

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Office / General

Москва отзывает у Mirax Group разрешение на строительство башни «Федерация»

Мосгосстройнадзор направил письмо в «Миракс-Сити» — структуру безымянной ныне Mirax Group — об отзыве у нее разрешения на застройку 13-го участка в «Москва-Сити». Именно здесь Mirax Group возводит свой флагманский объект — башню «Федерация».

ВТБ24 и Сбербанк ищут под офисы знаковые места

Главе ВТБ24 Михаилу Задорнову, похоже, стало тесно в офисе на Мясницкой улице, площадь которого составляет 35 тыс. кв. м. Дочерняя структура ВТБ присматривает новую штаб-квартиру, куда может переехать ее головной офис.

«Настюша» продает штаб-квартиру ради расчетов с кредиторами

Совладелец агрохолдинга «Настюша» Игорь Пинкевич продает штаб-квартиру в Денежном переулке за \$30 млн, чтобы рассчитаться по долгам.

Retail

Пошли на улицу

В столице резко вырос спрос на магазины вне торговых центров. Аналитики видят причину в политике нового мэра Сергея Собянина, а арендаторы помещений — в бурном развитии своих сетей.

Долг подвел

Компания «Дикая орхидея», крупнейший российский продавец и производитель нижнего белья, подала заявление о собственном банкротстве. Таким образом компания рассчитывает получить долговые каникулы.

Посадить на процент

Во всем мире оплата арендуемых торговых площадей по схеме «процент от оборота» — обычная практика. Существуют даже специальные таблицы расчетов ставок, где обозначен профиль оператора и указано, какой процент он может платить. В России переход на такой способ стал одним из недавних трендов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, N° 40

Warehouse

Московский ЦУМ станет якорным арендатором ТРЦ "ОЗ Молл" в Краснодаре

Московский ЦУМ станет якорным арендатором многофункционального торгово-развлекательного комплекса "ОЗ Молл" в Краснодаре.

Кіка откроет 5 новых гипермаркетов

К 2013 году розничная сеть планирует удвоить количество магазинов в России и увеличить их общую площадь до 100 тыс. кв. м.

Пустующих складов станет меньше

В 2011 г. будет введено ориентировочно 350 000 кв. м новых площадей.

Hotel

Руслан Байсаров получил преимущество в споре за гостиницу «Советская»

Арбитражный суд Москвы отклонил иск Росимущества о признании права собственности на гостиницу «Советская».

Компания Marriott планирует к 2013 году открыть в РФ восемь новых отелей

Компания Marriott к 2013 году планирует довести количество своих отелей в России с 12 до 20.

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

6 апреля, № 40

Offices / General

МОСКВА ОТЗЫВАЕТ У MIRAX GROUP РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО БАШНИ «ФЕДЕРАЦИЯ»

Мосгосстройнадзор направил письмо в «Миракс-Сити» — структуру безымянной ныне Mirax Group — об отзыве у нее разрешения на застройку 13-го участка в «Москва-Сити». Именно здесь Mirax Group возводит свой флагманский объект — башню «Федерация». Отсутствие у застройщика разрешений на этот объект ставит под угрозу получение компанией кредита от Сбербанка на 373 млн долл., признает основатель Mirax Group Сергей Полонский.

Согласно письму Мосгосстройнадзора (копия документа от 30.03.2011 имеется в распоряжении РБК daily), разрешение на строительство «Федерации» отзывается во исполнение протокола, утвержденного первым заместителем мэра Москвы Владимиром Ресиним. Оригинальные бланки разрешительной документации ведомство требует представить до 31 марта.

В Mirax Group о решении столичных властей знают. Так, сегодня экс-бизнесмен Сергей Полонский направил очередное письмо столичному мэру Сергею Собянину, в котором сообщил о получении письма из Мосгосстройнадзора. Помимо этого, по словам г-на Полонского, сегодня на территории «Федерации» ведомство проводило внеплановую проверку.

По мнению г-на Полонского, давление на представителей Мосгосстройнадзора оказывает Владимир Ресин. «Информирую Вас о том, что первый вице-мэр Москвы Ресин В.И., по имеющейся у нас информации, оказывает давление на представителей Мосстройнадзора с целью создания искусственных проблем в реализации планов по достройке проекта «Башня «Федерация», — пишет основатель Mirax Group. Несколькими днями ранее он уже отправлял письмо градоначальнику, в котором сообщал о неадекватном состоянии Владимира Ресина. В градостроительном комплексе письма называют самопиаром г-на Полонского.

В то же время одно из опасений экс-бизнесмена вполне оправданно. «Все эти действия ставят под угрозу получение целевого кредита Сбербанка России на достройку башни «Федерация», — говорится в письме г-на Полонского. Напомним, в марте Сбербанк одобрил выдачу кредита на 373 млн долл. на достройку «Федерации» и погашение долгов Mirax Group.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

В Сбербанке пока не прокомментировали фактическую потерю Mirax Group разрешения на развитие основного проекта корпорации.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТБ24 И СБЕРБАНК ИЩУТ ПОД ОФИСЫ ЗНАКОВЫЕ МЕСТА

Главе ВТБ24 Михаилу Задорнову, похоже, стало тесно в офисе на Мясницкой улице, площадь которого составляет 35 тыс. кв. м. Как стало известно РБК daily, дочерняя структура ВТБ присматривает новую штаб-квартиру, куда может переехать ее головной офис. Аналогичная проблема стоит и перед Сбербанком, офисные аппетиты которого превышают 100 тыс. кв. м. По данным участников рынка, ВТБ24 изучает бизнес-центр ТНК-ВР на Арбате, а Герман Греф — объекты, сопоставимые по знаковости с Кремлем.

О том, что банк розничного кредитования ВТБ24 ищет для себя новую штаб-квартиру, РБК daily рассказал источник, знакомый с планами руководства банка. О поисках ВТБ24 знают управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев и заместитель генерального директора Knight Frank Андрей Петров. По их данным, возглавляемый Михаилом Задорновым банк присматривает для себя бизнес-центр площадью 35—40 тыс. кв. м. Минимум полезной площади не должен быть ниже 25 тыс. кв. м, отмечают брокеры. В новый офис класса А может переехать головной офис ВТБ24 во главе с Михаилом Задорновым, а помещения на Мясницкой достанутся другим подразделениям банка, знают собеседники РБК daily.

Сегодня штаб-квартира ВТБ24 располагается в знаменитом здании Госинкора на Мясницкой улице, которое было куплено Внешторгбанком в 2005 году у группы «Гута». Объект общей площадью 35 тыс. кв. м, построенный в 1936 году, не устраивает ВТБ24, так как не отвечает требованиям современного банка, отмечают эксперты. После проведенного два года назад ремонта здание соответствует бизнес-центру класса В, считает Константин Ковалев.

По данным источника РБК daily, ВТБ24 рассматривает возможность покупки бизнес-центра ТНК-ВР на Арбате (47,2 тыс. кв. м, в том числе около 37 тыс. кв. м — офисы). Заявленная цена этого объекта составляет 250 млн долл. На переговорах с другими интересантами офис ТНК-ВР оценивается в диапазоне 210—240 млн долл., отмечает партнер S.A.Ricci/King Sturge Владимир Авдеев. Стоимость покупки может составить около 6,5 тыс. долл. за 1 кв. м без учета НДС,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

считает руководитель проектов департамента оценки активов группы «НЭО Центр» Ренат Жамалдинов. В ТНК-ВР отказались комментировать возможную офисную сделку с ВТБ24.

В пресс-службе банка отрицают поиск новой штаб-квартиры. Приобретение нового офиса не является первоочередной задачей, но вписывается в стратегию развития ВТБ24, который намерен стать крупнейшим розничным банком России, отмечает источник, знакомый с планами банка. Его филиальная сеть в московском регионе насчитывает 63 офиса в столице и 31 в Подмосковье. В этом году банк планирует открыть еще шесть и два отделения соответственно. По данным Penny Lane Realty, ВТБ24 подыскивает помещения в ЦАО, в том числе на Садовом кольце, и на основных магистралях столицы.

ВТБ24 пока может только изучать рынок, рассуждает Андрей Петров. Клиенты с такими большими запросами должны плотно мониторить предложение с 2008 года, так как количество соответствующих офисных объектов в центре Москвы ограничено, а их новое строительство запрещено, добавляет руководитель отдела корпоративных услуг CB Richard Ellis Елена Ефремова. По мнению г-на Петрова, ВТБ24 может использовать для собственных нужд недвижимость банка ВТБ, головной офис которого переехал в башню «Федерация» в «Москва-Сити». В активе ВТБ есть несколько офисных зданий, в том числе на Лесной (7 тыс. кв. м полезной площади) и Воронцовской улицах (20 тыс. кв. м и площадка для строительства аналогичного объема).

ВТБ24 не одинок в своих офисных поисках. По данным московских брокеров, новую штаб-квартиру присматривает Сбербанк. В конце прошлого года речь шла об «эксклюзивном здании вроде Кремля», а его площадь колебалась в пределах 200—300 тыс. кв. м, отмечает источник, близкий к руководству Сбербанка. Однако таких объектов в центре столицы нет, утверждает Елена Ефремова.

Сегодня крупнейший банк России умерил свои офисные аппетиты: по данным Владимира Авдеева, его запросы ограничиваются объемом высококлассных площадей в размере 100 тыс. кв. м. Банк рассматривает не только готовые объекты, но и возможные офисные стройки. Месяц назад Сбербанк изучал проект строительства в центре Москвы офисного комплекса с апартаментами площадью 180 тыс. кв. м, знают участники рынка. Сегодня в поле зрения банка находится несколько проектов, в том числе в «Москва-Сити». В пресс-службе Сбербанка вчера не ответили на запрос РБК daily.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

«НАСТЮША» ПРОДАЕТ ШТАБ-КВАРТИРУ РАДИ РАСЧЕТОВ С КРЕДИТОРАМИ

Совладелец агрохолдинга «Настюша» Игорь Пинкевич продает штаб-квартиру в Денежном переулке за \$30 млн, чтобы рассчитаться по долгам.

На днях зерновая компания «Настюша» выставила на продажу свой головной офис по адресу: Денежный пер., 2, рассказал гендиректор «НДВ-групп» Александр Хрусталев. По его словам, трехэтажный особняк площадью 1400 кв. м продается вместе с мебелью за \$30 млн (около 850 млн руб.). Все средства направят на погашение долгов перед банками-кредиторами, говорит Хрусталев.

В феврале «Настюша» договорилась с 13 из 15 банков-кредиторов о реструктуризации своих долгов. Общий долг группы с августа по конец декабря сократился с 25,5 млрд до 23,8 млрд руб., рассказывал «Ведомостям» тогда финдиректор компании Ярослав Варава. Головной офис «Настюши» теперь будет «ближе к производству» — на Мельничном комбинате в Сокольниках, рассказывал ранее «Ведомостям» представитель «Настюши».

Хрусталев говорит, что это эксклюзивное предложение по вполне рыночной цене; как правило, такие объекты продаются в течение полугода.

Это минимум в два раза выше рынка, особенно если заявленная площадь включает паркинг и потери (лестничные пролеты и проч.), считает гендиректор компании Penny Lane Realty Георгий Дзагуров. По его словам, подобные объекты были больше востребованы до кризиса, сейчас найти на него покупателя будет очень сложно.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Retail

ПОШЛИ НА УЛИЦУ

В столице резко вырос спрос на магазины вне торговых центров. Аналитики видят причину в политике нового мэра Сергея Собянина, а арендаторы помещений — в бурном развитии своих сетей

В Москве нужно строить гостиницы, апартаменты и жилье, а не торговые центры (ТЦ), заявил в начале года мэр Сергей Собянин. Внутри Садового кольца строительство торгцентров и офисов будет запрещено, уточнял в интервью «Ведомостям» заместитель Москвы по градостроительной политике и строительству Марат Хуснуллин.

Запрет на строительство ТЦ в центре вызвал всплеск инвестиционной активности: спрос на объекты стрит-ритейла за I квартал 2011 г. вырос на 7%, говорит директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. Ажиотажный спрос наблюдается со стороны банков, например Сбербанка, интерес — со стороны аптек, операторов общепита и клубов, указывает компания. Спрос вырос, подтверждают другие участники рынка, но мэрия тут ни при чем. Например, банки активно развивают филиальные сети. Сбербанк реализует программу реформирования филиальной сети, предполагающую в том числе открытие новых подразделений и перевод действующих офисов в новые помещения, говорит представитель банка. «Присутствие Сбербанка на первой линии основных транспортных магистралей Москвы — одна из приоритетных задач», — добавляет он. При этом в ряде районов города помещения на первой линии основных магистралей, пригодные для организации современных банковских офисов, в дефиците, сказал представитель «Сбера». О развитии сети говорит и представитель «Русского стандарта».

«Особых изменений в связи с запретом строительства ТЦ в центре компания не заметила», — соглашается гендиректор аптечной сети «Ригла» Андрей Гусев. Рынок торговых площадей в сегменте стрит-ритейла вышел на докризисный уровень и по стоимости предложений, и по соотношению спрос/предложение, говорит он.

В феврале этого года за наиболее ликвидные помещения, расположенные в центре, боролись сотовые операторы «Евросеть» и «Связной», напоминают аналитики Penny Lane Realty. В начале марта «Евросеть» сообщила, что открывает 30 салонов в помещениях, владельцы которых досрочно расторгли договоры со «Связным». Всего ритейлер подписал договоры об аренде примерно 300 торговых точек, ранее занятых «Связным», говорил ранее представитель «Евросети». «Связной» отказался всего примерно от пяти низкорентабельных салонов — их и заняла «Евросеть», возражал представитель «Связного».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Резкого роста спроса на все помещения стрит-ритейла нет, но ликвидные помещения пользуются большой популярностью, говорит руководитель отдела Street Retail компании Colliers International Виктория Камлюк. Компании готовы рассматривать и ТЦ, и объекты стрит-ритейла; популярностью пользуются улицы с хорошим пешеходным и автомобильным трафиком, соглашается руководитель направления Street Retail компании «Магазин магазинов / CB Richard Ellis» Марина Маркова.

Рост спроса привел к увеличению арендных ставок — сейчас они, по подсчетам Penny Lane Realty, на 30% выше, чем в конце 2010 г.: в Центральном административном округе ставки варьируются от \$3000 до \$7000 за 1 кв. м в год, в спальнях районах — от \$1500 до \$3000 за 1 кв. м в год. «Указанные ставки похожи на правду», — говорят представители двух компаний-арендаторов. Рост ставок на 15-30% подтверждает сотрудник еще одной. По его словам, это произошло за счет повышения коммунальных платежей, включенных в арендную плату. Маркова изменения арендных ставок за последний квартал не заметила.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОЛГ ПОДВЕЛ

Компания «Дикая орхидея», крупнейший российский продавец и производитель нижнего белья, подала заявление о собственном банкротстве. Таким образом компания рассчитывает получить долговые каникулы

«Дикая орхидея» подала в арбитраж заявление о собственном банкротстве, сообщила компания. ООО «Дикая орхидея» обратилось в Арбитражный суд Смоленской области, информация об иске есть в базе суда. Акционеры компании, в том числе Wermuth Asset Management, о решении компании знают, говорит источник, близкий к компании. Аналогичное заявление в московский арбитраж подало одноименное ЗАО, утверждает другой источник, близкий к компании. Этого заявления в базе суда пока нет. Из-за взятых ранее долговых обязательств и сокращения выручки невозможно продолжать нормальную деятельность, объясняет компания в официальном сообщении.

До августа 2008 г. «Дикая орхидея» успешно и быстро развивалась, пишет компания. Но во второй половине 2008 г. банки почти прекратили кредитовать реальный сектор — «Дикая орхидея» столкнулась с финансовыми трудностями и не смогла рефинансировать банковские долги, говорится в сообщении. В апреле 2009 г. «Дикая орхидея» допустила дефолт по

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

облигациям на 1 млрд руб. Осенью 2010 г. общий долг «Дикой орхидеи» составлял 3,38 млрд руб., говорил ранее совладелец сети Александр Федоров. Из них 1,6 млрд руб. приходилось на кредиты Сбербанка, 100 млн руб. — банка «Русский стандарт», 1 млрд руб. — обязательства перед держателями облигаций, а остальное — лизинговые платежи и частные кредиты от партнеров. В залог Сбербанку перешли 50% плюс 1 акция компании, фабрика по производству белья в Смоленской области, недвижимость и все торговые марки. Компании удалось договориться со Сбербанком о пролонгации долга группы компаний «Дикая орхидея» в 1,66 млрд руб. до конца 2017 г. Теперь «Дикая орхидея» наконец-то станет приносить прибыль, надеялся осенью 2010 г. Федоров. Если на 2010 г. он прогнозировал нулевую EBITDA и чистый убыток в 400 млн руб., то на 2011 г. — 550 млн руб. EBITDA и около 100 млн руб. чистой прибыли. Выручка при этом увеличится с 3,65 млрд до 4,1 млрд руб., рассчитывал он.

Но одно из условий пролонгации кредита Сбербанком — «Дикая орхидея» должна была договориться о реструктуризации со всеми держателями дефолтных облигаций. Договориться удалось с держателями 97% бумаг, говорил Федоров, но только на три года под 17% годовых. «Дикая орхидея» на несколько дней выпала из графика погашения задолженности, но в результате переговоров обещала рассчитаться в ближайшее время, говорит гендиректор «Ингосстрах-инвестиций» (один из держателей облигаций) Фарид Юнусов.

И все же реструктуризация долгов не помогла. Товарные запасы сократились настолько, что выручка компании не позволила соответствующим образом обслуживать долг и продолжать дальнейшие закупки товара в необходимом объеме, пишет компания. Обслуживание долговых обязательств невозможно, продолжает она: это приведет к быстрой потере работоспособности компании из-за отсутствия товарных запасов и, как следствие, к сокращению количества магазинов. На 31 марта 2011 г. чистый убыток ООО составил 2,4 млн руб., ЗАО — 394,9 млн руб., сообщают компании.

«Компания обратилась в суд с заявлением о банкротстве. Данная процедура позволит удовлетворить интересы всех кредиторов компании путем создания условий для дальнейшего функционирования и развития бизнеса», — говорится в сообщении. Заявление о банкротстве позволит «Дикой орхидеи» приостановить выплаты кредиторам и вернуть деньги в компанию, объясняют два близких к компании источника. В процессе процедуры наблюдения выплаты по всем требованиям приостанавливаются, составляется реестр кредиторов, но бизнес продолжает функционировать, объясняет адвокат «Юков, Хренов и партнеры» Анна Бурдина: вероятно, компания обратилась с заявлением в суд, чтобы не произошло преимущественного удовлетворения требований одного из кредиторов. В дальнейшем, возможно, собственники предложат кредиторам мировое соглашение с установленным графиком погашения задолженности, считает Бурдина. При этом собственники не смогут перевести активы на другую

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

компанию, поскольку все имущество заложено по кредиту Сбербанка, говорит собеседник «Ведомостей».

В Сбербанке не ответили на запрос «Ведомостей». Федоров от комментариев отказался.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОСАДИТЬ НА ПРОЦЕНТ

Во всем мире оплата арендуемых торговых площадей по схеме «процент от оборота» — обычная практика. Существуют даже специальные таблицы расчетов ставок, где обозначен профиль оператора и указано, какой процент он может платить. В России переход на такой способ стал одним из недавних трендов.

Что-то новое

На отечественном рынке процентная система появилась с приходом крупных западных торговых сетей и девелоперов и была инициирована самими арендаторами. Одними из первых на такую форму перешли IKEA, H&M, «Перекресток», McDonald's. До кризиса собственники неохотно соглашались на подобные условия. В последние два года ситуация изменилась. «Посещаемость торговых точек снизилась, доходы операторов начали падать и они стали предлагать арендодателям перейти на процент. Соглашались не все, причем предварительно управляющие компании стремились выяснить, действительно ли клиент испытывает трудности, анализировали покупательские потоки и выручку», — рассказывает Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty. Надо отметить, что во время кризиса многие арендаторы готовы были платить довольно большой процент, но пытались полностью освободиться от фикса.

«Система оплаты площадей процентами с оборота однозначно выгодна для арендатора, поскольку он получает гарантию, что владелец объекта приложит максимум усилий для привлечения посетителей», — отмечает А. Могила. Такая схема уменьшает сроки окупаемости и позволяет быстрее развиваться, поскольку затраты на аренду растут по мере увеличения выручки. Кроме того, этот вариант дает возможность учитывать сезонность торгового бизнеса и вносить платежи неравными частями.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Пополам

По словам Андрея Чамкина, коммерческого директора I'M Company, речь идет скорее не о выгоде, а о разделении рисков. При фиксированной ставке практически все они лежат на арендаторе, хотя его успех сильно зависит от качества ТЦ. Процент позволяет поделить ответственность, а в результате в удачных объектах арендатор может платить даже больше, чем при фиксированной ставке. По мнению Ольги Ясько, регионального директора департамента аналитики Colliers International, основная причина того, что компаний, использующих процентную форму, не так много — непрозрачность отечественного бизнеса, локальные операторы зачастую не готовы раскрывать свои обороты.

Для собственника процентная оплата является рискованной. С одной стороны, чтобы вернуть заем на строительство ТЦ, необходимо показать определенную доходность. Банки в расчете эффективности проекта используют преимущественно минимальную арендную ставку и консервативно подходят к оценке доходов от платежей с оборота. У владельца объекта нет возможности ждать, когда арендаторы раскрутятся, а процент от их выручки достигнет нужного уровня. Кроме того, рассматриваемая система лишает собственника возможности четко планировать доходность и сроки окупаемости объекта. К тому же придется дополнительно контролировать операционную деятельность арендаторов, поставив специализированное оборудование на кассовые аппараты или проводя выборочные проверки. Сегодня в России владельцы ТЦ используют подобную систему достаточно редко. Хотя, по мнению Валентины Антиповой, директора департамента торговой недвижимости NAI Besar, это выгодно обеим сторонам: в качественном комплексе, генерирующем достаточные потоки посетителей, арендатору обеспечен хороший товарооборот, и тогда процентная система принесет владельцу больший доход, чем фикс. Кроме того, по словам О. Ясько, в торговых центрах с процентной схемой операторы гораздо реже выходят из проектов, поскольку даже при недостаточном обороте размер арендных платежей остается на приемлемом уровне.

Размер процента

Как говорит Ольга Збруева, руководитель отдела по работе с клиентами компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рынок торговой недвижимости России пока остается рынком арендатора. Оценивая перспективы торгового центра, ритейлеры не готовы войти в проект, если условия не позволят магазину получить прибыль. Те же причины заставляют собственников идти на уступки при реализации арендной кампании. Хотя гибкость при согласовании коммерческих условий зависит от клиента. Есть арендаторы, с которыми

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

собственник вынужден считаться. Это прежде всего «якоря», чье присутствие используется для формирования потоков покупателей. Есть еще одна важная группа арендаторов. Они являются показателем потенциала торгового центра, их присутствие стимулирует операторов других сегментов и форматов снимать площади на условиях собственника. К таким относятся в первую очередь магазины одежды известных брендов (например, Zara и другие марки компании Inditex, Mango, New Yorker, New Look, Promod, Lindex и пр.). Плата может быть в виде чистого процента или комбинированной (минимальный фикс плюс процент).

Другие арендаторы легко заменяемы, их наличие или отсутствие не является критическим (операторы небольшой площади, например магазины бижутерии, ювелирных изделий, подарков). По отношению к таким клиентам собственники могут проявлять твердость при согласовании условий. Сегодня, сообщает О. Збруева, фиксированная часть обычно не превышает \$150 за кв. м в год. Оплата для якорных арендаторов составляет 2-5%, для торговых галерей — 5-15%. Процент также зависит от специализации: продовольственные супермаркеты отдают 3-5%, супермаркеты бытовой техники и электроники — 3-6%, все остальные 10-15%. Фиксированная ставка также зависит от арендатора, ну и от комплекса — чем он удачнее, тем выше. Но обычно фикс должен покрывать коммунальные и эксплуатационные расходы.

Перспективы

Большинство экспертов считают процентную систему более прогрессивной, поскольку она обеспечивает компромисс. Если торговый центр работает успешно, арендодатель получает гораздо больше, нежели просто фиксированную ставку. Многие участники рынка считают, что будущее — за платой в виде процента с оборота, хотя фиксированный минимум в любом случае останется. Как говорит А. Могила, в прошлом году торговые операторы продолжили переходить на процентную схему — например, не более \$150 за кв. м в год плюс 5% с оборота. По словам эксперта, если в 2008-2009 годах данные привилегии были доступны только крупным компаниям, то в нынешнем их добились уже средние и малые фирмы. Кроме того, в кризис многие международные сети зафиксировали эти условия на длительный срок, поскольку договоры подписывались не на год-два, а на пять-семь, поэтому тенденция перехода на процент сохраняется.

Хотя происходят на рынке и обратные процессы. Например, отмечает Евгения Борзова, руководитель департамента коммерческой недвижимости «НДВ — Недвижимость», в последнее время в связи с ростом рынка и доходов операторов владельцы некоторых торговых центров возвращаются к фиксированным ставкам. Это особенно актуально для собственников, которым

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

необходимо точно прогнозировать доходы для погашения кредитов. В будущем, считают большинство экспертов, схема расчетов с учетом процента с оборота будет развиваться. Однако основными операторами, работающими по такой системе, останутся в основном крупные международные ритейлеры и компании, обороты которых могут подтвердить ведущие аудиторские организации.

◆ [Фотонедвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСКОВСКИЙ ЦУМ СТАНЕТ ЯКОРНЫМ АРЕНДАТОРОМ ТРЦ "ОЗ МОЛЛ" В КРАСНОДАРЕ

Московский ЦУМ станет якорным арендатором многофункционального торгово-развлекательного комплекса "ОЗ Молл" в Краснодаре, сообщается в пресс-релизе компании Jones Lang LaSalle (JLL), выступающей эксклюзивным агентом по сдаче комплекса.

В сообщении подчеркивается, что договор аренды между владельцами "ОЗ Молл" и ЦУМом уже подписан. "Московский ЦУМ займет около 10 тысяч квадратных метров и разместится сразу на трех уровнях торгового центра", - говорится в пресс-релизе. По данным консультантов, первый этаж будет отведен ЦУМом под парфюмерию, косметику, ювелирные изделия и аксессуары, а на втором и третьем этажах планируется разместить магазины женской и мужской одежды. "В Краснодарском ЦУМе будут представлены самые последние коллекции престижных fashion-брендов, а ассортимент торговых марок местами превзойдет столичный магазин. Например, в парфюмерном отделе появятся редкие "нишевые" ароматы и линии косметики, которых не купить в Москве", - приводятся в пресс-релизе слова замдиректора отдела торговых площадей JLL Александры Чиркаевой. В сообщении отмечается, что в краснодарском ЦУМе планируется проводить дефиле и показы коллекций, там также можно будет воспользоваться бесплатными услугами профессиональных стилистов в рамках сервиса "персональный шоппинг". "ОЗ Молл" - один из крупнейших торгово-развлекательных центров в Европе, общей площадью порядка 212 тысяч квадратных метров (в том числе 165 тысяч квадратных метров, предназначенных под аренду). На данный момент часть ТЦ уже полноценно функционирует, а открытие всего комплекса запланировано на осень 2011 года.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КИКА ОТКРОЕТ 5 НОВЫХ ГИПЕРМАРКЕТОВ

К 2013 году розничная сеть планирует удвоить количество магазинов в России и увеличить их общую площадь до 100 тыс. кв. м.

До конца 2012 года ритейлер планирует открыть в России пять новых гипермаркетов – первый из них откроется в сентябре 2011 года в Московском регионе, еще две торговые точки розничной сети Kika откроются в столице в 2012 году.

На сегодняшний день торговая сеть Kika представлена в пяти российских городах: Москве, Самаре, Краснодаре, Ростове-на-Дону и Воронеже.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Warehouse

ПУСТУЮЩИХ СКЛАДОВ СТАНЕТ МЕНЬШЕ

В 2011 г. будет введено ориентировочно 350 000 кв. м новых площадей. Спрос на складскую аренду аналитики Cushman & Wakefield оценивают на уровне 600 000 кв. м, вследствие чего доля вакантных площадей по итогам года может приблизиться к 1,5-2,5%. Сейчас вакантны около 5% (или 250 000 кв. м) площадей, в конце 2010 г. этот показатель составлял 11,7%, в 2009 г. — рекордные 19%.

Уменьшение пустующих площадей не спровоцирует стремительного роста ставок. До конца года они поднимутся максимум до \$135 за 1 кв. м. На более дорогое предложение арендаторы вряд ли согласятся, поскольку в кризис им были доступны качественные площади всего по \$90-100 за 1 кв. м, считает директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Владислав Рябов.

По итогам 2010 г. было арендовано около 950 000 кв. м качественных складских площадей, по данным Colliers International. Аналогичный показатель в 2009 г. был на треть меньше, около 665 000 кв. м класса А и В.

Средние арендные ставки, без НДС и коммунальных расходов, для складов класса А в настоящее время составляют \$115-125 за 1 кв. м, класса В — \$90-105 за 1 кв. м, по данным консалтинговых компаний. Спрос на покупку складских комплексов по итогам 2010 г. вырос на 17% по сравнению с 2009 г., но все еще ниже на 8% показателей 2008 г. Если в кризис покупатели интересовались помещениями 500-1000 кв. м, то сейчас готовы приобретать до 5000 кв. м, а спрос на большие площади крайне низкий, подсчитали аналитики «Мизэля». По данным других компаний, минимальная заявка подросла до 7000 кв. м. В этом году будет введена заключительная фаза проекта «Белая Дача» в 32 000 кв. м (девелопер Hines); 40 000 кв. м в «ПНК Чехов», в «Крекшино» «Росевродевелопмент» сдаст 20 000 кв. м. В проекте «Быково», расположенном рядом с одноименным подмосковным аэродромом, собственник построит 40 000 кв. м. Ближе к МКАД, в 4 км по Каширскому шоссе, VVV Company планирует сдать в эксплуатацию комплекс площадью 80 000 кв. м. Будет введена пятая очередь логотарка «Истра», но на все площади там уже подписаны договоры аренды, рассказал Виталий Антонов, гендиректор «Эспро девелопмента».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

Hotel

РУСЛАН БАЙСАРОВ ПОЛУЧИЛ ПРЕИМУЩЕСТВО В СПОРЕ ЗА ГОСТИНИЦУ «СОВЕТСКАЯ»

Арбитражный суд Москвы отклонил иск Росимущества о признании права собственности на гостиницу «Советская». Месяцем ранее отказ в праве распоряжаться отелем получили и столичные власти, результаты торгов 2007 года по продаже здания Шалве Чигиринскому были отменены. Однако уже в мае московский департамент имущества и нынешний собственник отеля Руслан Байсаров, воспользовавшись проигрышем Росимущества, возможно, смогут подтвердить свои права на «Советскую».

Спор о том, кто является настоящим владельцем «Советской» (Ленинградский пр-т, 32/2), идет с февраля 2009 года. Именно тогда Росимущество обратилось в Московский арбитраж с требованием оспорить результаты торгов по продаже отеля, которые прошли в апреле 2007 года. Победителем аукциона тогда стала компания «Советская Лимитед», подконтрольная Russian Land Шалвы Чигиринского. За «Советскую» бизнесмен отдал 1,6 млрд руб. (около 63 млн долл.). В 2010 году в рамках урегулирования долгов г-на Чигиринского объект перешел к Bronson Partners Руслана Байсарова.

В суде первой инстанции Росимуществу было отказано. Однако в феврале 2011 года во второй инстанции федеральная служба смогла оспорить законность продажи здания с торгов и отменить результаты конкурса. Согласно решению Арбитражного суда, московские власти не представили доказательства передачи спорного объекта недвижимости в муниципальную собственность. «Суд приходит к выводу о том, что здание <...> из федеральной собственности в собственность города Москвы в установленном законом порядке не передавалось, и право собственности Российской Федерации на спорное имущество до настоящего времени не прекращено», — говорится в документе.

Однако доказать собственные права на спорную «Советскую» и истребовать здание из чужого владения Росимущество также не смогло. Требование о признании в гостинице федеральной собственности вчера было отклонено тем же арбитражем. По словам юристов «Советской Лимитед», Росимущество не представило достаточных доказательств для подтверждения права собственности. Помимо этого они указали на истекший срок давности: о том, что зданием гостиницы распоряжается Москва, Росимущество должно было узнать в 2004 году из отчета Счетной палаты. Таким образом, до момента объявления торгов ведомство имело три года на истребование имущества.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

К тому же арендатор гостиницы — ООО «Отель «Советский» — собственника здания видел в лице столичных властей. Так, по словам главы СГУП по продаже имущества Москвы Владимира Авекова, именно с городским депимущества арендатор судился в 2005 году из-за 400 млн руб. оплаты за ремонтные работы в гостинице.

По словам адвоката юридической фирмы «Юков, Хренов и партнеры» Ольги Романичевой, суд мог отказать вчера в удовлетворении требований Росимущества после исследования дополнительных обстоятельств. «Истребование из чужого незаконного владения предполагает помимо установления факта права федеральной собственности на имущество установление также иных обстоятельств, например недобросовестности приобретателя либо, если приобретатель является добросовестным, факта выбытия имущества из владения Росимущества помимо его воли», — рассказывает эксперт.

Представитель Росимущества заявил РБК daily, что это решение суда будет обжаловано. «Пока оно не вступило в законную силу, мы будем судиться дальше», — подчеркнул он.

Бороться намерены и городские власти. Так, на решение суда об отмене результатов торгов уже подано пять жалоб: от СГУП по продаже муниципального имущества Москвы, столичного департамента имущества, покупателя — «Советская Лимитед», арендатора комплекса — ООО «Отель «Советский» и даже Russian Land Шалвы Чигиринского. Рассмотреть апелляцию суд планирует 3 мая.

По словам юристов, в связи с тем что вопрос о праве собственности является в этом запутанном деле первичным, нынешнее решение суда может стать дополнительным доводом в пользу восстановления итогов торгов и признания за г-ном Байсаровым права собственности.

«Пока же фактически федеральные и городские власти оказались в казуистической западне, — рассуждает партнер Goltsblat BLP Виталий Можаровский. — Ни одна из сторон не смогла доказать свои права на площади в «Советской», титул в реестре собственности остался неизменным, т.е. объект остается за Байсаровым». Г-н Можаровский замечает, что даже в случае, если апелляция не примет доводы Москвы и оставит в силе решение об отмене результатов аукциона, остается неясным, кому именно должен вернуть покупатель здание и кто возместит ему немалые убытки.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

6 апреля, № 40

КОМПАНИЯ MARRIOTT ПЛАНИРУЕТ К 2013 ГОДУ ОТКРЫТЬ В РФ ВОСЕМЬ НОВЫХ ОТЕЛЕЙ

Компания Marriott к 2013 году планирует довести количество своих отелей в России с 12 до 20, сообщил директор по продажам и маркетингу в Восточной Европе компании Рене Мурен во вторник.

"Мы ожидаем, что к 2013 году в России компания будет располагать 20 отелями четырех брендов. Это, в частности, Courtyard, Marriott и другие", - сказал Р.Мурен на пресс-конференции в Москве.

Он добавил, что в феврале открылся Courtyard Казань, летом начнет работать отель Courtyard Irkutsk city center (208 номеров), а также до конца года в Москве намечено открытие Courtyard Paveletskya.

"В самых ближайших планах компании открытие отелей Marriott в Краснодаре и Красноярске, мы планируем также новые отели Courtyard в Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде и Омске", - сообщил Р.Мурен.

В целом, как сообщила журналистам президент по глобальным продажам компании Marriott Стефани Линнарц, Marriott International намерена удвоить свой номерной фонд в Европе с 40 тыс. до 80 тыс. номеров к 2015 году.

"Для нашей компании российский рынок важен не только потому, что мы строим здесь новые отели, но и потому, что россияне очень активно выезжают за рубеж по делам и на отдых. Мы хотели бы привлечь их в свои отели в других странах, - отметила она. - Россия для Marriott является девятым по объему направляющим рынком, причем активно растущим".

Всего у компании Marriott 3800 отелей 18-ти брендов по всему миру.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)