

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, N° 61

## Office / General

### Иностранные инвесторы вспомнили о московской недвижимости

Еще в декабре 2010 г. крупные иностранные инвесторы только интересовались московской недвижимостью, теперь интерес перерастает в реальные сделки.

### «Меркурий Сити» достиг 240 метров

Работы по возведению каркаса 70-этажной башни «Меркурий Сити», возводимой на 14 участке ММДЦ «Москва-Сити», высота которой составит 327 метров, выполнены более чем на 90 %.

### Сергей Матюхин возглавил KR Properties

Генеральным директором компании KR Properties назначен Сергей Матюхин.

## Retail

### Бум на рынке роскоши повысил расходы ритейлеров в Москве

Борьба за престижные торговые площадки взвинтила арендные ставки на Тверской.

### "Шоколадница" планирует в 2011-2012 гг открыть около 60 кофеен

Российская сеть кофеен "Шоколадница" планирует в 2011-2012 годах открыть около 60 заведений.

### Auchan осенью откроет третий гипермаркет в Новосибирске

Французский продуктовый ритейлер Auchan подписал договор долгосрочной аренды площадей под третий гипермаркет в Новосибирске и планирует открыть его осенью.

### «Ашан Сити Кунцево» реконструируют

В московском «Ашан Сити Кунцево» с 27 июня в течение двух лет будет проводиться реконструкция.

## Regions

### Экономика Петербурга: Ставки в «Пулково» идут на взлет

Новый терминал стоимостью 1,2 млрд руб. должен появиться в «Пулково» только через три года.

### Экономика Петербурга: Дефицитные стоянки

В Петербурге остро не хватает мест для парковки машин.

### Экономика Петербурга: Конкуренция класса люкс

В этом году на петербургский рынок выйдут четыре новых гостиничных оператора.

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

17 июня, № 61

## Offices / General

### ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВСПОМНИЛИ О МОСКОВСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Еще в декабре 2010 г. крупные иностранные инвесторы только интересовались московской недвижимостью, теперь интерес перерастает в реальные сделки, заявил Том Девоншир-Гриффин, директор по России и СНГ Jones Lang LaSalle (JLL). Уже в июне могут быть закрыты две сделки по приобретению двух бизнес-центров класса А в Москве, говорит Андрей Постников, член совета директоров JLL.

По его словам, общая стоимость этих двух сделок примерно \$250-270 млн. Это активы, которые были публично заявлены на рынке и по которым велись переговоры с несколькими инвесторами, после чего они были «сняты с рынка под письма о намерениях» с иностранными покупателями. Что это за объекты, он назвать отказался. Кроме этого в настоящий момент на рынке представлены и ведутся переговоры по целому ряду активов, стоимость некоторых из них составляет по \$300-400 млн.

**Максим Гасиев, генеральный директор Colliers International, подтверждает заинтересованность иностранцев к российской, в частности, московской недвижимости. «С нами давно ведут переговоры», - отмечает он.**

Первой после кризиса масштабной инвестиционной сделкой с участием зарубежных инвесторов стала покупка в мае консорциумом ВТБ и TPG (Texas Pacific Group) доли компании Coalco в бизнес-центре «Белая площадь» (пересечение Бутырского Вала и 1-й Тверской-Ямской улицы). Как отметил Девоншир-Гриффин, хотя формальный покупатель — ВТБ, за сделкой стоят деньги инвесторов из США и других регионов. Доля Coalco, по информации JLL, менее 50%. Knight Frank оценивает этот объект не менее чем в \$370 млн. По оценкам JLL, такой объект может стоить не менее \$900 млн, а то и \$1 млрд.

«Сейчас торгуются [как инвестиционные объекты] в первую очередь офисные комплексы класса А», - поясняет Постников. Ставки капитализации, на которые договариваются стороны, — 9%, предполагает Постников, «эти сделки закрепят уровень в 9% для качественных БЦ в Москве».

В целом в России до экономического кризиса, по данным JLL, доля иностранных инвестиций составляла более 50% от общего объема вложений в недвижимость, еще 17-18% приходилось на «конфиденциальных инвесторов» и около 30% — на российских. Общий объем вложений в 2008 г. достигал \$5,05 млрд. В 2009 г. объем денег, пришедших на рынок недвижимости, снизился до \$3,2 млрд, а российские инвесторы уже составили 75% от общего числа

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

инвесторов. В 2010 г. оставалась похожая ситуация, хотя общий объем инвестиций достиг рекордных с 2003 г. показателей, превысив \$5,07 млрд (данные JLL).

Как прогнозируют в компании, в 2011 г. этот показатель достигнет \$6,4 млрд, а в 2012 г. — уже \$8,3 млрд. Как полагает Девоншир-Гриффин, уже в этом году иностранные инвестиции составят снова «значительную» часть. Сколько, он не называет, но отмечает, что российской недвижимостью интересуются инвесторы из США, Великобритании, Скандинавии (преимущественно в Санкт-Петербурге), Китая, арабских стран (Катар, Оман, ОАЭ), сингапурские корпорации. «Деньги могут вкладывать и не напрямую, капитал приходит через каких-то российских партнеров», — добавляет он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «МЕРКУРИЙ СИТИ» ДОСТИГ 240 МЕТРОВ

Работы по возведению каркаса 70-этажной башни «Меркурий Сити», возводимой на 14 участке ММДЦ «Москва-Сити», высота которой составит 327 метров, выполнены более чем на 90 %. К настоящему моменту высота башни достигла отметки 240 метров над уровнем земли.

В настоящий момент строительство ведется на уровне 56-го этажа. Полностью каркас здания будет построен осенью 2011 года. Тогда же планируется начать продажу апартаментов и сдачу в аренду офисных помещений. Ввод комплекса в эксплуатацию намечен на конец 2012 года.

Общая площадь «Меркурий Сити» составляет более 175 тыс.кв.м., 145 тыс. из которых приходятся на 70-этажную надземную часть. Арендуемая площадь офисов составит около 87 тыс.кв.м., жилая площадь апартаментов (137 шт. + пентхаус) — около 23 тыс.кв.м. Отличительная особенность башни — закрытый клубный этаж площадью более 1400 кв.м., доступный только для владельцев апартаментов «Меркурий Сити» и их гостей: в распоряжении жителей башни будут находиться фитнес- и спа-зоны, кинотеатр, бар с лаунж-зоной, сигарная комната, зал для проведения банкетов и вечеринок, комната для детей, переговорная — мини-бизнес-центр. На пяти подземных этажах общей площадью около 30 тыс.кв.м. будет расположена автостоянка на 444 машиноместа, а также торговые, сервисные помещения и технические помещения, необходимые для функционирования башни.

«В 2011 году на московском рынке недвижимости (как коммерческой, так и жилой) наблюдается позитивная динамика, — отмечает коммерческий директор «Меркурий Сити» Александр Эльстер.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

– Мы ожидаем, что осенью, когда в «Меркурий Сити» начнутся продажи жилых и офисных площадей, наш проект будет пользоваться устойчивым спросом».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **СЕРГЕЙ МАТЮХИН ВОЗГЛАВИЛ KR PROPERTIES**

Генеральным директором компании KR Properties назначен Сергей Матюхин.

Сергей Матюхин с 2003 года работает на рынке коммерческой недвижимости Москвы и Московской области. С 2005 года он работает в компании KR Properties. С 2005 по 2010 год занимал должность управляющего БЦ «Нагатинский», с 2010 по 2011 год руководил комплексом ДК «Красная Роза 1875».

Основные задачи, стоящие перед Сергеем Матюхиным – это создание уникальных объектов на столичном рынке недвижимости за счет привлечения всемирно-известных архитекторов, а также подбора пула арендаторов из числа крупнейших российских и зарубежных компаний.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

## Retail

### БУМ НА РЫНКЕ РОСКОШИ ПОВЫСИЛ РАСХОДЫ РИТЕЙЛЕРОВ В МОСКВЕ

Борьба за престижные торговые площадки взвинтила арендные ставки на Тверской

Мировой рынок роскоши не только успел оправиться от кризиса, но и установить новые рекорды продаж. В Москве, одном из главных рынков для этой категории производителей, борьба действующих и новых игроков за престижные торговые площадки взвинтила арендные ставки на Тверской. Эксперты прогнозируют рост цен и в других торговых коридорах столицы.

Рынок роскоши восстановился после кризиса и начал ставить новые рекорды. Продажи торговцев роскошью выросли до 172 млрд евро за 2010 год, преодолев пиковый порог 2007 года в 170 млрд евро. Надо сказать, что 2010 год оказался для этого сегмента даже успешнее, чем ожидалось: рост продаж по сравнению с 2009 годом составил 14%. Особенно ярким взлет кажется после падения на 17 млрд евро в ходе 2008-2009 гг.

Согласно исследованию Bain&Company, в 2011 году продажи товаров роскоши вырастут еще на 8% и составят 185 млрд евро. К 2014 году объем рынка товаров класса "люкс" по всему миру увеличится до 220 млрд евро. При этом авторы исследования подчеркивают, что рост будет серьезно поддержан развивающимися рынками - Россией, Китаем, Бразилией и Ближним Востоком. И именно на них производители этой категории товаров сконцентрируются в ближайшие два-три года. Так, ежегодно объем российского рынка может расти на 5-10%, рынка Ближнего Востока - на 10-12%, а бразильского рынка - на 15%.

"Потребители развивающихся рынков обеспечивают нам самые захватывающие возможности", - цитирует BusinessIntelligence итальянского поставщика предметов роскоши Fondazione Altgamma.

В частности, в доходе от продаж Burberry 16% приходится на Россию, Китай и Ближний Восток. Это на 11% больше, чем в 2010 году.

По данным исследовательской компании CLSA, в 2000 году в мире доля семей с доходом более

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

\$10 тыс. составляла 3,1%, а в 2009 году она достигла 17,2%. По оптимистичному прогнозу аналитиков, к 2020 году таких семей в мире будет более 50%.

## Снова в десятке

Благоприятная ситуация на рынке люксовых товаров обострила борьбу его игроков за удачные торговые помещения по всему миру. По данным Colliers International, в 2010 году рост спроса и повышение арендных ставок зафиксировано на многих известнейших торговых улицах мира. Так, больше всего за год подорожала аренда на Пятой Авеню в Нью-Йорке - на 72%, арендная ставка составляет сейчас \$23 134 за кв. м в год, рост в 25,6% показала гонконгская Рассел Стрит (\$16 247 за кв. м в год), московская Тверская оказалась на третьем месте по росту арендных ставок в мире - 21,3% (\$7 413 за кв. м в год).

"Многие международные ритейлеры, выходящие на российский рынок, отдают явное предпочтение Тверской улице, что отразилось в заметном увеличении арендных ставок, которое мы наблюдали в этом году. Спрос на площади на этой улице настолько высок, что, по нашим ожиданиям, в ближайшие годы существенно увеличится спрос на торговые помещения на других основных улицах Москвы, и, соответственно, арендные ставки в этих районах также будут расти", - объясняет Максим Гасиев, генеральный директор Colliers International (Россия).

Другие консультанты подтверждают рост арендных ставок на Тверской, перечисляя и другие причины для этого. "На данный момент рынок стрит-ритейла находится в стадии роста, основные рыночные показатели достигли своих докризисных значений. Даже запрет парковки на Тверской улице не повлиял на стоимость помещений и ставки аренды", - отмечает директор компании "МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость" Юрий Тараненко. По его словам, проводимая политика городских властей, связанная с запретом строительства торговых объектов в пределах Третьего транспортного кольца, также будет способствовать дальнейшему росту цен.

По словам Алексея Могилы, директора департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty, рост арендных ставок на Тверской и в других основных торговых коридорах связан с тем, "что очень высокую активность проявляют операторы банковского сектора и общепита в поиске помещений. В результате, в ЦАО растет дефицит предложения качественных объектов".

◆ [RB.ru](http://RB.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

## "ШОКОЛАДНИЦА" ПЛАНИРУЕТ В 2011-2012 ГГ ОТКРЫТЬ ОКОЛО 60 КОФЕЕН

Российская сеть кофеен "Шоколадница" планирует в 2011-2012 годах открыть около 60 заведений, запуская примерно по 30 кофеен в год, сообщил журналистам президент и совладелец компании Александр Колобов в кулуарах ПМЭФ-2011.

"В 2011 году планируем открыть порядка 30 кофеен", - сказал он, уточнив, что на конец года в сеть будет входить около 250 заведений. В 2012 году будут "примерно такие же темпы", добавил Колобов. Выручку и инвестиции компания не раскрывает.

Вместе с этим "Шоколадница" продолжает работать над выходом на рынки дальнего зарубежья. В настоящее время компания ведет переговоры с потенциальными партнерами из Азии. Как сообщал в середине прошлого года представитель "Шоколадницы", ресторанный оператор планировал выйти на рынки Китая, Индии, Ближнего Востока и других регионов. Колобов также сообщил, что в настоящее время в России уже работает 23 ресторана быстрого питания Burger King (на российский рынок компания Burger King вышла в начале 2010 года, заключив соглашение о франчайзинговом партнерстве по развитию с владельцами "Шоколадницы" - ред.). "Мы идем с опережением тех планов, которые мы изначально для себя закладывали", - отметил Колобов.

История сети "Шоколадница" началась в 1964 году с открытия кофейни в Москве около метро Октябрьская, современная сеть стала развиваться с 2001 года. Сегодня она объединяет более двухсот кофеен в России, а также странах СНГ, из которых более 20 объектов работают по франчайзингу.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## AUCHAN ОСЕНЬЮ ОТКРОЕТ ТРЕТИЙ ГИПЕРМАРКЕТ В НОВОСИБИРСКЕ

Французский продуктовый ритейлер Auchan подписал договор долгосрочной аренды площадей под третий гипермаркет в Новосибирске и планирует открыть его осенью, сообщает в пятницу пресс-служба сети.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

"Компания "Ашан" подписала договор с ООО "Торговый квартал-Новосибирск" о долгосрочной аренде торговой площади в ТРЦ "Сибирский Молл". Договор заключен на 24 года. В октябре 2011 года компания планирует открыть гипермаркет шаговой доступности "Ашан-Сити", - говорится в сообщении.

Ранее в торгово-развлекательном центре "Сибирский Молл" располагался гипермаркет "Моссмарт". После перепланировки торгового зала за счет устройства дополнительных проемов в стене, его площадь выросла с 4 тысяч до 5,1 тысячи квадратных метров.

Компания Auchan уже представлена в Новосибирске двумя магазинами. Это классический гипермаркет "Ашан" в торговом центре "Мега" и "Ашан-Сити" в торговом центре "Голден Парк", который открылся в 2010 году.

Гипермаркеты формата "Ашан-Сити" - магазины шаговой доступности с площадью около 5 тысяч квадратных метров, что меньше, чем обычные гипермаркеты. Доля продовольственных товаров составляет 80%. Акцент сделан на свежих продуктах, фруктах, овощах, в магазине действует собственная пекарня, кулинария, особое внимание уделено отделам охлажденной мясной продукции и свежей рыбе.

"Ашан" - крупная сеть гипермаркетов, работает на российском рынке с 2002 года. Открыты 28 гипермаркетов "Ашан", 14 гипермаркетов формата "Ашан-Сити", три магазина "Ашан-Сад" и два гипермаркета "Радуга".

Торговая группа Auchan - один из крупнейших мировых розничных операторов. Компанию в 1961 году создал Жераро Мюлье. Сеть представляет собой более 1300 магазинов в 12 странах мира. Годовой оборот компании составил в 2010 году 42,5 миллиарда евро.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «АШАН СИТИ КУНЦЕВО» РЕКОНСТРУИРУЮТ

В московском «Ашан Сити Кунцево» с 27 июня в течение двух лет будет проводиться реконструкция. По ее окончанию площадь торговой точки увеличится с 5 000 кв.м. до 10 000



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

КВ.М.

Сейчас «Ашан Сити Кунцево» работает в формате супермаркета, после реконструкции он будет функционировать как гипермаркет. Это будет третий гипермаркет сети в черте города.

Реконструкция в «Ашан Сити Кунцево» проводится согласно планам компании Enka по расширению и переустройстве своих торговых центров, сообщает Retailer.

В России открыто 14 магазинов «Ашан Сити», из них восемь в Москве, два в Санкт-Петербурге, по одному в Подольске, Орехово-Зуево, Екатеринбург и Новосибирске.

Вкладывать деньги в реконструкцию не самое прибыльное дело, но иногда реконструкция выполняется почти как новое строительство. По мнению Александра Болотникова, специалиста по недвижимости, консалтинговая компания RRG, объект на Ярцевской улице – это один из первых концептуальных ТЦ в столице. Здание морально устарело и уже не соответствует современным требованиям. Поэтому решение о реконструкции совершенно оправдано. Фактически это снос с новым строительством.

Болотников отмечает, что в планах девелопера построить на данной площадке не новый гипермаркет, а возвести МФК с торговой составляющей, в котором будут представлены не только коммерческие площади, но и офисные площади, а также жилье. «Я уверен, что новый комплекс за счет своей локации (шаговая доступность станции метро «Молодежная») будет пользоваться большим спросом не только у посетителей торговой галереи, но и потенциальных покупателей квартир и арендаторов офисов. Девелопер может рассчитывать на довольно быструю окупаемость проекта», - считает эксперт.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

## Regions

### ЭКОНОМИКА ПЕТЕРБУРГА: СТАВКИ В «ПУЛКОВО» ИДУТ НА ВЗЛЕТ

Новый терминал стоимостью 1,2 млрд руб. должен появиться в «Пулково» только через три года. Управляющая аэропортом компания уже начала менять правила игры, пытаясь извлечь максимальный доход из действующих терминалов

Площади аэропорта необходимо использовать как можно более эффективно, рассказывал в апреле Сергей Эмдин, гендиректор управляющей компании «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС, консорциум ВТБ, Fraport и греческой Copelouzos). ВВСС получила аэропорт в управление на 30 лет в апреле прошлого года. Годом ранее компания выиграла конкурс, пообещав инвестировать в создание нового терминала «Пулково» 1,2 млрд руб., а с 2014 г. отчислять в городской бюджет 11,5% своей выручки.

По словам Эмдина, для повышения эффективности с 1 декабря прошлого года вся арендная плата за площади «Пулково» привязана к обороту арендатора. Эта система действует для всех партнеров. ВВСС берет до нескольких десятков процентов от выручки, говорит он. Доходы от неавиационной деятельности аэропорта приносят ему около 17% выручки, задача управляющей компании — на первом этапе повысить их долю до 25%.

За время работы в аэропорту ВВСС уже договорилась о приходе в «Пулково» оператора duty-free Gebr. Heinemann и сети кофеен «Шоколадница», которая также по франчайзингу открыла в «Пулково-1» заведение фастфуда Burger King. Работа по повышению доходности аренды площадей началась еще в 2007 г., когда закончилось разделение ФГУАП «Пулково» на авиакомпанию и аэропорт и последний был акционирован, рассказывает источник, близкий к аэропорту. С 2008 г. в качестве эксперимента на систему расчета арендной платы с учетом выручки был переведен единственный на тот момент оператор duty-free «Ленрианта», а затем и остальные крупные арендаторы, утверждает он. Источник в «Ленрианте» подтверждает это. Хотя арендная плата и до этого была «выше рыночной», добавляет источник, не называя ставку. Это справедливая практика, ведь управляющая компания прилагает усилия для привлечения новых авиакомпаний в аэропорт, а арендатор только пользуется растущим потоком клиентов, считает источник, близкий к «Пулково». Он говорит, что ОАО «Аэропорт

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

«Пулково» не могло существенно расширить арендопригодные площади аэропорта из-за нехватки средств — пассажиропоток был не столь велик.

Потенциала для увеличения арендопригодных площадей с учетом растущего быстрыми темпами потока пассажиров немного, аэропорт может выделить еще максимум три места по 5-10 кв. м каждое для новых арендаторов, говорит замдиректора по неавиационной деятельности ВВСС Федор Мурыгин. Площади и ставки он не называет. В аэропорту около 5000 кв. м арендопригодных площадей, их аренда может приносить \$100 за 1 кв. м в месяц, оценивает гендиректор «Colliers Int Санкт-Петербург» Николай Казанский.

Первый сетевой оператор общепита в аэропорту — «Росинтер», пришедший еще в 2007 г., давно платил вместе с фиксированной ставкой процент от оборота, поэтому на компании изменения почти не отразились, говорит PR-директор «Росинтера» Валерия Силина. По ее словам, процент за последние пять лет вырос, но вырос и оборот. Условия аренды она не раскрывает. Для арендатора в общепите это выгодная схема, аэропорт напрямую заинтересован в том, чтобы бизнес развивался, считает Силина.

Для сети аптек «Первая помощь», у которой было две точки в «Пулково», новые условия оказались не такими выгодными, как прежние, тем не менее она не собирается уходить из аэропорта, рассказывает представитель сети. Одну точку компания потеряла, ВВСС выбрала на нее другого арендатора — «Здоровые люди», говорит он. Но «Первая помощь» собирается в дальнейшем участвовать в конкурсах на аренду площадей аэропорта.

Новые правила коснулись и таксистов, с мая они должны платить УК «Такси «Пулково» 20% с каждого заказа через стойку в аэропорту. Остальные не могут высаживать и брать пассажиров ближе 50-метровой зоны безопасности. Новая транспортная компания (НТК, работает под маркой «Новое желтое такси») отказалась заключать договор с «Такси «Пулково», рассказал гендиректор НТК Феликс Маргарян. Он не исключает возможности обращения в антимонопольные органы.

Аэропорты стремятся к тому, чтобы выручка от неавиационной деятельности составляла больше половины их доходов, говорит топ-менеджер одной из российских компаний, управляющих региональными аэропортами. Этому препятствует сама архитектура аэропортов — подавляющее большинство из них, как и «Пулково», построено в советское время, и свободные площади не предназначались для извлечения прибыли.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

Четыре регулируемых тарифа на авиационную деятельность (на взлет-посадку, стоянку самолета, обслуживание пассажиров и безопасность) дают приблизительно 80% выручки от авиационной деятельности, но ее рентабельность при этом — 1-2%, рассказывает менеджер. В среднем с учетом свободных цен на наземное обслуживание рентабельность авиационной деятельности — не более 10-15%, от неавиационной — в среднем 50%, сдача в аренду площадей дает рентабельность до 90%, подсчитывает он.

В отчете за прошлый год одного из совладельцев ВВСС — Fraport — сказано, что доля доходов от авиационной деятельности в аэропорту Франкфурта составляет 20%, а рентабельность по EBITDA этого бизнеса — 18,5%, от наземного обслуживания самолетов — 30 и 6,2% соответственно. При этом у остальных сервисов, включая сдачу в аренду площадей, рентабельность по EBITDA доходит до 41,5%.

Московскому аэропорту «Домодедово» около 60% выручки приносит побочный бизнес (продажи топлива, бортового питания), авиационная деятельность — около 20%, остальное — сдача в аренду площадей, управление паркингом и гостиницей, сообщалось весной в презентации аэропорта.

В 2009 г. неавиационная деятельность принесла аэропорту «Пулково» 770 млн руб., или 16% выручки, более поздняя отчетность ОАО «Аэропорт «Пулково» не публиковалась. Актуальные финансовые показатели ВВСС не раскрывает.

В апреле 2010 г. ВВСС подписала кредитный договор с пулом банков, среди которых ЕБРР, ВЭБ, IFC, Nordic Bank, они пообещали выделить 715 млн евро на строительство нового терминала в «Пулково». Управляющей аэропортом компании необходимо получать прибыль, ведь часть оставшейся суммы ВВСС должна инвестировать самостоятельно, говорит сотрудник одного из банков-кредиторов, не сообщая подробности. Он говорит, что ВВСС уже выполнила основное условие выдачи кредитов: выбрала, хотя и с опозданием на несколько месяцев, генподрядчика строительства терминала — консорциум итальянской Astaldi и турецкой Ictas Insaat. Представитель ВВСС не комментирует условия договора с подрядчиком, в компаниях не ответили на запросы «Ведомостей».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

## ЭКОНОМИКА ПЕТЕРБУРГА: ДЕФИЦИТНЫЕ СТОЯНКИ

В Петербурге остро не хватает мест для парковки машин. Девелоперы считают, что эту проблему должна решать администрация

По стоимости хранения машины в центральных деловых районах Петербург обогнал Москву. Месяц аренды крытого или подземного паркинга обходится в Петербурге в \$356,4, сутки — в \$25,92, в Москве — \$267,30 и \$24,62 соответственно, установили исследователи Colliers International. В составленном компанией рейтинге 50 городов с самыми высокими ценами на парковки Петербург занял 26-е место, а Москва — 42-е.

В Петербурге 1,7 млн автотранспортных средств, 90% из них — легковые автомобили, подсчитали в комитете по инвестициям и стратегическим проектам (КИСП). Ежегодно количество автомобилей растет на 60 000-100 000, такими темпами к концу 2015 г. величина городского автопарка может превысить 2 млн, говорится в разработанной КИСП концепции по созданию многоэтажных гаражей. По данным КИСП, на прошлый год в городе было оборудовано около 500 000 мест организованного хранения автомобилей, таким образом, около 1 млн машин стихийно паркуются на улицах, во дворах, на детских площадках и газонах.

Арендаторы бизнес-центров класса А в центре города не связывают уровень арендной ставки с отсутствием достаточного количества парковочных мест — они выбирают офис из-за его центрального местоположения, считает гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский.

На месте гаражей

Попытки городских властей решить парковочную проблему пока безуспешны. В январе этого года из-за протестов горожан губернатор Валентина Матвиенко отменила конкурс на право аренды единым лотом 462 участков общей площадью 3,8 млн кв. м со стартовой ценой в 16,5 млн руб. В течение семи лет инвестор должен был построить там многоэтажные паркинги примерно на 250 000 машино-мест стоимостью не выше 390 000 руб. за место и предоставить владельцам сносимых гаражей скидку не менее 12%. В список конкурсных участков попали и те, на которых стоят гаражи, что вызвало недовольство их владельцев. Адресный перечень будет дорабатываться с учетом мнения населения, признала губернатор. До конца года КУГИ

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

планирует сформировать новый список участков в разных районах для проведения конкурса для строительства около 500 000 машино-мест, обещает председатель КУГИ Дмитрий Куракин.

Сколько будет стоить одно машино-место по условиям нового конкурса, пока не известно, сообщила пресс-секретарь КУГИ. Цена в 390 000 руб. за парковку — бюджетный вариант, вряд ли его удастся оптимизировать, единственный выход — увеличивать количество мест в паркинге, говорит представитель КУГИ.

Себестоимость строительства многоуровневого паркинга Казанский оценивает в \$500-1000 за 1 кв. м. Возведение многоярусной неотопляемой парковки в спальном районе стоит 12 000-15 000 за 1 кв. м, а ее аренда обычно около 2500 руб. в месяц, говорит руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова.

## Под землей

Одним из путей решения проблемы в Смольном считают создание подземных паркингов. Критериями для подбора участков являются точки высокой транспортной загруженности, а также экономическая привлекательность будущих паркингов, сообщила пресс-секретарь КИСП Зарина Губаева. Подконтрольная братьям Борису и Михаилу Зингаревичам компания «Адитум» уже несколько лет вынашивает проект по освоению подземного пространства под площадью Восстания. По данным КИСП, проект предусматривает создание комплекса с пешеходными переходами, около 8300 кв. м торговых площадей и паркингом не менее 550 машино-мест. В КИСП планируют реализовать этот проект по схеме ГЧП. Администрация предоставит инвестору участок, строительство будет вестись за счет средств инвестора и городского бюджета, в проект также планируется привлечь средства инвестфонда РФ, рассказывает Губаева. По соглашению о ГЧП переходы и паркинг перейдут в собственность города, говорит Губаева. Гендиректор «Адитума» Виталий Якубович сообщил, что компания продолжает заниматься проектом, но называть экономические показатели не стал.

Подконтрольная Виталию Южилину компания First Quantum планирует построить в центре города не меньше семи паркингов по 300 мест каждый, рассказал ее представитель Шавкат Кары-Ниязов. Планируемые инвестиции и сроки реализации проекта он не называет. По его словам, проект имеет смысл реализовывать по схеме ГЧП и привлекать соинвесторов. По данным Казанского, себестоимость строительства подземного паркинга — \$2000-3000 за 1 кв. м.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

## На развалинах

Правительство рассматривает и возможность строительства парковок на месте аварийных домов. По словам Куракина, около 90 таких зданий расположено в районах, испытывающих значительные трудности с парковками, — в Адмиралтейском, Центральном, Петроградском и на Васильевском острове. Если дома переоборудовать под парковки с сохранением фасадов, это позволит сохранить исторический облик города, рассуждает Куракин. По мере изучения вопроса часть зданий отсеется, если в списке останется хотя бы 50 объектов, это будет большой удачей, считает чиновник.

Из-за высокой стоимости недвижимости в центре и ограничений КГИОП реконструировать аварийные здания под паркинг едва ли целесообразно, с экономической точки зрения имеет смысл вовлекать такие объекты в альтернативные проекты — создание элитного жилья, бизнес-центра, гостиницы, говорит представитель компании «СПб реновация» Дмитрий Боголюбов. Создание паркингов в таких зданиях может быть целесообразно при реконструкции объектов, находящихся в госсобственности, за счет средств бюджета, поскольку решение проблемы парковок в центральной части города является задачей городских властей, добавляет он. Возможны проекты ГЧП, поскольку отношение объема инвестиций в аварийные здания и срока окупаемости паркинга таково, что желающих реализовать подобные проекты на обычных условиях будет немного, уверен Боголюбов.

В Смольном не исключают размещение парковочных мест над существующей дорожной сетью. С технической и имущественной точки зрения проблем нет, но остается вопрос организации съездов и выездов в паркинг, что потребует расширения дорожного полотна, говорит Куракин.

Есть варианты организации и плавучих паркингов, стоимость строительства одного машиноместа там может составить около \$10 000, если паркинг будет буксируемым, говорит Захарова. Но перед тем как организовать их, надо обустроить набережные, на это потребуется в среднем около \$150 000 для каждого спуска, добавляет эксперт.

Проблему парковок надо решать комплексно, с участием администрации города, инвесторов и владельцев гаражей, считает председатель совета директоров группы «Эталон» Вячеслав Заренков. В центральных районах с плотной застройкой необходимо строить подземные паркинги, вдоль железных дорог, магистральных трасс, в местах массовой застройки — надземные многоэтажные, а в новой застройке — полузаглубленные, рассуждает девелопер.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

Ситуация с парковками в центре города будет только ухудшаться, городским властям необходимо пойти на бесплатное выделение участков под строительство паркингов и подключение объектов к сетям, говорит Захарова. Строительство гаражей должно быть освобождено от всех видов налогов, добавляет Заренков.

В местах строительства новых жилых домов нехватки гаражей нет, потому что застройщикам приходится выполнять достаточно жесткие нормативы, считает Заренков. Но себестоимость встроенных паркингов в новостройках с учетом всех затрат достигает \$25 000, по такой цене не всякий сможет их купить, говорит Заренков. Ликвидность паркингов зависит от места: в центре города они очень востребованы, но за парковку все чаще готовы платить и владельцы дорогих автомобилей в спальных районах, считает Казанский. По его словам, при равной стоимости земли строительство паркинга точно покажет худшие экономические результаты, чем проект по строительству жилья или бизнес-центра. Чтобы быть привлекательным, инвестпроект должен приносить доходность на собственные средства не менее 20%. Именно такой может быть доходность бизнес-центра. При низкой цене на землю доходность паркинга может сравниться с доходностью альтернативных проектов, уверен Казанский. По словам Захаровой, инвесторам интересны проекты паркингов с доходностью не менее 10%, строительство элитного жилья приносит 25-30%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ЭКОНОМИКА ПЕТЕРБУРГА: КОНКУРЕНЦИЯ КЛАССА ЛЮКС

В этом году на петербургский рынок выйдут четыре новых гостиничных оператора. Это может привести к повышению цен в высшем сегменте и оттоку 15-20% клиентов у существующих игроков, говорят эксперты

Новые большие отели обычно открываются перед началом высокого сезона, замечает руководитель группы исследований рынка «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Громков. О планах открытия отелей в Петербурге в этом году заявляли Four Seasons, Starwood, Fairmont Raffles и Domina. По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», вместе с уже существующим игроком — Intercontinental они намеревались открыть в городе шесть новых гостиниц на 1040 номеров, четыре из которых должны быть представлены в категории «5 звезд». До сезона



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

Белых ночей успели открыться Crowne Plaza у Московского вокзала и W (Starwood). Открытие Swissotel, Four Seasons и Domina Prestige запланировано на конец года, сообщили «Ведомостям» в этих компаниях, не уточнив деталей.

Гостиничный комплекс Петербурга, по данным Colliers International на начало апреля, насчитывал 120 объектов на 17 500 номеров без мини-отелей, ведомственных гостиниц и общежитий, а также гостиниц в пригородных зонах. С учетом пансионатов и санаториев количество объектов размещения составляет 32 501 номер, сообщили в комитете по инвестициям и стратегическим проектам (КИСП). По данным комитета, среднеевропейский уровень развития отелей — семь номеров на 1000 жителей. В Петербурге этот показатель составляет 6,3 номера, в Праге он находится на уровне 12,5, в Берлине — 14,5, в Париже — 18, в Вене — 26, а в Амстердаме — 35,4, говорят в КИСП. Для достижения европейских показателей городу не хватает 3000-4000 номеров, этого уровня город сможет достичь через три-четыре года, подсчитала Наталья Киреева, старший аналитик Maris Properties / CBRE.

Выход новых операторов высшего сегмента будет способствовать росту цен, такие компании, как Four Seasons, сразу выходят с ценой на 40-45% выше, чем в среднем по рынку в своем сегменте, отмечает старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels в России и СНГ Марина Смирнова. Согласно сайту W Hotel, цена одноместного номера в середине июня — от 41 300 до 76 700 руб. В «Астории» в это время можно остановиться за 21 358 руб. В среднем при открытии новой гостиницы отток у отелей такого же уровня составляет 15-20%, замечает Смирнова.

Выход новых компаний положительно отразится на рынке — каждый новый игрок всегда привносит свои контакты, наработки, клиентов, уверена управляющая «Гранд отель Европа» Юлия Пашковская. По ее словам, отель не намерен снижать цены, но готов к постоянному улучшению качества гостиничного и ресторанного сервиса. Рынок станет более конкурентным, отельеры будут вынуждены снижать цены на проживание, считает руководитель департамента региональных продаж Azimut Hotels Company Валерия Райц. По ее словам, «Азимут» намерен привлекать клиентов гибкой ценовой политикой, спецпредложениями и программой лояльности. Выход операторов среднего сегмента на фоне не очень стабильного спроса, скорее всего, приведет к стабилизации или снижению цены, отмечает Смирнова. Гендиректор «Октябрьской» Владимир Иванов сомневается в том, что цены снизятся, так как у будущих конкурентов тарифы будут сопоставимыми или выше средних по рынку. По словам Смирновой, три-четыре новых объекта рынок поглощает довольно быстро, за два-три года, тогда как увеличение фонда на 5000 номеров за год приводит к стагнации.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

Гостиничный рынок Петербурга только недавно начал восстанавливаться после кризиса. В прошлом году он вырос по загрузке, но по цене оставался на прошлогоднем уровне, даже с небольшой отрицательной динамикой, говорит Смирнова. По ее словам, до 2008 г. цены на гостиницы росли на 20-25% в год. Конкуренции тогда не было, достаточно было повесить вывеску «Отель» и гости заполняли его, вспоминает Райц. Индивидуальные туристы частично заменялись корпоративными клиентами, которые готовы были платить дороже, отмечает Смирнова. Во время кризиса, по данным Colliers, тарифы снизились более чем на 30%. Средняя цена в 2007 г., достигавшая \$230, упала до \$130 в 2009 г., говорит Смирнова.

В 2010 г. цены снизились на 15% по сравнению с 2009 г., с начала этого года они выросли на 3-5%, поделилась Райц. По ее словам, в прошлом году загрузка в отелях практически восстановилась, в «Азимут отель Санкт-Петербург» показатель увеличился на 18% по сравнению с предыдущим годом, от докризисного года он отстает на 1,5%. Гостиница «Октябрьская» смогла удержать цены в 2009 г., но потом уже была вынуждена снизить их на 10-20%, рассказал Иванов.

По его словам, в прошлом году загрузка составила 60%, что меньше предыдущего года на 7 п. п., до кризиса отель заполнялся на 70%, делится он. В «Коринтия Санкт-Петербург» загрузка в 2010 г. была около 40%, скидки для групп доходили до 20-25%, говорит Наталия Белик, директор по связям с общественностью отеля. В этом году «Коринтия» намерена повысить цены в среднем на 5%. В 2010 г. средняя загрузка в «Ренессанс Санкт-Петербург Балтик отель» составила 65%, в «Кортъярд Марриотт Санкт-Петербург Васильевский» — 60%, за пять месяцев этого года их средняя загрузка превысила 51%, сообщила их менеджер по PR Александра Семенова. В «Гранд отель Европа» средняя загрузка в 2010 г. увеличилась на 5,39 п. п., во время кризиса она упала на 28%, ежегодно цены увеличиваются на 7-10%, сообщили в пресс-службе отеля. По данным Colliers, по итогам I квартала заполняемость гостиниц Петербурга — около 43%, что на 6% больше показателя того же периода прошлого года. В 2011 г. показатель может достичь около 63%, в высокий сезон — 85-90%, говорится в исследовании компании.

По словам Громкова, конкуренция среди местных игроков настолько высока, что без сильного международного гостиничного оператора гостинице сложно найти свое место на рынке. Международные операторы практически ничем не рискуют — все инвестиции ложатся на плечи инвестора, сетует девелопер, строящий гостиницу под управлением западной компании. Отель на 140-150 номеров с инвестициями в \$50-60 млн окупается через 14 лет, хотя официально оператор гарантирует, что срок будет в два раза короче, отмечает он. В среднем операторы

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 июня, № 61

берут около 2% от оборота гостиницы и 10-14% с прибыли, знает он. Операторы получают от 2 до 5% от прибыли и 2-4% от оборота, кроме того, на его счетах размещаются средства резервационного фонда, которые потом могут пойти на ремонт и развитие отеля, говорит один из консультантов по недвижимости. Громков оценивает окупаемость гостиничных девелоперских проектов в 9-11 лет. По его словам, другие сегменты недвижимости дают более высокую доходность и при этом значительно проще в реализации.

Hilton по-прежнему заинтересована в Петербурге и в настоящее время рассматривает несколько проектов по строительству отелей, сообщил директор по развитию оператора в России и СНГ Владимир Ильичев. По его словам, площадок для строительства гостиниц в центре города немного, а реконструкция существующих зданий достаточно сложна, имеет значительные обременения и ограничения, связанные с сохранением исторической среды города, поэтому на согласование проекта уходит несколько лет. Иногда проекты, находящиеся в разработке, откладываются или замораживаются, так как выявленные обременения делают проекты финансово состоятельными, замечает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

---

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