

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

Office / General

Москва обогнала европейские столицы по объемам офисной стройки

Ни финансовый кризис, ни чиновничьи запреты не помешали московским девелоперам вывести российскую столицу в мировые лидеры по объемам офисного строительства. По этому показателю Москва заняла первое место среди стран Европы, Ближнего Востока и Африки, отмечают эксперты международной консалтинговой компании Colliers Int.

Офисы: МКАД или реконструкция?

Спрос на офисные здания в Подмосковье появится, если экономическая жизнь будет не только в Москве, но и за МКАДом, считают в компании Colliers International. То, что сейчас вся активность происходит в Москве, является большим дисбалансом, уверены эксперты.

Сбербанк планирует строить новый центральный офис

Сбербанк России планирует строительство нового центрального офиса.

Сергей Полонский встал к лесу задом

Чтобы поправить дела, бизнесмен продает участки в Химкинском районе.

Сбербанк в апреле предоставит Mirax кредит на \$370 млн для достройки башни "Восток" в Москва-сити

Сбербанк РФ до конца апреля предоставит компании Mirax кредит объемом \$370 млн для достройки башни "Восток" комплекса "Федерация" в Москва-сити.

Retail

MosCityGroup пытается продать свою долю в ТРЦ «Калужский»

Как стало известно РБК daily, MosCityGroup (MCG), подконтрольная Павлу Фуксу, пытается продать свой единственный актив на рынке торговой недвижимости — ТРЦ «Калужский».

В Брянске появится профессиональный ТРЦ

На третий квартал 2011 года запланировано начало строительства в Брянске торгово-развлекательного центра общей площадью более 80 тыс.кв.м. и арендопригодной - свыше 65 тыс.кв.м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, N° 42

Реконструкция ТЦ «ЕвроДом» завершится в начале 2012 года

ТЦ «Евродом» в Одинцово, специализирующийся на продаже строительных материалов, будет реконструирован к 1 кварталу 2012 года.

Hotel

В России могут появиться отели «Формула-1»

Французская Accor Group вслед за своими известными отелями Sofitel, Novotel и Ibis может привести в Россию и Formule1. Согласно материалам Роспатента, французы закрепили за собой право на использование товарного знака «Отель Формула Один» до 2020 года.

Regions

На смену торговым центрам придут моллы с масштабной развлекательной составляющей

Привычный формат крупного торгового центра, состоящего из нескольких десятков или сотен магазинов, разбавленных лишь фудкортом и кинотеатром, постепенно сдает позиции. Будущее — за моллами с масштабной развлекательной составляющей, которая будет включать детские игровые и образовательные зоны, художественные галереи, спортивные площадки, аквапарки.

Как удержать арендатора? Как привлечь покупателя?

Посетители все чаще воспринимают торговые комплексы не только как совокупность магазинов, но и как место для проведения досуга. Собственники и управляющие таких объектов должны уметь использовать эту слабость.

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

12-13 апреля, № 42

Offices / General

МОСКВА ОБОГНАЛА ЕВРОПЕЙСКИЕ СТОЛИЦЫ ПО ОБЪЕМАМ ОФИСНОЙ СТРОЙКИ

Ни финансовый кризис, ни чиновничьи запреты не помешали московским девелоперам вывести российскую столицу в мировые лидеры по объемам офисного строительства. По этому показателю Москва заняла первое место среди стран Европы, Ближнего Востока и Африки, отмечают эксперты международной консалтинговой компании Colliers Int.

Общая площадь возводимых бизнес-центров в Москве на начало 2011 года составляла примерно 2,1 млн кв. м, говорится в исследовании Colliers Int. По данным компании Penny Lane Realty, этот показатель достигает сегодня 2,3 млн кв. м. Второе место в рейтинге Colliers Int. занимает Эр-Рияд (Саудовская Аравия) – 1,7 млн кв. м, а третье – Дубай (ОАЭ) – 1,0 млн кв. м.

Пятерку лидеров замыкают столицы Греции и Болгарии. В начале 2011 года объемы строительства офисной недвижимости в Афинах составляли 790 тыс. кв. м, а в Софии – 719 тыс. кв. м. Санкт-Петербург оказался на шестом месте рейтинга (462 тыс. кв. м), а следом за ним идут Париж (460 тыс. кв. м) и Милан (455 тыс. кв. м). Замыкают десятку лидеров Осло (Норвегия) и Абу-Даби (ОАЭ), в которых строится по 400 тыс. кв. м офисных площадей.

Лидерство Москвы по объемам строительства в странах Европы, Ближнего Востока и Африки (ЕМЕА) обусловлено позитивными тенденциями, получившими развитие в 2010 году, – оживлением спроса на офисы, увеличением объемов их поглощения и сокращением доли вакантных площадей, отмечают эксперты Colliers Int. По их мнению, это привело к активизации застройщиков и возобновлению ранее замороженных проектов. По данным компании Penny Lane Realty, совокупный объем предложения в Москве в конце первого квартала 2011 года составил 10,9 млн кв. м офисов класса А и В, а доля вакантных площадей колеблется в пределах 7–11%.

По данным ведущего специалиста департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty Максима Жуликова, из общего объема возводимых в российской столице бизнес-центров лишь треть находится на завершающей стадии. По мнению экспертов, курс правительства Москвы на прекращение нового строительства в центре столицы и его ограничение за пределами Садового кольца может выбить Первопрестольную из числа офисных лидеров. Для этого есть объективные причины.

Офисы сегодня не востребованы рынком, объяснил РБК daily переориентацию компании Coalco на девелопмент жилья ее владелец Василий Анисимов. Крупные компании уже решили вопрос

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

со штаб-квартирами, поэтому заполняемость столичных бизнес-центров зависит от среднего бизнеса, развитие которого в России остановилось, отмечает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

Тем не менее это не мешает Москве оставаться одним из самых дорогих городов мира по стоимости офисной аренды. По данным Colliers Int., в начале 2011 года средняя базовая ставка аренды офисов класса А и В в российской столице составляла 470 долл. за 1 кв. м в год. Это один из самых высоких показателей в регионе EMEA, благодаря чему Москва заняла десятое место в рейтинге Colliers Int. По мнению г-на Жуликова, в течение 2011 года аренда офисов в Москве подорожает более чем на 10%.

Самым дорогим офисным городом EMEA выступает Лондон. Арендовать 1 кв. м высококлассных офисных площадей Вест-Энда можно за 1,173 тыс. долл. в год. В свою очередь Санкт-Петербург занял девятнадцатое место в рейтинге Colliers Int. со ставкой 373 долл. за «квадрат» в год.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОФИСЫ: МКАД ИЛИ РЕКОНСТРУКЦИЯ?

Спрос на офисные здания в Подмоскovie появится, если экономическая жизнь будет не только в Москве, но и за МКАДом, считают в компании Colliers International. То, что сейчас вся активность происходит в Москве, является большим дисбалансом, уверены эксперты.

«Недвижимость в Подмоскovie будет развиваться вместе с хорошей транспортной инфраструктурой и общественным транспортом. Построить большое здание для маленького города? Там достаточно существующих площадей. Построить его, чтобы оно работало на Москву? Можно. Но нужна инфраструктура, чтобы удобно было добираться до объекта», - сказал гендиректор Colliers International Максим Гасиев во вторник журналистам.

По его словам, нужно обращать внимание на экономическую целесообразность строительства офисного здания за МКАДом, поскольку «далеко не всегда объекты класса А успешно сдаются в аренду: и арендные ставки низкие, и спрос проваливается».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

В то же время низкие арендные ставки могут являться козырем. Это, по словам экспертов, позволяет привлекать арендаторов и быть конкурентноспособными по отношению к офисам в центре столицы, где средняя арендная ставка составляет \$680 за кв. м.

В то же время запрет московских властей на строительство внутри третьего транспортного кольца Москвы может положительно повлиять на офисный сегмент за МКАДом.

«Если город будет запрещать строительство в центре, то это будет стимулировать строительство офисной недвижимости за МКАДом. Хотя это может стимулировать также процесс реконструкции старых зданий», - считает Максим Гасиев.

По его словам, сегодня предпочитают снести старое здание и построить новое. «Старое реконструируют неохотно», - отметил он, напомнив, что в городах старой Европы большой пласт офисных зданий – это реконструированные старые здания.

Однако директор отдела агентских услуг департамента офисной недвижимости Colliers International Анна Иванова отметила, что не каждое здание можно восстановить и сделать из него современное офисное здание. По ее словам, сегодня под офисы подходит промышленное здание. «Это большой поэтажный план, много окон, высокие потолки. Можно сделать новые шахты, пустить инженерные системы. В исторических зданиях перекрытия сделаны из материала, который не гарантирует высокую несущую способность. Окна расположены как угодно, и это создает значительные ограничения при использовании их под офисы», - считает она.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СБЕРБАНК ПЛАНИРУЕТ СТРОИТЬ НОВЫЙ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС

Сбербанк России планирует строительство нового центрального офиса, сказал во вторник президент Сбербанка Герман Греф. «У нас есть планы по строительству нового офиса, но пока мы не видим подходящего места и комплекса решений, которые с этим связаны. Если такой вариант будет, вполне возможно, мы примем решение», — сказал Греф.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

Сейчас центральный офис Сбербанка расположен по адресу: Москва, улица Вавилова, 19. Здание было построено в 1990-х гг. и состоит из нескольких секций разной этажности. Греф отметил, что Сбербанк активно продает объекты в «Москва-сити», которые перешли банку в процессе реструктуризации долгов девелопера, развивающего деловой центр.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕРГЕЙ ПОЛОНСКИЙ ВСТАЛ К ЛЕСУ ЗАДОМ

Чтобы поправить дела, бизнесмен продает участки в Химкинском районе

Как стало известно "Ъ", одними из крупнейших владельцев земель около строящейся через Химкинский лес автотрассы Москва—Санкт-Петербург являются основатель Mirax Group Сергей Полонский и создатель сети гостиниц Azimut Hotel Александр Клячин. Бизнесменам принадлежит более 700 га стоимостью около \$420 млн в этом районе, из которых 140 га сейчас выставлены на продажу. Экологи, выступающие против трассы, уверяют, что эти земли находятся в лесу и правительство РФ обещало их не застраивать.

Вопреки протестам экологов в конце 2010 года правительственная комиссия во главе с вице-премьером Сергеем Ивановым приняла решение, что маршрут платной скоростной трассы Москва—Санкт-Петербург пройдет через Химкинский лес. Тогда же господин Иванов пообещал, что на участке трассы, которая пройдет через лес, не будет построено никаких объектов инфраструктуры, даже заправок, а дорогу оградят шумозащитными экранами (см. "Ъ" от 15 декабря 2010 года). Но на прошлой неделе лидер движения в защиту Химкинского леса Евгения Чирикова заявила, что "правительство РФ нас обманывало, заявляя, что, кроме трассы, в лесу ничего строить не будут". Тогда же она сообщила, что часть земель в лесу выставлена на продажу через интернет (см. "Ъ" от 8 апреля). Владельцем этих участков называлось ОАО "КХСП "Химки"", конечные бенефициары которого были неизвестны.

По данным ЕГРЮЛ, 95,42% акций ОАО "КХСП "Химки"" принадлежит ООО "УК "Химки"".

Как удалось выяснить "Ъ", еще в начале 2010 года 70% долей в УК принадлежало владельцу сети отелей Azimut Hotel Александру Клячину, 30% — основателю Mirax Group Сергею Полонскому. Это следует из подписанного бизнесменами в январе 2010 года предварительного соглашения о консолидации земель в Химках (есть в распоряжении "Ъ"). Согласно документу,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

ОАО "КСХП "Химки"" принадлежало 711 га в районе строящейся трассы Москва—Санкт-Петербург. В феврале 2010 года стороны намеревались создать на паритетных началах совместное предприятие (СП), в результате чего земли планировалось разделить поровну. Два источника "Ъ", близкие к обеим сторонам, утверждают, что СП было создано и получило название ООО "Совместное предприятие". Такое юрлицо было зарегистрировано в ЕГРЮЛ в августе 2010 года. Источник "Ъ" в одном из банков—кредиторов Mirax говорит, что создание СП совпало по времени с конфликтом господина Полонского с Альфа-банком: на август 2009-го долг Mirax перед банком превышал \$240 млн.

Александр Клячин подтвердил "Ъ", что ему действительно принадлежит ряд земельных участков на севере Подмосковья в районе аэропорта Шереметьево, отказавшись обсуждать его договоренности о совместном освоении этих земель с господином Полонским. По словам господина Клячина, скупать земли в этом районе он начал с конца 1990-х годов, когда и речи не было о строительстве новой автотрассы. "Зона у аэропорта Шереметьево привлекательна сама по себе",— объясняет свой выбор бизнесмен, отказавшись уточнить принадлежащий ему объем земель в Химках. Но источник "Ъ" в его окружении утверждает, что всего в этом районе предпринимателю сейчас принадлежит 385 га. Еще 350 га принадлежит господину Полонскому, знает один из земельных брокеров. По его словам, совладелец Mirax Group начал выкупать земли в Химках в начале 2000-х. Изначально еще одним партнером господ Клячина и Полонского по освоению земель в Химках был нынешний президент ОАО "Объединенная судостроительная корпорация" Роман Троценко, которому принадлежало чуть более 100 га, добавляет собеседник "Ъ". "Но,— говорит он,— к началу 2010 года Александр Клячин выкупил эти участки". Связаться с господином Троценко не удалось.

Другой источник "Ъ", знакомый с деталями договоренностей между партнерами, утверждает, что сейчас в основном продаются участки господина Полонского, который после кризиса был вынужден пересмотреть свои планы по освоению этих земель. Сейчас общий долг Mirax составляет \$593 млн. Распродавать земли партнерам приходится с дисконтом. Брокер, продающий земли через сайт "Химки Лэнд", сообщил "Ъ", что стоимость земли варьируется от \$6 тыс. до \$8 тыс. за сотку. Это на 40-50% ниже рыночной цены, говорит гендиректор "Гео девелопмент" Максим Лещев.

Два земельных брокера, изучавшие возможность продажи земель "КСХП "Химки"", утверждают, что большая часть участков сельхозназначения и никакого отношения к Химкинскому лесу не имеет. Это подтверждает источник "Ъ" в окружении господина Клячина: "У бизнесмена всего 2,3 га в районе Старбеево примыкают к строящейся трассе и Химкинскому лесу". В пресс-службе Mirax Group на вопрос "Ъ", является ли причиной распродажи земель в Химках скандал вокруг трассы, посоветовали обратиться в ФГУ "Дороги России", которое выкупило все участки под

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

строительство дороги еще в 2009 году. В ГК "Автодор" (заказчик строительства трассы) сообщили "Ъ", что любое строительство в Химкинском лесу, за исключением согласованного участка будущей трассы, запрещено. В этом случае контроль за участками, находящимися за пределами леса, не входит в компетенцию заказчика трассы, уверяют земельные брокеры.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СБЕРБАНК В АПРЕЛЕ ПРЕДОСТАВИТ MIRAX КРЕДИТ НА \$370 МЛН ДЛЯ ДОСТРОЙКИ БАШНИ "ВОСТОК" В МОСКВА-СИТИ

Сбербанк РФ до конца апреля предоставит компании Mirax кредит объемом \$370 млн для достройки башни "Восток" комплекса "Федерация" в Москва-сити, сообщил журналистам зампред правления Сбербанка РФ Андрей Донских.

Если не будет форс-мажора, в принципе, мы готовы начать финансирование в апреле", - сказал он. А.Донских отметил, что проблем, которые были связаны с отзывом разрешения на строительство башни, уже нет. "Разрешение на строительство компании Mirax возвращено", - подчеркнул он. Зампред правления Сбербанка добавил, что кредитование компании Mirax банком осуществляется в рамках проектного финансирования, и залогом по этому кредиту выступают возводимые площади в рамках этого финансирования, а также уже имеющиеся площади, находящиеся в собственности инициатора проекта. Позднее А.Донских отметил, что Сбербанк ведет переговоры с компанией Mirax о рефинансировании ее долга перед Альфа-банком (РТС: ALFB). При этом зампред правления не назвал сумму, которую Сбербанк может рефинансировать, однако сообщил, что в конце апреля будет объявлено о достигнутых договоренностях. "Мы ведем переговоры (. . .), в конце апреля объявим", - сказал он.

А.Донских отметил, что Сбербанк не собирается переезжать в башню "Федерация". "Нет, Сбербанк не собирается переезжать в башню "Федерация". У Сбербанка есть своя башня на Вавилова, 19. Там (в башне "Федерация" - прим. ИФ-АФИ) площадей не хватит, чтобы разместиться Сбербанку", - подчеркнул он.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

Retail

MOSCITYGROUP ПЫТАЕТСЯ ПРОДАТЬ СВОЮ ДОЛЮ В ТРЦ «КАЛУЖСКИЙ»

Как стало известно РБК daily, MosCityGroup (MCG), подконтрольная Павлу Фуксу, пытается продать свой единственный актив на рынке торговой недвижимости — ТРЦ «Калужский». По данным участников рынка, за объект площадью 56,7 тыс. кв. м владельцы хотят получить 165 млн долл. Правда, г-н Фукс может претендовать лишь на 40% суммы — контроль в торговом комплексе принадлежит компании Z-Build. В числе заинтересованных инвесторов называется корейская Lotte Group.

О том, что совладельцы торгово-развлекательного центра «Калужский» — MCG и Z-Build Сергея Зотова — выставили объект на продажу, РБК daily рассказали сразу три источника на рынке недвижимости. По словам одного из них, активный поиск покупателей идет чуть меньше полугодя.

По данным участников рынка, инициатором продажи «Калужского», расположенного у одноименной станции метро в Москве, выступила именно MCG. При этом основным владельцем (порядка 50% комплекса) является его девелопер — Z-Build, в активе которого также торговый центр «Спектр» в районе метро «Теплый Стан». В свою очередь г-н Фукс контролирует 40% «Калужского», владец оставшихся 10% не раскрывается. Представитель MCG вчера не отвечал на звонки. Связаться с Z-Build не удалось.

Собственники сразу выставили высокий ценник на «Калужский», замечают источники РБК daily. «Изначально заявлялась сумма 150 млн долл., но, увидев спрос со стороны заинтересованных инвесторов, месяц назад планку повысили до 165 млн долл.», — рассказывает один из собеседников.

Такая сделка может стать крупнейшей инвестиционной покупкой на рынке торговых центров Москвы с начала кризиса. В 2009—2010 годах инвесторы не были готовы отдать более 60 млн долл. за один, пусть и успешный, объект (см. таблицу). По данным Colliers International, общий объем сделок на столичном рынке торговой недвижимости в 2010 году составил 185,5 млн долл. Высокую заявленную цену продажи источник в одной из консалтинговых компаний объясняет тем, что Z-Build в отличие от партнера не особо заинтересована в продаже объекта. «У нее нет таких финансовых трудностей, как у MCG, и потребности в быстрых деньгах, — объясняет он. — Вполне возможно, что в итоге Z-Build выкупит долю г-на Фукса в «Калужском». Но решающей, конечно, окажется цена, которую потенциальные контрагенты предложат за актив, заключает собеседник РБК daily.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

В то же время директор из отдела инвестиционных услуг CB Richard Ellis Константин Лысенко называет цену адекватной. «Объект очень удачно расположен, а ставка аренды в нем составляет около 1 тыс. долл. за 1 кв. м. Он действительно стоит больше 160 млн долл.», — уверен эксперт. [«Уже не первый год «Калужский» выдерживает конкуренцию с «Мега Теплый Стан» и даже поднимает ставки аренды», — добавляет генеральный директор Colliers International Максим Гасиев.](#)

Как говорят участники рынка, желающие приобрести «Калужский» уже нашлись. В число потенциальных покупателей, по их данным, входит корейская Lotte Group. На сегодняшний день корейцы владеют в Москве многофункциональным комплексом Lotte Plaza с отелем Lotte Hotel, а также реализуют девелоперский проект недалеко от ТРЦ «Калужский» — строят многофункциональный центр по адресу: ул. Профсоюзная, 65. В Lotte Rus, российском представительстве группы, не смогли оперативно ответить на вопрос РБК daily.

Даже 66 млн долл., которые г-н Фукс может выручить от продажи своей доли в ТРЦ «Калужский», будут очень кстати. В феврале Альфа-банк взыскал со структур MCG 198,4 млн долл., выданных на покупку проекта «Остров Истра». Для оплаты этого долга девелопер вместе с кредитором уже более года пытаются найти покупателя на заложенные земли. В марте иск на сумму более 5 млрд руб. (около 177 млн долл.) к одной из компаний MCG подал Сбербанк, который пытается взыскать долг по кредиту, выданному на башню «Евразия». По данным участников рынка, ни на одной из своих площадок девелопер сейчас не ведет строительных работ.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В БРЯНСКЕ ПОЯВИТСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТРЦ

На третий квартал 2011 года запланировано начало строительства в Брянске торгово-развлекательного центра общей площадью более 80 тыс. кв. м. и арендопригодной - свыше 65 тыс. кв. м.

Девелопером проекта выступает ООО «Премиум Проект», архитектором является ESP Architects (Германия).

Открытие торгово-развлекательного центра запланировано на 2 квартал 2013 года. Расположен проект на улице Флотская, на стыке двух крупнейших жилых районов города.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

В качестве якорных арендаторов в торговом центре будут представлены продуктовый гипермаркет, гипермаркет электроники и бытовой техники, гипермаркет товаров для дома и для ремонта, детский развлекательный центр и многозальный кинотеатр. Площадь торговой галереи, где разместятся магазины одежды, обуви и сопутствующих товаров, более 10 разных концепций фудкорта составит около 30 тыс. кв. м. Предусмотрена наземная парковка более чем на 2 000 машиномест, а для проведения досуга будут оборудованы прогулочные зоны на набережной реки Десна.

Население прилегающих районов составляет 261 тыс. человек, что составляет более 60% от общего количества жителей Брянска и более 20% Брянской области.

Коммерческую концепцию проекта разработала компания «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», которая осуществляет консультационное сопровождение и сдачу в аренду этого ТРЦ.

Как отмечают в компании, в Брянске слабо развит рынок торговой недвижимости и развлечений, и пока у горожан мало возможностей в проведении досуга, заявленный проект станет первым профессиональным торгово-развлекательным центром городского масштаба.

Рынок современных торговых помещений Брянска эксперты компании характеризуют как только зарождающийся. По их данным, в городе функционирует более 10 торговых объектов (торговых комплексов, гипермаркетов, специализированных торговых объектов), суммарной арендуемой площадью около 115 тыс. кв. м., обеспеченность торговыми площадями составляет 269 кв. м. на 1000 человек, однако объем современных торговых площадей не превышает 54 300 кв. м (арендуемых площадей) или 127 кв. м на 1000 человек.

По данным Олеси Черданцевой, руководителя отдела аналитики рынков торговой недвижимости и инвестиций Jones Lang LaSalle, в настоящее время в Брянске функционируют два качественных торговых центра общей торговой площадью около 62 тыс. кв. м. (ТЦ «Бум Сити» и ТЦ «Мельница», введенные соответственно в 2008 и 2009 годах). Тем не менее, строительство нового крупного центра оправдано, так как существующий объем качественных торговых площадей не является достаточным для Брянска, полагает эксперт.

Данный объект полностью закроет имеющийся спрос со стороны федеральных и международных арендаторов и станет главным торгово-развлекательным центром Брянска в долгосрочной перспективе, уверена Диана Зазнобина, ведущий консультант «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», курирующая этот проект.

Как отмечает Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International, в настоящее время торговые операторы активно рассматривают региональные рынки торговой недвижимости для размещения своих магазинов. «Причин тому несколько: масштабные планы развития самих операторов, немногочисленные объекты, которые

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

планируются к вводу в ближайшем будущем в Москве, высокие ставки аренды в столичных объектах, низкая (либо отсутствующая) конкуренция в региональных городах. Причем, в сферу интересов попадают не только крупные города, но и города с населением менее 500 тыс. жителей. На рынки таких городов многие крупные федеральные торговые операторы стремятся первыми, чтобы иметь возможность завоевать рынок и затруднить выход на него своим конкурентам. То же относится и к строительству торговых центров. Выход на рынок первого профессионального объекта с сильным набором арендаторов позволит ему стать крайне востребованным у населения», - считает эксперт.

Олеся Черданцева также указывает на то, что в последние годы города с населением менее 500 тыс. активно развиваются с точки зрения торговой недвижимости. В ближайшее время, по данным эксперта, планируется строительство качественных объектов в Туле (ТЦ «Макси» к 2013 году и ТЦ «Европа» к 2012 году), в 2012 году откроется вторая фаза ТЦ «Европа» в Калининграде, в 2013 году – ТЦ «Паллада» в Твери. Также еще один конкурент может появиться у ТЦ ООО «Премиум Проект» в Брянске - в долгосрочных планах ГК «Ташир» есть строительство в этом городе ТЦ «РИО».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЕКОНСТРУКЦИЯ ТЦ «ЕВРОДОМ» ЗАВЕРШИТСЯ В НАЧАЛЕ 2012 ГОДА

ТЦ «Евродом» в Одинцово, специализирующийся на продаже строительных материалов, будет реконструирован к 1 кварталу 2012 года.

После реконструкции общая площадь проекта, включая ярмарку строительных товаров, составит 24600 кв.м. (сейчас – 13500 кв.м.) В торговом комплексе появятся различные бренды рынка строительных и отделочных материалов, товаров для дома, а также ряд интерьерных магазинов. Существование крупного автомобильного трафика (40000–50000 автомобилей в сутки) позволит в рамках проекта реализовать ресторан быстрого питания (ведутся переговоры с потенциальными операторами).

Консалтинговая компания City Retail Group разработала подходы к реконцепции центра и в настоящее время осуществляет сдачу в аренду торговых площадей объекта на эксклюзивной основе.

«Одинцово является одним из самых благополучных городов в Московской области. В районе активно идёт жилое строительство, и сопутствующие товары для ремонта и дальнейшей

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

отделки пользуются большим спросом. Один из наиболее востребованных торговых центров Одинцово в этом сегменте – ТЦ «ЕвроДом» и находящаяся рядом ярмарка строительных товаров. И в связи с растущими потребностями населения остро стала необходимость в дальнейшем развитии ТЦ», - прокомментировал Игорь Чаплинский, генеральный директор City Retail Group.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

Hotel

В РОССИИ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ ОТЕЛИ «ФОРМУЛА-1»

Французская Assog Group вслед за своими известными отелями Sofitel, Novotel и Ibis может привести в Россию и Formule1. Согласно материалам Роспатента, французы закрепили за собой право на использование товарного знака «Отель Формула Один» до 2020 года. Активно развивающаяся в Европе сеть включает гостиницы уровня 1—2 звезды, которых крайне не хватает в России. В то же время в самой Assog уверяют, что о конкретных планах развития этой сети в нашей стране говорить пока преждевременно.

Заявка на регистрацию в России товарного знака «Отель Формула Один» была подана компанией Assog в мае 2010 года. Французы получили добро от Роспатента лишь на прошлой неделе.

Formule1 — один из 14 брендов Assog Group. Сеть включает около 370 дешевых отелей по всему миру, в том числе в Бразилии, Японии и Южной Африке, но основная часть объектов сосредоточена во Франции, преимущественно вдоль крупных трасс. В среднем стоимость проживания в отелях Formule1 начинается с 50 долл. за ночь.

В России о концепции Formule1 наслышаны. Еще в 2005 году прежний заммэра Москвы Иосиф Орджоникидзе рассказывал о планах столичного правительства по строительству в городе гостиниц класса 2 звезды рядом с крупными транспортными развязками и рынками. Прототипом для них должна была стать именно «Формула-1» от Assog. Однако эта идея реализована так и не была.

По мнению руководителя отдела гостиничной недвижимости Cushman & Wakefield Дэвида Дженкинса, темпы роста этого сегмента будут довольно низкими, а первые мотели будут появляться на наиболее загруженных трассах, связывающих Москву с Санкт-Петербургом, Краснодаром, Киевом. «Сегмент придорожных гостиниц в России не развит и не востребован, — соглашается гендиректор Azimut Hotels Company Александр Гендельсман. — У нас нет такого количества людей, путешествующих на автомобилях, как, например, в Европе». В то же время, по его словам, на рынке уже появляются подходящие для развития такой сети придорожные объекты. «Большие компании, например ТНК-ВР и «Роснефть», задумываются об эффективности их использования», — пояснил он.

Однако генеральный директор Assog в России и странах СНГ Алексис Деларофф утверждает, что конкретных планов по развитию сети «Формула-1» в нашей стране на сегодняшний день

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

нет, а регистрация знака вызвана желанием защитить его. Помимо «Формулы-1», Ассог также получила право развивать в России бренды высокой ценовой категории — MGallery и Pullman. «Вероятнее всего, отелей «Формулы-1» в ближайшие годы не будет в России», — заключил г-н Деларофф.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

Regions

НА СМЕНУ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРАМ ПРИДУТ МОЛЛЫ С МАСШТАБНОЙ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Привычный формат крупного торгового центра, состоящего из нескольких десятков или сотен магазинов, разбавленных лишь фудкортом и кинотеатром, постепенно сдает позиции. Будущее — за моллами с масштабной развлекательной составляющей, которая будет включать детские игровые и образовательные зоны, художественные галереи, спортивные площадки, аквапарки. Пока подобных объектов единицы, но рост внимания к ним со стороны покупателей уже очевиден, говорят эксперты.

Эксперты Jones Lang LaSalle оценивают объем качественных торговых площадей в Петербурге на уровне 1,4 млн кв. м, **общий объем, по данным Colliers international, составляет 2,7 млн кв. м.** Появление новых форматов ТЦ особенно актуально в условиях насыщения рынка, которое произойдет в ближайшие годы, а по оценкам некоторых аналитиков, уже наступило. «Уже сейчас наблюдается тренд, когда новые качественные ТЦ, например «Галерея», отбирают поток покупателей у других качественных объектов, например «Меги», — говорит заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle Андрей Косарев.

Объекты, концепции которых создавались на заре рынка торговой недвижимости в 1998—2003 годах, теряют популярность, так как не удовлетворяют современным требованиям: мелкая нарезка помещений, неудобная внутренняя логистика, недостаточное количество парковочных мест, отсутствие крупных брендовых арендаторов, говорит генеральный директор Colliers International Петербург Николай Казанский. Рынок в России давно готов к тому, чтобы расширять функции торговых комплексов, добавлять больше развлекательной и культурной составляющей, уверена руководитель отдела торговых центров компании Praktis СВ Катерина Немирова. Торговые центры воспринимаются потребителем не только как территория для совершения покупок, но и как место, где можно провести досуг с семьей или друзьями, добавляет директор по развитию бизнеса Astera Людмила Рева. «Но операторы развлекательных объектов платят невысокие арендные ставки, поэтому избыточный объем этой функции может снизить доходность ТЦ», — отмечает руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова.

Среди объектов нового поколения эксперты отмечают уже функционирующий «Толстой сквер» с масштабной культурной и строящийся Piterland с серьезной спортивно-развлекательной составляющей. Между тем, по мнению руководителя группы исследования рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg Олега Громкова, совмещение торгового комплекса и крупного

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

социального объекта, будь то учебное заведение, театр или музей, в России нереализуемо, так как в текущих реалиях все должно быть построено за счет средств девелопера и потом передано городу.

При этом, как подчеркивает ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer Сергей Рассказов, Россия пойдет не по американскому пути развития ТЦ, которому присущи гигантизм (площадь объекта — более 200—300 тыс. кв. м) и размещение комплексов вдали от города, а по европейскому. «Пока выгоднее строить ТЦ в городах в том числе ввиду отсутствия рынка земли и хорошей дорожной инфраструктуры, низкого уровня автомобилизации», — отмечает эксперт.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КАК УДЕРЖАТЬ АРЕНДАТОРА? КАК ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ?

Посетители все чаще воспринимают торговые комплексы не только как совокупность магазинов, но и как место для проведения досуга. Собственники и управляющие таких объектов должны умело использовать эту слабость.

В Петербурге 12 апреля состоялся очередной семинар из серии «Маркетинг объектов торговой недвижимости», организованный IM Events при поддержке журнала «CRE Северо-Запад». Его участники обсудили возможности повышения доходности торговых центров за счет маркетинговых мероприятий. А также постарались ответить на два вечно актуальных для владельцев и управляющих вопроса: Как удержать арендатора? Как привлечь покупателя?

Директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International SPb Роман Евстратов поделился с присутствующими опытом привлечения к работе над концепцией будущего торгового комплекса основных якорных арендаторов, коими сегодня являются продуктовые гипермаркеты или супермаркеты, кинотеатры, магазины бытовой техники. Эксперт рекомендовал привлекать «якорей» в проект еще до начала проектирования и строительства объекта. «Основная группа якорных арендаторов характерна тем, что она генерирует покупательские потоки самостоятельно, — пояснил г-н Евстратов. — В нашей компании работа над концепцией проекта состоит из двух этапов. Сначала мы делаем ее предварительный эскиз и проводим маркетинговое тестирование объекта, то есть выносим концепцию на обсуждение с якорными арендаторами. Получив их согласие присутствовать в объекте и узнав об основных технических требованиях, в случае соблюдения которых они готовы арендовать площади в данном торговом комплексе, мы готовим оптимизированную концепцию». Подобный подход, по словам Романа Евстратова, позволяет избежать проблем с заполнением крупных площадей на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

объекте. «Якорные арендаторы заключают долгосрочные арендные договоры и крайне редко уходят из проектов. Если же «якорь уплывает», то это, как правило, связано с изменением стратегических планов внутри компании и удерживать этого арендатора практически бессмысленно. В этой ситуации самое правильное – иметь про запас другого крупного арендатора», – заключает он.

Исполнительный директор LСMС Наталья Сусллова рассказала участникам семинара о наиболее действенных способах привлечения посетителей в торговый комплекс. По ее мнению, концепция привлечения покупателей также должна детально продумываться задолго до открытия объекта. Для начала необходимо четко определить целевую его аудиторию. «Очень часто арендаторы обвиняют управляющую компанию в проведении неправильной маркетинговой компании по привлечению покупателей, – сетует г-жа Сусллова. – Однако большая доля вины ложится на них самих. Собственники объектов плохо понимают свою целевую аудиторию и не осознают, что ей нужно».

Эксперт также рассказала, что самым распространенным способом продвижения торгового комплекса в начале его деятельности является event-активность, которая на протяжении первых двух лет дает стабильный поток посетителей. Однако не стоит надеяться, что каждый клиент, привлеченный таким образом, превратится в реального покупателя. «Часто в небольших городах или в торговых центрах районного формата в крупных мегаполисах подобные праздники заменяют досуг. Но как показывает практика, маркетинговые акции, которые проходят на открытых площадках рядом с торговым центром не способствуют привлечению покупателей внутрь него и уж тем более не являются неким толчком для совершения покупки», – поясняет Наталья Сусллова. По ее словам, одним из наиболее действенных способов является раздача листовок, позволяющих сделать покупку с дисконтом или получить подарок в магазине. «Таким образом можно заманить посетителей с площадки перед объектом непосредственно в торговый центр и превратить их в покупателей». В тоже время нельзя недооценивать значения event-акций: «Действительно, люди все чаще стали воспринимать торговые комплексы не только как совокупность магазинов, но и как место проведения досуга, но в этом ничего страшного нет. Проведение праздников сгенерирует поток посетителей в зону того же фут-корта, которые будут пить кофе именно в этом торговом центре, а не в кофейне по соседству».

Директор департамента маркетинга и рекламы УК «Адамант» Елена Мариничева уверена, что самым действенным способом привлечения покупателей везде и всегда остаются скидки. «Ничего лучше пока не придумали и мы буквально заставляем своих арендаторов устраивать распродажи. Причем не позволяем магазинам ограничиваться небольшими дисконтами в 3-5%, а настаиваем на более крупных скидках», – утверждает она. «Очень важно, чтобы в проведении любых акций, направленных на привлечение дополнительного покупательского потока,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

12-13 апреля, № 42

участвовали все арендаторы. Если, к примеру, проходит акция ночного шопинга, но каким-то магазинам это не принесет существенной прибыли, все равно надо настоять на их участии в акции. Для покупателей не должно быть закрытых отделов», – добавляет менеджер по маркетингу отдела управления недвижимостью московского офиса компании Jones Lang LaSalle Елена Соловьева.

Управляющий партнер компании City Marketing (Москва) Михаил Горшихин высказался в пользу так называемых программ лояльности, в рамках которых можно поощрять покупателей за приобретение товаров. «Настройки программ лояльности могут быть разными. Например, клиент может регистрировать покупки и вести бюджет через интернет, планировать покупки на будущий месяц и так далее. Важно, что это дает вам возможность общения с вашим покупателем напрямую», – отмечает эксперт.

Руководитель департамента рекламы и PR столичной компании «РосЕвроДевелопмент» Екатерина Новоженина объяснила, как извлечь прибыль от продажи рекламы на территории торгового объекта. По ее словам, очень активно продаются тумбы, навигационные столбы и столы под размещение рекламной информации. В тоже время подвесная навигация, которая отлично работает в первый год существования торгового комплекса, уже на второй год перестает пользоваться спросом. Эксперт считает, что можно давать возможность арендаторам размещать рекламу своего бренда в лифтах, на стеклянных перекрытиях и эскалаторах. Кроме того, неплохую прибыль приносят сезонные каталоги и мини-каталоги под конкретные товарные предложения.

Кроме того, на семинаре выступила директор по развитию петербургского офиса NAI Besar Екатерина Емельянова, которая рассказала о малобюджетных формах продвижения торговых объектов, в том числе через социальные сети.

Доклад заместителя генерального директора, главы департамента эксплуатации недвижимости группы компаний VMB Trust, директора ООО «ДЭН» Юрия Кольцова был посвящен вопросу увеличения общей стоимости объекта на этапе его эксплуатации. «Во многом на доходность объекта влияет уровень операционных расходов, которые возникают в процессе эксплуатации. Их доля колеблется от 40 до 60% от валового дохода и на их величине отражается техническое обслуживание объекта, безопасность и клининг», – уточнил он. Г-н Кольцов поведал собравшимся, как правильно организовать мероприятия по клинингу, техническому обслуживанию и безопасности объекта.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)