать этот формат и в других странах, добавил он.

«У группы нет формата городского гипермаркета в принципе — либо большие магазины, либо супермаркеты Simply Market в Европе и “Атак” в России. Новый формат — это попытка найти новую нишу на насыщенном французском рынке», — считает Бурмистров. Выручка с квадратного метра французского гипермаркета, по его словам, будет ниже, чем в России, из-за более высокой конкуренции: «Например, американские гипермаркеты Walmart получают \$4000 на 1 кв. м».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ЭКС-ГЕНДИРЕКТОР «КОЛЛЕКЦИИ ВИН» ОТКРОЕТ АЛКОГОЛЬНЫЕ ГИПЕРМАРКЕТЫ В МОСКВЕ

В апреле в Москве откроется первый гипермаркет алкоголя «ВинБерри». Как выяснила РБК daily, это новый проект бывшего гендиректора сети элитных винных бутиков «Коллекция вин» (принадлежит «Азбуке вкуса») Андрея Ткемаладзе. Планируется, что до конца 2011 года в столице появится шесть алкогольных гипермаркетов площадью 1 тыс. кв. м каждый. Эксперты сомневаются, что новый формат будет востребован потребителем.

Бизнесмен Андрей Ткемаладзе обрел известность на алкогольном рынке, будучи генеральным директором и управляющим партнером сети винных бутиков «Коллекция вин». Развитие этой сети началось в 2002 году, это был один из проектов акционеров сети премиальных супермаркетов «Азбука вкуса». В августе 2010 года продуктовая и алкогольная сети объявили о своем слиянии, а руководивший алкогольным направлением г-н Ткемаладзе принял решение покинуть компанию.

После десяти лет работы с элитным алкоголем и богатыми покупателями г-н Ткемаладзе готов расширить горизонты своего бизнеса. Его новый проект — алкогольные гипермаркеты «ВинБерри» — предполагают торговлю алкоголем всех ценовых сегментов и более широкий круг покупателей. «Мы бы хотели, чтобы это был магазин невысоких цен, — заявил РБК daily г-н

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

Ткемаладзе. — По ценовой политике это будет дискаунтер. Наш проект рассчитан на средний класс, на людей, которые привыкли делать плановые покупки по субботам и воскресеньям, с доходом от 1 тыс. долл. на человека».

По словам бизнесмена, до конца года он планирует открыть шесть гипермаркетов в Москве площадью около 1 тыс. кв. м каждый. Открытие первого магазина запланировано на 15 апреля. Он будет размещен в торгово-развлекательном комплексе «Золотой Вавилон» в Ростокине. Хотя при этом г-н Ткемаладзе уточняет, что сроки открытия первого магазина могут быть смещены в зависимости от того, насколько оперативно удастся получить алкогольную лицензию.

В компании «Патеро Девелопмент», занимающейся развитием ТРК «Золотой Вавилон Ростокино», подтвердили РБК daily скорое открытие гипермаркета «ВинБерри», отметив, что он займет площади на втором этаже комплекса.

По словам г-на Ткемаладзе, он уже заключил большую часть договоров с будущими поставщиками гипермаркетов. В каждом магазине будут представлены свыше 3 тыс. наименований алкогольной продукции. При этом на долю вина на полках гипермаркетов будет приходиться порядка 50%.

Ежегодно будет открываться по пять новых гипермаркетов «ВинБерри» в Москве. Региональное развитие либо развитие за счет франшизы пока не рассматривается. Г-н Ткемаладзе отказался раскрыть имя стратегического инвестора проекта и размеры инвестиций в запуск сети, отметив, что акционеры «Азбуки вкуса» не имеют отношения к старту новой сети.

По данным директора департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексея Могилы, стоимость аренды 1 кв. м в «Золотом Вавилоне» сегодня составляет порядка 1,5 тыс. долл. «Проект выглядит весьма недешевым, — отметил г-н Могила. — Затраты инвесторов на аренду и на закупки товара, учитывая площадь гипермаркета, будут весьма значительными».

Несмотря на то что, по свидетельству г-на Ткемаладзе, формат алкогольных супермаркетов является успешным и востребованным во многих странах Европы, опрошенные РБК daily эксперты и участники рынка были сдержанны в оценках перспектив нового проекта.

«Достаточно спорная идея, я с подобным форматом торговли алкоголем не сталкивался и не вполне представляю, как это будет работать, — заявил гендиректор дистрибьюторской компании «Регион 50» Андрей Лаушкин. — Народ обычно не ходит в магазины целенаправленно за алкоголем, а приобретает его вместе с другими товарами. Я не уверен, что этот проект может оказаться рентабельным». По мнению г-на Лаушкина, для выхода на рентабельность гипермаркеты должны будут продавать очень большие объемы алкоголя, что, по мнению дистрибьютора, обеспечить будет непросто.



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

«Проект мне кажется интересным, — говорит директор отраслевого агентства ЦИФРРА Вадим Дробиз. — Однако, учитывая конкуренцию на рынке розничных продаж алкоголя, — в том же «Золотом Вавилоне» работает гипермаркет «О'Кей», где также есть алкоголь в широком ассортименте, — новому проекту придется побороться за своего покупателя». По мнению г-на Дробиза, формат гипермаркета-дискаунтера позволит «ВинБерри» обслуживать клиентов, которые будут закупать алкоголь на праздники. Эксперт уверен, что в этом случае низкие цены будут существенным конкурентным преимуществом.

◆ [РБК daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

## АЛЕКСАНДР ЗАНАДВОРОВ ЗАКРЫЛ СДЕЛКУ ПО ПОКУПКЕ УПРАВЛЯЮЩИХ НЕДВИЖИМОСТЬЮ И ОПЕРАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ СЕТИ "МОСМАРТ"

Владелец "Седьмого континента" Александр Занадворов закрыл сделку по покупке ритейлера "Мосмарт", сообщил "Интерфаксу" источник, знакомый с ситуацией в компании.

Сумму сделки он не уточнил.

Гендиректор "Мосмарта" Алексей Евгеньев комментировать сделку отказался. Он отметил, что решение о том, останется ли он в компании, будет принимать новый акционер.

Ранее сделку по покупке "Мосмарта" одобрила Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Как сообщалось, ФАС разрешила структуре А.Занадворова M.Square Holding Limited приобрести ООО "Гиперцентр-5", ЗАО "Гиперцентр", управляющие недвижимостью "Мосмарта", а также операционные компании ЗАО "Мосмарт", ООО "Инвестиции и Ресурсы" и ООО "Гиперцентр-РК". Ранее ФАС также одобрила ходатайство подконтрольной бизнесмену компании "Манежная площадь" о покупке ООО "Гиперцентр-5".

Стороны должны проинформировать ФАС о завершении сделок в течение 15 дней с момента их совершения.

Группа "Мосмарт" была создана в 2003 году. На грани банкротства компания оказалась еще в начале 2009 года, тогда ситуацию спасло вмешательство "Сбербанк Капитала" и Casarella, они получили соответственно 51% и 10% акций. Оставшиеся 40% "Мосмарта" принадлежат его основателям - Андрею Шелухину и Михаилу Безелянскому.

Осенью 2010 года стало известно, что в числе дальнейших сценариев развития бизнеса руководство "Мосмарта" рассматривает продажу компании другому игроку. Среди

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

потенциальных покупателей проблемного актива назывались X5 Retail Group и Auchan. В итоге в конце прошлого года о покупке ритейлера договорился А.Занадворов.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## STOCKMANN ОТКРЫЛ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР СТОИМОСТЬЮ 14 МЛН ЕВРО

Финский концерн Stockmann в среду открыл в Екатеринбурге торгово-офисный центр "Стокманн" стоимостью 14 млн евро, сообщил корреспондент "Интерфакса", присутствовавший на церемонии открытия.

Торговый центр "Стокманн" площадью 7,8 тыс. кв. метров расположен на трех этажах ТРЦ "Гринвич".

Как сообщила журналистам директор подразделений торговых центров "Стокманн" Майса Романайнен, Россия по итогам 2010 года занимала третье место по товарообороту среди стран, в которых работает концерн. "Но с открытием в прошлом году торгового центра в Санкт-Петербурге и с открытием торгового центра в Екатеринбурге мы надеемся, что Россия выйдет на второе место", - отметила она.

М.Романайнен добавила, что объем продаж концерна в 2010 году составил 1,8 млрд евро, в России объем продаж концерна - около 230 млн евро. Объем продаж группы торговых центров по итогам прошлого года увеличился на 8% и составил около 1,1 млрд евро. Доля России в общем объеме продаж группы торгцентров достигла 192 млн евро, увеличившись на 18%.

Компания Stockmann, основанная в 1862 году, вышла на российский рынок розничной торговли в 1989 году. В России Stockmann принадлежит 5 торговых центра в Москве и один в Санкт-Петербурге, 21 магазин Seppala в разных регионах РФ, 18 магазинов под брендом Bestseller, а также 5 магазинов Nike и 1 магазин Lindex, которые компания развивает по франчайзингу.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ ОТКРОЕТСЯ НОВЫЙ ТЦ

В декабре 2011 года в Нижнем Новгороде в новом микрорайоне «Медвежья Долина» откроется новый торговый центр общей площадью 20 тыс.кв.м.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

Четырехэтажный ТЦ находится на завершающей стадии строительства и будет введен в эксплуатацию в декабре текущего года. Комплекс расположен на красной линии улицы Родионова, и имеет прекрасную транспортную доступность.

Концепция проекта предполагает размещение в комплексе магазинов федеральных сетевых операторов: магазины для всей семьи, спортивные и детские магазины, магазины товаров для дома. Якорными арендаторами нового комплекса будут продуктовый супермаркет и супермаркет бытовой техники «М.Видео», которые займут площади первого и второго этажа соответственно. Проект предусматривает наличие наземной парковки на 300 мест.

Девелопером ТЦ выступает компания «Жистрой-НН», подбором «якорных» арендаторов занимается консультант по торговой недвижимости компания IDEM.

«Комплекс на улице Родионова – единственный торговый центр, который будет открыт в 2011 году в верхней части Нижнего Новгорода. Дефицит качественных площадей крупного формата в центре города, делает открытие нового современного объекта особенно важным событием. Уже сейчас проект вызывает огромный интерес у жителей города и у розничных операторов», - комментирует событие генеральный директор компании IDEM Екатерина Гресс.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

## Regions

### НОВЫЕ АДРЕСА «ЭТАЛОНА»

Группа «Эталон» Вячеслава Заренкова добавила в свой портфель недвижимости три новых девелоперских проекта общей площадью 335 000 кв. м. По оценке экспертов, они потребуют инвестиций в \$500 млн

Перед выходом на LSE группа компаний «Эталон» раскрыла инвесторам информацию о своих проектах, в том числе о трех новых участках на Смоленской улице, 9, пр-те Обуховской Обороны (Невский район), 110, и Уральской улице, 2, на Васильевском острове. Группа собирается построить на них 335 000 кв. м жилья и коммерческих площадей.

Информация об этих проектах есть в подготовленном для потенциальных инвесторов отчете Credit Suisse, который вместе с «ВТБ капиталом» и «Ренессанс капиталом» является организатором IPO (документ есть у «Ведомостей»). Начало роуд-шоу «Эталона» назначено на 4 апреля, сообщил источник, близкий к компании. Планируется привлечь \$500 млн.

Согласно отчету Credit Suisse на Смоленской улице компания собирается построить 70 000 кв. м жилья. Участок площадью 1,8 га был приобретен несколько недель назад, рассказал источник, близкий к компании. Продавца он не назвал. Один из консультантов рынка недвижимости и сотрудник бизнес-центра «Оптима», расположенного по соседству с участком, слышали, что «Эталон» недавно стал собственником этой земли. Продавцом объекта выступало ОАО «Корпорация «Финстройинвест», знает один из участников рынка недвижимости. По данным «СПАРК-Интерфакса», по адресу: Смоленская, 9, зарегистрирована компания с таким названием, ее совладельцами являются несколько физлиц, связаться с которыми вчера не удалось. По данным отчета Credit Suisse, «Эталон» собирается реализовать проект к 2013 г.

На пр-те Обуховской Обороны, 110, девелопер намерен до 2013-2015 гг. построить около 100 000 кв. м. «Эталон» планирует реализовать проект на участке в 3,6 га, это территория бывшего Комбината цветной печати, говорит источник, близкий к компании. В 2006 г. представитель девелоперской компании «Петрополь» говорил «Ведомостям», что в проект на пр-те Обуховской Обороны, 110, его компания планирует вложить \$100 млн. Компания занималась девелопментом этой территории до 2009 г. в интересах стороннего инвестора, заявил вчера представитель «Петрополя».

Еще 165 000 кв. м планируется построить на Уральской улице, 2, до 2014 г., говорится в отчете банка. Участок под проект — 7 га, рассказал источник, близкий к компании. Участки в Невском районе и на Васильевском острове пока еще не являются собственностью «Эталона», сообщил

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта, № 37

собеседник «Ведомостей». С собственниками земли, по его словам, заключены договоры, предусматривающие реализацию «Эталон» полного девелоперского цикла — от разработки документации до продажи квартир. Расчеты с собственниками земли будут производиться деньгами, добавляет он. На Уральской улице и пр-те Обуховской Обороны будут построены жилые дома с коммерческими площадями, рассказал он, отказавшись назвать собственников земли. В пресс-службе «Эталона» отказались от комментариев.

Участки на пр-те Обуховской Обороны и Уральской до сих пор предлагаются к продаже, утверждает консультант рынка недвижимости.

Ведущий аналитик Setl City Владимир Копылов оценивает сделку по приобретению 1,8 га на Смоленской улице в 500 млн руб. Земля в Невском районе может стоить около 400 млн руб., а 7 га на Уральской предлагались на рынке за 36 млн евро, рассказывает Копылов. Новые проекты «Эталона» — это серьезная заявка, в последние годы компания мало инвестировала в новые активы, добавляет он. Все проекты интересные, но сложные — например, на пр-те Обуховской Обороны жилье является лишь условно-разрешенным использованием, добавляет он.

Инвестиции «Эталона» в эти проекты могут составить по \$1500 за 1 кв. м, оценил гендиректор «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков. Компания практикует схему вхождения в проекты без приобретения земельных активов, наращивая портфель перед IPO, она повышает свою стоимость, добавляет он.

◆ [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](#)