

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Office / General

Капитальная реставрация

«Капитал групп» придется восстановить разрушенный недавно на Якиманке дом Кольбе, пообещал мэр Москвы Сергей Собянин.

Morgan Stanley может купить ТЦ «Метрополис» у Capital Partners

После продажи казахскому миллиардеру Булату Утемуратову люксового отеля Ritz-Carlton на Тверской компания Capital Partners может избавиться и от своего последнего девелоперского актива в России.

Офисное кольцо

В последнее время международные эксперты ставят Москву на главные позиции в рейтингах по ставкам аренды офисов.

Retail

ФАС одобрила ходатайство «Дикси» по покупке калининградской торговой сети «Виктория»

Федеральная антимонопольная служба одобрила ходатайство ритейлера «Дикси» по поводу покупки калининградской торговой сети «Виктория».

X5 пошла на А5

Ритейлер купил 8,45% аптечной сети.

Продажи собственных марок ритейлеров выросли в кризис

Кризис спровоцировал повышение спроса на товары, произведенные под собственными торговыми марками (СТМ) розничных сетей: по подсчетам PricewaterhouseCoopers (PwC).

Warehouse

Москва вошла в десятку городов с самой дорогой арендой складов

Москва замкнула десятку городов мира с самыми высокими ставками аренды на складские площади - стоимость аренды качественной складской недвижимости по итогам первых четырех месяцев 2011 года составила в столице 143,9 доллара за квадратный метр в год, сообщается в исследовании компании Colliers International.

Raven Russia сдала в аренду в 2011 году 135 тыс кв м

Британская компания Raven Russia сдала в аренду в 2011 году 135 тысяч квадратных метров недвижимости.

Raven Russia построит склады в кредит

Британская компания Raven Russia получила два кредита на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, N° 51

общую сумму 68 миллионов долларов на складские проекты класса А в городах Климовск и Лобня.

AIG ушла со склада

Фонд Hines Global REIT, планирующий инвестировать в недвижимость \$3,5 млрд, сделал первую покупку в России. Он приобрел складской комплекс в подмосковных Химках, неподалеку от аэропорта «Шереметьево».

Hotel

Руслан Байсаров остался с "Советским"

благодаря вмешательству Шалвы Чигиринского.

В Москве намерены построить 350 гостиниц

Комитет города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства (Москомстройинвест) намерен построить 350 гостиниц в столице.

Regions

Алтай без «Холидей»

Сибирский ритейлер «Холидей» идет с проектом магазинов-дискаунтеров в Томскую область — там местные власти обещают помочь с помещениями. На Алтае с чиновниками договориться не удалось.

Премиальные растут

Сеть "Лэнд" объявила о расширении сети супермаркетов.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Offices / General

КАПИТАЛЬНАЯ РЕСТАВРАЦИЯ

«Капитал групп» придется восстановить разрушенный недавно на Якиманке дом Кольбе, пообещал мэр Москвы Сергей Собянин

Конфликт разгорелся после того, как комиссия по вопросам сохранения зданий в исторически сложившихся районах Москвы запретила «Капитал групп» демонтировать доходный дом, построенный в 1899-1901 гг. по проекту архитектора Федора Кольбе на Большой Якиманке, 15/20, стр. 1. Но компания все же снесла здание, заявив, что фасадная стена «упала сама». «На момент начала строительства объекта у компании были все необходимые документы», — говорит представитель «Капитал групп» Динара Лизунова.

«На самом деле это здание было снесено в соответствии с орденом, выданным административной инспекцией. Просто сам порядок выдачи этого ордера, согласовательных документов был нарушен, — признал Собянин в интервью программе «Вести-Москва» (цитата по стенограмме на сайте мэрии Москвы). — Что касается непосредственно самого застройщика, то, конечно, это все происходило не без его участия. Поэтому мы сделаем так, чтобы он восстановил это здание и переднюю стенку этого здания».

Технически полностью восстановить фасад возможно, говорит советник руководителя Москомнаследия Николай Переслегин. «Есть масса фотографий фасада и результаты его обмеров. Методы спасательной и научной реставрации с применением современных технологий вполне позволяют его восстановить», — объясняет он. «Визуально наш проект, в том числе и главный фасад, и так полностью соответствует тем зданиям, которые находились на этом участке», — отвечает Лизунова. Общая площадь объекта — около 10 000 кв. м, из них примерно 6000 кв. м — надземная часть, полностью соответствующая тем площадям, которые дом занимал изначально, говорит источник, знакомый с проектом «Капитал групп».

Реставрация, по данным Переслегина, обычно обходится как минимум в полтора раза дороже простого строительства. Компания, по словам знакомого с ее проектом источника, уже потратила около \$30-35 млн, часть из которых ушла на отселение 61 квартиры в Центральном округе Москвы.

Разрешения на увеличение объемов застройки в исторической части города выдаваться больше не будут, заявил Собянин. «Если ты снес какое-то здание, то даже на месте снесенного здания ты можешь возвести объект в тех же параметрах. Тогда у тебя нет смысла его сносить», — объяснил мэр. Постановление о том, что градостроительный план застройки участка (ГПЗУ,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

главный документ, по которому производится реконструкция) на исторических территориях не будет предполагать увеличения общей площади и плотности застройки, подписано на прошлой неделе, уточнил Переслегин. Это, по словам Собянина, делает снос зданий «бессмысленным». Эта инициатива может привести к тому, что девелоперы вообще откажутся от участия в подобных проектах, говорит Артем Цогоев, управляющий проектами компании «Тринфико проперти менеджмент»: с учетом затрат на покупку площадок объекты в центре Москвы дороги, а затраты на строительство гораздо выше, чем в остальных районах города, поэтому строительство объектов на таких участках в изначальном объеме может оказаться экономически невыгодным. Единственное исключение — если реконструкцией занимаемся сам владелец объекта, оговаривается он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

MORGAN STANLEY МОЖЕТ КУПИТЬ ТЦ «МЕТРОПОЛИС» У CAPITAL PARTNERS

После продажи казахскому миллиардеру Булату Утемуратову люксового отеля Ritz-Carlton на Тверской компания Capital Partners может избавиться и от своего последнего девелоперского актива в России. Как стало известно РБК daily, американский инвестбанк Morgan Stanley договаривается с девелопером о покупке торгового комплекса «Метрополис» на Ленинградском шоссе площадью 209 тыс. кв. м. Стоимость сделки может превысить 1 млрд долл. Вырученные от продажи московской недвижимости средства Capital Partners направит в зарубежные проекты, в том числе в Турции, знают участники рынка.

О переговорах Capital Partners с Morgan Stanley РБК daily рассказали топ-менеджеры трех консалтинговых компаний. По их данным, сделка начала активно обсуждаться в этом году. Американский инвестбанк может купить торговую часть МФК «Метрополис», общая площадь которого составляет 330 тыс. кв. м. О переговорах знает партнер компании S.A.Ricci/King Sturge Алексей Богданов.

Американцы могут заплатить за торговый центр (209 тыс. кв. м) более 1 млрд долл., отмечает источник РБК daily. Вице-президент Morgan Stanley Bank Томас Дукала отказался комментировать эту информацию. Управляющий директор Capital Partners Эркин Эркек был недоступен для общения с прессой. Пресс-секретарь компании Дарья Новикова оказалась некомпетентной в этом вопросе.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Многофункциональный комплекс «Метрополис» открылся на Ленинградском шоссе в январе 2009 года. Помимо торгового центра в МФК входят три офисных здания общей площадью 120 тыс. кв. м и паркинг (81 тыс. кв. м). В рейтинге московских торговых центров «Метрополис» занимает третье место по площади, уступая лишь «Золотому Вавилону» (241 тыс. кв. м) и ТЦ «Город» (240 тыс. кв. м).

«Метрополис» экспонируется на рынке давно, — отмечает управляющий директор компании Praedium Oncor Int. Михаил Гец. — Capital Partners продавала весь комплекс целиком либо по частям — офисы и ритейл». По данным эксперта, девелопер искал консервативного иностранного инвестора. Так, еще в 2007 году 50% ТЦ «Метрополис» согласилась приобрести Rodamco Europe за 230 млн долл. Однако в 2009 году покупатель отказался от сделки.

Исполнительный директор «Магазин магазинов»/CB Richard Ellis Дмитрий Бурлов отмечает, что торговый центр активно продается с конца 2010 года. Сейчас Capital Partners выставляет только офисную часть «Метрополиса», подчеркивает топ-менеджер иностранной консалтинговой компании. По его данным, весной для потенциального инвестора был зарезервирован один из бизнес-центров площадью 33 тыс. кв. м.

Эксперты неоднозначно оценивают заявленную стоимость сделки. По мнению Алексея Богданова, в 1 млрд долл. можно оценить весь МФК «Метрополис». Старший консультант департамента оценки бизнеса и инвестиционных проектов группы «НЭО Центр» Андрей Поздеев оценивает торговую часть комплекса в 600—750 млн долл., а офисы — в 450—600 млн долл. В свою очередь, директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила уверен, что торговые площади «Метрополиса» могут стоить 1 млрд долл., это нормальная цена для этого ТЦ, ставки аренды площадей которого достигают 3,5 тыс. долл. за 1 кв. м.

Продав МФК «Метрополис», Capital Partners останется без существенных девелоперских активов в России. Как уже писала РБК daily (см. номер от 11.05.11), в апреле этого года компания продала структуре казахского миллиардера Булата Утемуратова люксовый отель Ritz-Carlton в Москве. Стоимость сделки, по данным участников рынка, составила около 700 млн долл. В августе 2007 года Capital Partners продала Redwood East Europe L.P. логистические парки в подмосковных Пушкине и Домодедове площадью 1 млн кв. м. Сумма сделки оценивалась в 300 млн долл.

Деньги, вырученные от продажи «Метрополиса», компания потратит на новое строительство, считает директор отдела оценки Colliers Int. Татьяна Тикова. В 2007 году девелопер анонсировал планы строительства второй очереди «Метрополиса». В новый комплекс общей площадью 140 тыс. кв. м должны были войти офисы и гостиница. Сегодня в Capital Partners не комментируют актуальность этого проекта.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Представитель иностранной консалтинговой компании отмечает, что девелопер изучал разные варианты реализации проекта, в том числе с жилищным строительством. По его данным, Capital Partners намерена продолжать девелоперскую деятельность, однако приоритеты временно сдвигаются за рубеж. Собеседник РБК daily знает, что Capital Partners может запустить новые проекты в Турции.

Capital Partners была создана в Казахстане в 1996 году. В настоящий момент ее офисы работают в Алма-Ате, Москве, Киеве и Стамбуле. Акционерами компании выступают два физических лица — казах Сержан Жумашов и турок Бурак Оймен.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОФИСНОЕ КОЛЬЦО

В последнее время международные эксперты ставят Москву на главные позиции в рейтингах по ставкам аренды офисов.

Столица Российской Федерации вторая в Европе по объему купленных и арендованных офисов, благодаря резко возросшему спросу на них. Это связано с тем, что мир медленно, но выходит из кризиса, и наша страна не исключение.

Покупателей привлекают города с большой численностью населения и возможностями для работы с перспективой развития бизнеса. Москва, как никакой другой город России, прекрасно для этого подходит. В связи с чем, центр столицы под завязку забит офисами.

Лужковский период запомнился москвичам строительством громоздких высоток, только усложняющих транспортную ситуацию в мегаполисе. Мэр поменялся, а офисные здания остались. Вот и решил новый градоначальник притормозить строительство в центре и проверить всех застройщиков на добросовестность. По словам пресс-службы правительства Москвы, стройки разморозят через месяц, когда будет урегулирован порядок выдачи разрешений.

Такие меры фактически сдвигают сроки окончания строительства новых зданий в центре Москвы на неопределённое время, что в будущем приведёт к уменьшению площадей под

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

аренду в историческом центре города. «Определить временной промежуток от даты аннулирования ранее выданных разрешений до согласования (отказа) определить невозможно», - отмечает Светлана Выжанова эксперт юридической компании "Юков, Хренов и Партнеры".

«Несмотря на новые ограничения мэра, объем строящихся площадей по-прежнему большой из-за активного строительства в прошлые годы – около 2,2 млн кв. м офисов будет завершено в ближайшие 3 года. Этот показатель превосходит большинство европейских столиц», - считает Алексей Кучвальский, директор по России и СНГ, отдел услуг владельцам офисных помещений компании Jones Lang LaSalle.

Спрос на аренду недвижимости возрос среди офисов класса В. Полагаясь на исследования компании Jones Lang LaSalle, данный факт подтверждает, что крупные компании не хотят платить текущие ставки за офисы в центре и готовы рассматривать альтернативы в районе ТТК. С этим, вероятно, и связано, что Москва опустилась с третьего на четвертое место по ставкам аренды офисов в мире.

По мнению Сергея Чагина, заместителя директора департамента инвестиционных продаж NAI Besag, ситуация осложняется ещё и новой политикой московского правительства: «Сейчас инвесткомпания практически не вкладываются в строительство объектов в Москве, особенно расположенных в центре, а предпочитают покупать готовые объекты; новая инициатива Собянина повлечет дальнейшее развитие этой тенденции».

С ним соглашается Татьяна Калюжнова, директор департамента аналитики Colliers International: «Ужесточение политики московских властей предопределяет ограниченный объем предложения офисных помещений в центре города. Также ситуация позволяет прогнозировать повышенный спрос на объекты офисной недвижимости, а, следовательно, более высокие темпы роста арендных ставок в центральном деловом районе, чем в среднем по рынку».

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Retail

ФАС ОДОБРИЛА ХОДАТАЙСТВО «ДИКСИ» ПО ПОКУПКЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ВИКТОРИЯ»

Федеральная антимонопольная служба одобрила ходатайство ритейлера «Дикси» по поводу покупки калининградской торговой сети «Виктория». В текущем мае компании должны завершить сделку по слиянию, цена покупки составит 20 млрд руб. Правда, объединенной компании придется закрыть магазины «Виктории», расположенные в Серпухове.

В начале февраля этого года стало известно о том, что торговые сети «Дикси» и «Виктория» договорились о сделке слияния-поглощения. Несмотря на то что форматы магазинов ритейлеров похожи, новость потрясла рынок — переговоры проходили стремительно.

Сумма сделки составила 20 млрд руб., эта цифра не учитывает долговую нагрузку «Виктории». Покупка торговой сети будет осуществлена как денежными средствами, так и акциями публичной компании «Дикси групп». Сами сети заявляли, что намерены закрыть сделку в мае этого года. Компаниям оставалось дожидаться разрешения от Федеральной антимонопольной службы.

Сегодня на сайте ФАС появилось сообщение о том, что служба не возражает против того, чтобы столичный ритейлер «Дикси» купил 100% голосующих акций группы компаний «Виктория». Сделать это позволяется при условии, что магазины калининградского ритейлера в Серпухове будут закрыты.

На сегодняшний день «Дикси» развивает более 640 магазинов, львиная доля их количества приходится на дискаунтеры. У «Виктории» более 250 торговых точек. Известно, что «Дикси» не собирается переводить приобретенные магазины под бренды своей компании.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 ПОШЛА НА А5

Ритейлер купил 8,45% аптечной сети

X5 Retail Group (магазины "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель", "Копейка" и др.) выкупила 8,45% A5 Pharmacy Retail Ltd, головной компании сети аптек А5: миноритарная доля в аптечной

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

сети досталась ритейлеру в обмен на помещения X5, которые арендовали аптеки. Кроме этого X5 перенесла сроки опциона на выкуп до 100% A5 Pharmacy Retail Ltd с 2011 года на 2012-й.

О покупке 8,45% A5 Pharmacy Retail Ltd (головная компания сети аптек A5) X5 планирует объявить сегодня, рассказал источник, близкий к сделке. Приобретались акции допэмиссии, уточнил он.

О покупке 100% A5 X5 договорилась в 2008 году. Согласно подписанному тогда соглашению, X5 получила опцион на выкуп в течение 2011 года 100% акций A5 Pharmacy Retail Ltd: договор с владельцами A5 также предусматривал эксклюзивные права на открытие аптек A5 в магазинах X5 на правах аренды сроком на десять лет (см. "Ъ" от 22 декабря 2008 года). Миноритарный пакет A5 был оплачен правами аренды на эти помещения, уточнил источник "Ъ", близкий к X5: к сегодняшнему дню A5 открыла на площадях ритейлера примерно 190 аптек из 713 средней площадью 25-30 кв. м каждая (стандартная площадь A5 — от 70 кв. м). Одновременно с покупкой доли в A5 X5 договорилась о переносе сроков действующего опциона с 2011 года на 2012-й. Соглашение не предусматривает заранее оговоренных формул по оценке бизнеса аптечной сети, оценка компании будет проводиться непосредственно перед исполнением опциона, уточнил собеседник "Ъ".

Гендиректор A5 Роман Буздалин подтвердил "Ъ" факт сделки, но от других комментариев отказался. В X5 комментарий не предоставили.

2679656E3B Pharmacy Retail Ltd создали владельцы компании "Сеть розничной торговли", бывшего крупнейшего франчайзи сети "Копейка", среди которых экс-гендиректор "Копейки" Сергей Солодов и гендиректор A5 Роман Буздалин. A5 объединяет 713 аптек под брендами A5 и "Социальные аптеки". Выручка в 2010 году — \$250 млн.

X5 Retail Group на 31 декабря 2010 года управляла 2,469 тыс. магазинов в России и на Украине. Чистая розничная выручка за 2010 год с учетом приобретенной в конце 2010 года сети "Копейка" — \$13,047 млрд. 47,9% X5 принадлежит "Альфа-групп", 19,8% — у основателей сети "Пятерочка", 1,9% — у менеджмента, 0,1% — казначейские акции, еще 30,3% торгуются на Лондонской фондовой бирже (LSE). Капитализация в пятницу — \$10,18 млрд.

По данным ЦМИ "Фармэксперт", X5 покупает шестую по количеству торговых точек аптечную сеть в России с долей на коммерческом рынке лекарственных средств 0,94% по итогам 2010 года. Для сравнения: лидер рынка сеть "36,6" занимает 2,53% рынка в 2010 году с 989 аптеками. Аптека в продуктивном магазине помогает привлечь дополнительных покупателей, говорит аналитик "Ренессанс Капитала" Наталья Загвоздина. Но, по ее мнению, в краткосрочной перспективе аптечный ритейл как бизнес не слишком привлекателен: после вступления в силу 1 января поправок в Налоговый кодекс, которые отменили для крупных аптечных учреждений

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

возможность использовать единый налог на вмененной доход (ЕНВД), рентабельность большинства аптечных сетей упала практически до нуля. Госпожа Загвоздина ожидает, что рентабельность аптечной розницы восстановится в течение трех-пяти лет. "Если покупка А5 состоится в 2012 году, то это, скорее, инвестиция на перспективу", — рассуждает она.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОДАЖИ СОБСТВЕННЫХ МАРОК РИТЕЙЛЕРОВ ВЫРОСЛИ В КРИЗИС

Кризис спровоцировал повышение спроса на товары, произведенные под собственными торговыми марками (СТМ) розничных сетей: по подсчетам PricewaterhouseCoopers (PwC), в 2009–2010 годы рост оборотов СТМ достигал 50%. В 2010 году большинство российских розничных сетей предлагали продукцию под СТМ на 30% дешевле брендируемых аналогов, объясняют в PwC.

В 2009–2010 годы заметно вырос спрос на продукцию под СТМ в российских магазинах, говорится в отчете PwC «Революция на рынке собственных торговых марок»: рост оборотов СТМ составил 10–30% в зависимости от формата магазинов, а в некоторых регионах рост достиг 50%. «В России, как и во всем мире, ухудшение экономической ситуации в 2008–2009 годах помогло развитию рынка СТМ. Ведущие розничные сети использовали собственные марки для привлечения покупателей, для которых цена имеет большое значение», — отмечает руководитель практики по оказанию услуг компаниям сектора розничной торговли и производства потребительских товаров PwC в России Дэйл Кларк.

Несмотря на рост в последние два года, уровень проникновения СТМ в России пока еще остается очень низким — всего 3% от общего оборота розничной торговли продуктами питания (\$265,1 млрд в 2010 году, по данным Росстата). Для сравнения, в Швейцарии, Великобритании, Германии, Испании и Нидерландах, где самый высокий уровень проникновения СТМ в Западной Европе, рыночная доля товаров под собственной маркой в стоимостном выражении превышает 30%, говорится в отчете PwC. Рост СТМ в 2010 году связан в первую очередь с тем, что большинство российских розничных сетей предлагали продукцию под СТМ со скидкой до 30% от цены брендируемых аналогов, что соответствует тенденциям на европейских рынках (34% — в Великобритании, 24% — в Германии и 43% — в Испании). «Производителям потребительских

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

товаров придется смириться с тем, что в обозримом будущем доля СТМ на рынке существенно возрастет», — считает директор отдела по оказанию консультационных услуг компаниям сектора розничной торговли и производства потребительских товаров, PwC в России, Мартин Питерс. «Производители должны рассматривать СТМ розничных сетей как бренды и соответствующим образом конкурировать с ними», — уверен он. Основным движущим фактором роста СТМ в 2011 году останется низкая цена таких товаров.

Доля СТМ в продажах крупнейших сетей будет расти, но не слишком быстрыми темпами, считают сами ритейлеры. К примеру, в обороте краснодарского «Магнита» СТМ занимает около 14%, говорит гендиректор сети Сергей Галицкий. Он прогнозирует рост СТМ в продажах сети в ближайшие пять лет не более чем на 0,5 п. п. ежегодно. У «Дикси» на собственные марки в 2010 году пришлось около 10%. Гендиректор ОАО «Дикси Групп» (головная компания сети) Федор Рыбасов считает, что рост доли СТМ составит в среднем 1 п. п. в год у крупнейших ритейлеров. Пока производители не заинтересованы делать продукцию под СТМ, так как сети не могут обеспечить достаточного объема закупки такой продукции и производство СТМ не всегда рентабельно, объясняет он.

Прибыль розничных сетей может вырасти на 10% благодаря СТМ, считают в PwC. Сейчас маржинальность товаров под СТМ преимущественно выше, чем у брендированных аналогов, говорит топ-менеджер крупной продуктовой сети — в среднем она не опускается ниже 50%.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Warehouse

МОСКВА ВОШЛА В ДЕСЯТКУ ГОРОДОВ С САМОЙ ДОРОГОЙ АРЕНДОЙ СКЛАДОВ

Москва замкнула десятку городов мира с самыми высокими ставками аренды на складские площади - стоимость аренды качественной складской недвижимости по итогам первых четырех месяцев 2011 года составила в столице 143,9 доллара за квадратный метр в год, сообщается в исследовании компании Colliers International.

В материале поясняется, что первое место в топе занял Токио со ставкой аренды 242,7 доллара за квадратный метр в год, второе место досталось Гонконгу - 216,8 доллара за квадратный метр в год, третью позицию взял Лондон-Хитроу - 216,3 доллара за квадратный метр в год.

"Несмотря на признаки восстановления, на многих европейских рынках арендаторы складских площадей не планируют активной экспансии. Наиболее пострадавшими регионами стали Греция, Венгрия, Ирландия, Испания и страны Балтии", - сообщается в исследовании.

Специалисты компании отмечают, что Цюрих, Женева и Осло заняли четвертое, пятое и шестое места в рейтинге со ставками аренды 191,3 доллара за квадратный метр в год, 180,6 доллара за квадратный метр в год и 169,4 доллара за квадратный метр в год соответственно.

Сингапур занял седьмое место (169 долларов за квадратный метр в год), Сан Пауло - восьмое (168,8 доллара за квадратный метр в год), а Хельсинки - девятое (155 долларов за квадратный метр в год), сообщается в исследовании.

"По итогам четырех месяцев 2011 года в московском регионе доля свободных помещений класса А составила около 3%, а средние ставки аренды достигли 125 долларов за квадратный метр в год в классе А и 110 долларов за квадратный метр в год в классе В. При этом в Москве в черте города ввиду сильного дефицита площадей и отсутствия нового строительства, ставки аренды значительно выше, чем в Московской области. В середине 2011 года определенно сохранится дефицит предложения качественных складских помещений. Поэтому мы ожидаем дальнейшего роста ставок до 15%", приводятся в исследовании слова директора департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Владислава Рябова.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

RAVEN RUSSIA СДАЛА В АРЕНДУ В 2011 ГОДУ 135 ТЫС КВ М

Британская компания Raven Russia сдала в аренду в 2011 году 135 тысяч квадратных метров недвижимости, говорится в сообщении компании.

Из них 75,681 тысячи квадратных метров арендовала X5 Retail Group в складском комплексе в Ногинске, уточняется в материалах Raven Russia.

Компания Raven Russia Limited специализируется на инвестировании в складские комплексы класса А и в их строительство в крупнейших городах России, с последующей сдачей в аренду российским и международным арендаторам. Акции компании торгуются на Лондонской Фондовой Бирже (LSE).

Портфель Raven Russia составляет около 1 миллиона квадратных метров проектов класса А в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске. Помимо уже готовых и строящихся проектов, компания располагает 377 гектарами земли в России и странах СНГ.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

RAVEN RUSSIA ПОСТРОИТ СКЛАДЫ В КРЕДИТ

Британская компания Raven Russia получила два кредита на общую сумму 68 миллионов долларов на складские проекты класса А в городах Климовск и Лобня.

Кредит на проект в Лобне составляет 30 миллионов долларов и был взят в январе 2011 года сроком на семь лет.

Кроме того, Raven Russia подписала кредитное соглашение на 38 миллионов долларов на складской проект в городе Климовск сроком на девять лет, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

AIG УШЛА СО СКЛАДА

Фонд Hines Global REIT, планирующий инвестировать в недвижимость \$3,5 млрд, сделал первую покупку в России. Он приобрел складской комплекс в подмосковных Химках, неподалеку от аэропорта «Шереметьево»

Hines Global REIT стал собственником складского комплекса (75 000 кв. м) в Химках, рассказали двое представителей консалтинговых компаний. Сообщение о сделке есть на официальном сайте Hines — основного инвестора фонда. Сделка закрыта в апреле, указано на сайте. Покупка обошлась фонду примерно в \$80 млн, говорят собеседники «Ведомостей». Получить комментарии представителей AIG European Real Estate Partners (продавец объекта) и Hines Global REIT не удалось.

Hines Global REIT в августе 2009 г. в результате размещения привлек \$3,5 млрд, из которых уже потратил на приобретение недвижимости \$550 млн. Покупка склада в Химках стала для фонда первой покупкой в России. Но его основной инвестор — компания Hines — давно уже работает в Москве. В частности, вместе с компанией «Белая дача» она владеет складским комплексом «Белая дача логопарк» (114 000 кв. м) в Котельниках. Она участвовала в строительстве бизнес-центра «Дукат плейс III» и коттеджного поселка «Покровские Ворота», а также управляет офисным комплексом «Дукат плейс II».

Для Hines Global REIT это хорошее инвестиционное приобретение, считает руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield Егор Дорофеев: качественные готовые складские объекты, заполненные арендаторами, на рынке в большом дефиците. А на севере Подмосковья, где расположен объект, складские помещения в дефиците, добавляет он.

В этом году в сегменте складской недвижимости в Подмосковье много громких сделок. В январе стало известно, что крупнейший складской комплекс — «Северное Домодедово» (1,1 млн кв. м) в результате переуступки прав требований по кредиту перешел Саиту Гуцериеву. Компания Grove International Partners (владелец девелопера Giffels Management Russia) продает свою долю в складском комплексе Southgate (76 550 кв. м) в Домодедовском районе. Объект скорее всего достанется его миноритариям — гендиректору Giffels Management Russia Крису ван Риту и его партнеру Дэвиду Саймонсу, которые имеют преимущественное право на выкуп доли Grove.

◆ [Ведомости](#)

◆◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Hotel

РУСЛАН БАЙСАРОВ ОСТАЛСЯ С "СОВЕТСКИМ"

благодаря вмешательству Шалвы Чигиринского

Продажа московскими властями отеля "Советский" признана законной. Девятый арбитражный апелляционный суд отклонил иск Росимущества, с 2009 года пытающегося оспорить торги. Сейчас отелем владеет кипрская КОО "Советская Лимитед", ранее принадлежавшая Шалве Чигиринскому, а теперь контролируемая структурами Руслана Байсарова. Суд встал на сторону КОО "Советская Лимитед" после вмешательства в дело структуры Шалвы Чигиринского.

Вчера поздно вечером Девятый арбитражный апелляционный суд отклонил иск Росимущества, требовавшего признать недействительным конкурс по продаже отеля "Советский", проведенный столичными властями 19 июня 2007 года. Победителем торгов стала КОО "Советская Лимитед" (тогда контролировалась Шалвой Чигиринским), предложившая за гостиницу \$63 млн. В феврале 2009 года Росимущество обратилось в суд, ссылаясь на то, что гостиница в силу закона принадлежит РФ, в собственность Москвы не передавалась и столичные власти не вправе были распоряжаться этим зданием. Ответчики — КОО "Советская Лимитед" и СГУП по продаже имущества Москвы — возражали, указывая, что гостиница с 1952 года находилась в ведении Мосгорисполкома, решением которого в 1988 году на базе гостиницы "Советская" и ресторана "Советский" был создан одноименный гостиничный комплекс.

Дело прошло по судебным инстанциям дважды. Сначала победу одержала мэрия, но при повторном рассмотрении дела арбитражный суд Москвы 22 февраля удовлетворил иск Росимущества. Суд пришел к выводу, что гостиница из федеральной собственности в собственность города Москвы в установленном законом порядке не передавалась. К моменту вынесения судебного решения отель "Советский" уже перешел под контроль структур бизнесмена Руслана Байсарова. Однако апелляционную жалобу на решение суда по торгам подала структура господина Чигиринского — ООО "Рашен Ленд" (Russian Land, управляет девелоперскими активами бизнесмена). Компания заявила, что КОО "Советская Лимитед" в апреле 2010 года уступила ей право на взыскание платежей с арендатора гостиницы ООО "Отель Советский". В связи с этим отмена результатов конкурса может лишить "Рашен Ленд" права на взыскание этого долга и поэтому компания должна была участвовать в рассмотрении дела. Апелляционный суд 3 мая отменил решение о признании торгов недействительными,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

привлек "Рашен Ленд" третьим лицом и вчера отказал в иске Росимуществу. Теперь дело опять может дойти до кассационного суда, который в прошлый раз уже отменил решение о законности конкурса, направив дело на новое рассмотрение.

Это уже второе поражение Росимущества по делу, связанному с отелем "Советский". Арбитражный суд Москвы 5 апреля отклонил другой иск ведомства к "Советской Лимитед" о признании отеля федеральной собственностью. Суд счел, что Росимущество пропустило трехлетний срок исковой давности, который следует отсчитывать с 2004 года — тогда аудиторами Счетной палаты была проведена проверка передачи в собственность Москвы гостиниц бывшего Госкоминтуриста СССР, по итогам которой направлено представление министру экономического развития и торговли РФ. Это решение суда пока не вступило в силу. Росимущество намерено продолжать борьбу и уже подало на него апелляционную жалобу. Представитель Руслана Байсарова от комментариев отказался. С Russian Land и Росимуществом вчера вечером связаться не удалось.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В МОСКВЕ НАМЕРЕНЫ ПОСТРОИТЬ 350 ГОСТИНИЦ

Комитет города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства (Москомстройинвест) намерен построить 350 гостиниц в столице, сообщают РИА Новости со ссылкой на председателя комитета Константина Тимофеева.

"Сейчас у нас работает 215 гостиниц с номерным фондом более 72 тысяч мест... В эту цифру не вошли переоборудованные и приспособленные под современное использование гостиницы, мини-гостиницы и апартаменты. Например, мини-гостиниц, размещенных в жилых и нежилых комплексах, сейчас насчитывается 75. Сейчас город работает над единой схемой размещения гостиниц", - пояснил собеседник агентства. По данным стройкомплекса Москвы, в 2011 году в столице планируется открыть 17 гостиниц более чем на 4 тысячи мест, а в 2012 году запланировано ввести более 20 гостиниц общим номерным фондом более 6 тысяч мест. Всего в генплане Москвы до 2025 года предусмотрено строительство более 300 гостиниц, а около 50 из них будут реализованы на земельных аукционах, которые проведут в ближайшее время.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Regions

АЛТАЙ БЕЗ «ХОЛИДЕЙ»

Сибирский ритейлер «Холидей» идет с проектом магазинов-дискаунтеров в Томскую область — там местные власти обещают помочь с помещениями. На Алтае с чиновниками договориться не удалось

Инвестиционный комитет администрации Томска вчера одобрил проект «Холидей» по строительству в городе 10 магазинов-дискаунтеров, сообщили «Ведомостям» в пресс-службе администрации. Чиновники помогут ритейлеру с местами под магазины: сейчас, по данным администрации, «Холидей» нашел в Томске только одну площадку. «Мы не просили льгот, только ускорить административные процессы — такие, как вопрос с землей», — подтвердил член совета директоров компании Алексей Захаров. По его словам, еще до 20 аналогичных магазинов под маркой «Холди дискаунтер» площадью 900 кв. м каждый «Холидей» откроет в районах Томской области. О поддержке областной администрации при выборе площадок «Холидей» договорился еще в конце 2010 г., говорит начальник областного департамента потребительского рынка Александр Таловский. Все магазины ритейлер планирует открыть до 2013 г., инвестиции составят около 750 млн руб. из собственных средств компании, окупить их «Холидей» собирается за восемь лет, говорит Захаров.

О строительстве в Сибири 200 дискаунтеров общей стоимостью до 5 млрд руб. компания объявила в начале 2011 г. Томская область стала третьей после Новосибирской области и Кузбасса, где «Холидей» получил поддержку инвестпроекта. «Холидей» развивает формат дискаунтера с 2009 г., и он себя уже оправдал», — говорил Захаров в феврале о работе 25 дискаунтеров компании.

Коммерческий директор сети «Быстроном» Тимофей Герасько признает, что прямых конкурентов у дискаунтеров «Холидей» нет ни в Томской области, ни во всей Сибири, но окупаемость формата предсказать нельзя. «До сих пор люди гораздо охотнее шли в дорогие магазины, разница в ценах на уровне 5-10% никого не интересовала. Изменил ли кризис эту идеологию — пока не известно», — рассуждает он. Захаров не сомневается в успехе проекта: «Разница в ценах между областным центром и районами может составлять до 20-25%, это позволит нам дать хорошее предложение». Помимо «Холидей» в Томской области присутствуют местная сеть «Абрикос» и алтайская «Мария Ра», но конкуренция низкая, соглашается

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

Таловский: «Сейчас соотношение — 220 магазинов на 100 000 жителей при норме в 500 магазинов».

«Холидей» вел переговоры о поддержке аналогичного проекта и с администрацией Алтайского края, но договориться не удалось и инвестпроект решили приостановить до его реализации в других регионах, говорит Захаров. «Оказалось, что наши интересы не совпадают с интересами администрации Алтайского края. Там говорят, что у них есть свои налогоплательщики, которые боятся конкуренции», — посетовал он, не став уточнять, с кем из представителей администрации шли переговоры. В краевое управление инвестиций и экономики (отвечает за работу с крупными инвесторами) ритейлер за поддержкой не обращался, уверяет пресс-секретарь управления Елена Владимирова. В приемной начальника краевого управления по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры Евгения Дешевых отказались с ним соединить.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРЕМИАЛЬНЫЕ РАСТУТ

Сеть "Лэнд" объявила о расширении сети супермаркетов

На прошлой неделе петербургская сеть премиальных супермаркетов "Лэнд" открыла в городе свой шестой магазин. Инвестиции в новую точку составили около 30 млн рублей. В течение двух лет компания намерена увеличить число супермаркетов до десяти. Аналитики указывают на то, что в Петербурге существует нехватка магазинов с широким выбором качественных продуктов, однако в городе не развита культура потребления дорогих продуктов, а уровень дохода населения ниже, нежели в столице.

Сеть магазинов "Лэнд", продающая продукты питания премиум-класса, на прошлой неделе открыла на Новочеркасском проспекте свой шестой супермаркет. Торговая площадь нового супермаркета составляет 430 кв. м. Ожидаемый поток клиентов за первые три месяца работы — примерно 900 тыс. человек. Всего в магазине представлено около 11 тыс. наименований продуктов. Инвестиции в открытие новой точки оставили примерно 30 млн рублей.

Кроме компании "Лэнд", о планах по развитию заявила московская сеть премиальных магазинов "Азбука Вкуса". По словам генерального директора ООО "Городской супермаркет" (управляет

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

супермаркетами "Азбука Вкуса") Владимира Садовина, из-за кризиса планы по расширению сети в другие регионы были перенесены из краткосрочных в среднесрочные.

По словам генерального директора сети "Лэнд" Ильи Штрома, сеть не представлена на юго-западе Петербурга. "С учетом того, что рынок стабилизировался, а премиальный сегмент наименее пострадал от кризиса, мы решили продолжать активно развиваться. Для того чтобы быть ближе к тем клиентам, которые живут на юге города, мы приняли решение открыть магазин на Новочеркасском проспекте. В дальнейшем мы планируем в течение двух лет открыть еще четыре супермаркета. Нас интересуют Московский, Василеостровский, Пушкинский, Центральный и другие районы города. Выходить в другие регионы пока не собираемся, однако не могу сказать, что через год наши планы не поменяются, — отметил господин Штром. — Мы рассматриваем возможность выхода на рынки Петербурга, Екатеринбурга или Киева ориентировочно не раньше 2012 года".

"Для того чтобы выстроить полноценную экономику филиала, нам необходимы складские помещения и производственные площади, а это значит, что создание такой инфраструктуры будет оправдано при наличии в миллионном городе трех-пяти магазинов. К тому же только так можно обеспечить заметность бренда, — сказал господин Штром. — На самом деле в кризис наши продажи снизились лишь один раз, на 15 процентов. Для нас это было не очень существенно. Мы постоянно анализируем конъюнктуру рынков: в Петербурге объем потенциальной аудитории премиальной продуктовой розницы ниже, нежели в Москве, да и культура потребления подобных продуктов пока недостаточно развита".

По словам генерального директора "Infoline-Аналитика" Михаила Бурмистрова, хороших супермаркетов в Петербурге не хватает. "Формат супермаркетов "Лэнд" несколько отличается от формата той же "Азбуки вкуса", так как "Лэнд" работает не только в премиум-классе, но и в "среднем плюс" сегменте. "Лэнд" расширял свою сеть достаточно медленно, успешность их магазинов очень зависит от места расположения. Для меня не очевидно, что компания сумеет за два года довести число своих магазинов до десяти. Все-таки в Петербурге действительно не развита культура потребления дорогих продуктов. И объем платежеспособного населения ниже, чем в Москве. Именно поэтому я полагаю, что "Азбука вкуса" до Петербурга так и не дойдет", — говорит господин Бурмистров.

По оценке аналитиков, годовой оборот петербургского рынка продуктов премиального сегмента составляет 3 млрд рублей. По данным КЭРППиТ, в 2010 году оборот розничной торговли в целом в Петербурге составил 695 млрд рублей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16 мая, № 51

В Петербурге основными игроками премиального продуктового ритейла являются "Лэнд", "Глобус Гурмэ", "СуперСива".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [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](#)