

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

Office / General

Площадь объектов в московских "Лужниках" может вырасти на треть

Площадь объектов на землях спорткомплекса "Лужники" в Москве в рамках развития данной территории в ходе реконструкции и нового строительства может вырасти с 540 тысяч квадратных метров до более чем 700 тысяч квадратных метров.

Retail

Carrefour пробует вернуться в Россию, «Глобус Гурмэ» отправляется за рубеж

Сразу два продуктовых ритейлера размышляют над не очень популярной в России схемой франчайзинга.

В Иркутске построят новый ТРЦ

УК «Байкальский Капитал» завершила разработку концепции регионального торгово-развлекательного центра под рабочим названием Baikal Star общей площадью 105500 кв.м. в Иркутске.

«ОПИН» продала ТРЦ Райкина

ОАО «ОПИН» объявляет о состоявшейся сделке по продаже проекта торгово-развлекательного центра Райкина.

Warehouse

«Велес Девелопмент» построят склады на территории Саларьево

«Велес Девелопмент» владеет участками общей площадью 200 гектар на присоединяемых к Москве территориях.

Regions

Hilton начнет с Шушар

Два первых петербургских отеля Hilton могут открыться в комплексе, который строят в Шушарах структуры «Газпрома».

Торговые площади займут детские развлечения

В ТРК "Гранд-Каньон" на пр. Энгельса открывается досугово-образовательный центр "Академия талантов", она займет 1 тыс. м2 и разместится на двух этажах.

Что изменит на рынке аренды президентский декрет?

Изменит ли Декрет №7 правила игры на рынке аренды коммерческой недвижимости и какие проблемы в этом сегменте по-прежнему остаются не решенными, «ЕJ:Недвижимость» рассказал Андрей АЛЕШКИН, директор ООО «Коллиерз Интернешнл» (Colliers International).

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET

Digest News



ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, N° 101

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

15 сентября, № 101

Offices / General

ПЛОЩАДЬ ОБЪЕКТОВ В МОСКОВСКИХ "ЛУЖНИКАХ" МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА ТРЕТЬ

Площадь объектов на землях спорткомплекса "Лужники" в Москве в рамках развития данной территории в ходе реконструкции и нового строительства может вырасти с 540 тысяч квадратных метров до более чем 700 тысяч квадратных метров, следует из разработанной международными экспертами концепции, имеющейся в распоряжении РИА Новости.

Концепция была подготовлена по заказу "Лужников" консорциумом консультантов, в который вошли компании Colliers International, IMG, ARUP, Populous и Mott MacDonald. В настоящее время "Лужники" занимают территорию в 180 гектаров, большая часть спортивных сооружений, как признали консультанты, морально и физически устарели.

Международные эксперты, привлеченные к созданию концепции развития территории спорткомплекса "Лужники", предложили развивать комплекс по трем направлениям - как объект здорового образа жизни, спортивной славы России, сделать его главной спортивной достопримечательностью для туристов.

"Первая часть проекта предусматривает глубокую модернизацию Дворца спорта, плавательного бассейна и целого ряда других объектов, которые планируется задействовать в программе здорового образа жизни", - уточняется в концепции. Согласно предлагаемому варианту, планируется создать Академию фигурного катания, Академию тенниса, Академию атлетики, а также Академию гольфа.

По данным консультантов, первая часть программы может обойтись в 15,704 миллиарда рублей.

Вторая программа предполагает реконструкцию Большой спортивной арены с целью проведения на ней основных церемоний и игр, включая финальную игру Чемпионата мира по футболу 2018 года, а также других международных спортивных состязаний. Консультанты оценили инвестиции в эту программу в 40,676 миллиарда рублей, в том числе в стадион - в 22,475 миллиарда рублей.

В концепции указывается, что Большая спортивная арена после реконструкции сможет вместить 85 тысяч зрителей для FIFA World Cup 2018, а в штатном режиме будет принимать 65 тысяч зрителей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

По расчетам консультантов, третье направление по увеличению популярности "Лужников" как спортивной достопримечательности предполагает возведение на его территории современных отелей и многофункциональных спортивно-развлекательных объектов, а также создание инфраструктуры общественного питания и повышение транспортной доступности комплекса. Расчетный объем инвестиций - 8,457 миллиарда рублей.

Как следует из концепции, в рамках развития спортивной и развлекательной составляющей площадь объектов в "Лужниках" может вырасти за счет строительства новых зданий, в их числе большой арены на 15 тысяч зрителей, а также многофункционального спортивно-коммерческого центра на территории, освобожденной от ярмарки, на три тысячи зрителей. Гостиничный комплекс предлагается построить рядом с большой ареной.

При этом фасады ключевых существующих объектов в "Лужниках" - Большой спортивной арены, Малой спортивной арены - предполагается сохранить, чтобы не нарушать привычный для москвичей облик данной территории.

Ранее мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что территория "Лужников" должна использоваться для досуга и активного отдыха москвичей, а не для торговли. Летом 2011 года рынок в "Лужниках" был закрыт. Олимпийский комплекс "Лужники" в Москве - один из крупнейших спортивно-развлекательных комплексов мира - был открыт 31 июля 1956 года. В него входят 140 различных спортивных сооружений.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

Retail

CARREFOUR ПРОБУЕТ ВЕРНУТЬСЯ В РОССИЮ, «ГЛОБУС ГУРМЭ» ОТПРАВЛЯЕТСЯ ЗА РУБЕЖ

Сразу два продуктовых ритейлера размышляют над не очень популярной в России схемой франчайзинга. Как стало известно РБК daily, французский Carrefour поручил своему эмиратскому франчайзи-партнеру Majid al Futtaim Group разработать план вторичного наступления на Россию. Отечественный игрок «Глобус Гурмэ», напротив, может стать первой торговой сетью премиум-сегмента, которая поделится своей франшизой за рубежом.

Как стало известно РБК daily, Carrefour второй раз прощупывает российскую почву с тем, чтобы появиться в стране своими гипермаркетами. Напомним, что первая попытка выхода на российские просторы закончилась провалом — четыре собственных магазина сети в России закрылись зимой 2010 года. На этот раз иностранцы решили действовать осторожнее — ритейлер присматривается к выходу через франшизу.

Источник на рынке рассказал РБК daily, что партнер Carrefour из Арабских Эмиратов Majid al Futtaim Group (его франшиза распространяется на Ближний Восток, страны Персидского залива, Иран и Пакистан с 1995 года, действуют 37 гипермаркетов) не так давно выразил желание вывести на российский рынок гипермаркеты своего французского партнера. «Представители этой компании из ОАЭ не раз приезжали на встречу с отечественными девелоперами, обсуждался вопрос открытия Carrefour в России через франшизу», — говорит источник. Получить оперативные комментарии от участников этого процесса не удалось. При этом в Carrefour неоднократно отрицал в прессе информацию о планах выхода на российский рынок собственными силами в краткосрочной перспективе.

Отечественные специалисты в области торговли полны скепсиса относительно перспектив развития французского ритейлера в России через франшизу. Генеральный директор INFOnline Иван Федяков не верит, что французам удастся сделать хорошие магазины с помощью такой схемы партнерства. «Сеть может просто угробить свой бренд с помощью франчайзи. С точки зрения сохранения качества и контроля всех процессов это очень тяжелая история», — говорит он.

На сегодняшний день развитием через франшизу на российском рынке ритейла занимается лишь лидер отрасли по выручке X5 Retail Group. Компания пробует свои силы в обратном франчайзинге в открытии «Перекрестков» и «Пятерочек», фактически отказавшись от классической схемы этого способа партнерства. В отличие от классической схемы, когда франчайзи-партнер выплачивает роялти за использование бренда и технологий известной

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

компании, при обратном франчайзинге собственник торговой площади берет у сетей товар на реализацию, зарабатывая свою комиссию с продаж.

По мнению Валерия Тараканова, руководителя компании «Экспресс-ритейл», работающей над развитием магазинов под брендами «Перекресток-Экспресс» и «Ситимаг» по франшизе X5, использование подобной схемы в России показало свою эффективность в отношении открытия небольших магазинов.

Такие компании, как «Вестер» и «Виктория», пробовали заниматься франчайзинговыми схемами, но быстро поняли, что для них эти варианты пока неосуществимы. Пресс-секретарь «Вестера» Римма Ремизова говорит, что сеть открыла с франчайзи-партнером гипермаркет в Нальчике еще до кризиса. «Экономические перемены в стране сначала лишили нас возможности заниматься этим проектом, а потом мы пришли к выводу, что пока это нам не совсем нужно», — рассказала г-жа Ремизова.

Николай Власенко, один из создателей «Виктории» (поглощена сетью «Дикси» в 2011 году), напомнил, что у сети действуют два магазина во Владимире и Ульяновске по франшизе. «Законодательство в этой сфере не очень четко обозначает права и обязанности участников процесса, то есть нормативы не требуют от собственника строгого соблюдения требований правообладателя, — говорит г-н Власенко. — Очень сложно в таком партнерстве не потерять лояльность покупателей, мы не захотели массово развивать этот проект».

«Ашан», «Лента» и «О'кей» пока ни разу не пробовали работать с таким инструментом на российском рынке. «Ашан» смущают законодательные нюансы, хотя своего желания попробовать этот вид развития в компании не скрывают. В «Ленте» уверены, что более эффективно развиваться самостоятельно, тем более все процессы легче контролировать без сторонних собственников. В «О'кей» не уверены, что кто-то сможет сохранить позитивную энергетику магазина и соотношение качество/цена продукции так, как это делает сама компания без посторонней помощи. Франчайзинг хорош в случае, когда компания исчерпала ресурсы для органического роста, а нам еще есть куда расти, уверены в «О'кей».

Представитель компании «Магнит» Олег Гончаров и вовсе назвал франчайзинг в России «гениальной авантюрой», пояснив, что связываться с франчайзи-партнерами в России — большой риск для любого ритейлера.

Генеральный директор «Глобус Гурмэ» Андрей Яковлев считает, что за рубежом законодательная база позволяет не испытывать головной боли в этом вопросе. «Вся схема отношений с франчайзи-партнерами обкатана годами», — уверен он. Именно поэтому этот игрок премиум-сегмента серьезно рассматривает вариант выхода на иностранные территории

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

через франшизу. «Глобус Гурмэ» намерен до конца года дать жизнь первой торговой точке в Лондоне. Всего за рубежом откроется до 15 магазинов под этим российским именем.

Прямой конкурент «Глобус Гурмэ» — сеть «Азбука вкуса» — выступает резко против развития своих магазинов по схеме франчайзинга. «По брендбуку нельзя передать дух и уровень сервиса, которые мы создавали и совершенствовали на протяжении шести лет, — считает гендиректор сети Владимир Садовин. — Каким должен быть магазин, нельзя объяснить словами. Это можно только почувствовать».

♦ [РБК daily](#)♦ ♦ [К содержанию](#)

В ИРКУТСКЕ ПОСТРОЯТ НОВЫЙ ТРЦ

УК «Байкальский Капитал» завершила разработку концепции регионального торгово-развлекательного центра под рабочим названием Baikal Star общей площадью 105500 кв.м. в Иркутске.

В том числе 48 тыс.кв.м. займет двухуровневая подземная парковка на 1 250 машиномест. В проекте предусмотрен супермаркет продуктов (3600 кв. м), двухуровневый фитнес-центр с бассейном (6000 кв. м), супермаркет электроники и бытовой техники (2500 кв. м), супермаркет спортивных товаров, одежды и обуви (2000 кв. м), кинокомплекс на 7 залов (5000 кв. м), развлекательный центр.

В торговой галерее площадью 25 тыс.кв.м. будут представлены разнообразные магазины, предприятия сервиса и услуг, рассчитанные на широкий круг потребителей. Отдельное внимание уделено детской аудитории — практически весь третий этаж занимают супермаркет товаров для детей (около 3000 кв. м), детский развлекательный центр, магазины детской одежды, обуви, игрушек, товаров для будущих мам.

Новый объект расположится в активно развивающейся части Свердловского района Иркутска, на улице Костычева, где в настоящее время ведется активное жилое строительство.

С учетом того, что торговые комплексы уже перестали быть только местами совершения покупок, специалисты компании предусмотрели обширную развлекательную зону для

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

посетителей любого возраста – кинотеатр, кафе и рестораны, бильярдный клуб с пабом, боулинг центр. В ТРК запланирован крупнейший в городе фуд-корт на 8 операторов.

♦ [Commercial Real Estate](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

«ОПИН» ПРОДАЛА ТРЦ РАЙКИНА

ОАО «ОПИН» объявляет о состоявшейся сделке по продаже проекта торгово-развлекательного центра Райкина, расположенного по адресу ул. Шереметьевская, вл. 8. Сумма сделки - \$50 млн.

Строительство ТРЦ общей площадью 75 тыс.кв.м. на месте центра культуры, искусства и досуга им. А.И. Райкина началось в 2002 году. Согласно проекту, центр состоит из театральной части (корпус Б) площадью почти 5000 кв. м., принадлежащий Фонду поддержки и развития культуры им. А.И. Райкина, а также торгово-офисной части (корпус А) площадью почти 70 тыс.кв.м., которая включает в себя торговые, офисные площади и гостиницу.

Корпус Б выполнен на 90%. Конструктив здания завершен, ведутся работы по инженерии и внутренней отделке. Корпус А выведен на нулевую отметку (завершена подземная часть здания). Внешние сети к объекту проложены в полном объеме.

«ТРЦ им. Райкина – интересный и привлекательный для инвестирования проект. В то же время он не является профильным для «ОПИН», так как сегодня мы сосредоточены на развитии жилых мультиформатных проектов в рамках комплексного развития территорий в Москве и Московской области, и в рамках новой стратегии развития компании готовы инвестировать в исключительно готовые качественные коммерческие объекты в Москве», - прокомментировал сделку генеральный директор ОАО «ОПИН» Артемий Крылов.

По его словам, средства, вырученные от продажи ТРЦ им. Райкина, компания намерена вложить в развитие новых и завершение существующих проектов, которые являются

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

профильными для «ОПИН» и принесут более высокую доходность.

Артемий Крылов добавил, что в ближайшее время «ОПИН» планирует вывести на рынок ряд значимых проектов в сфере многоэтажного и загородного жилья. В планах компании также развитие существующих проектов «Павлово», «Пестово» и «Мартемьяново».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

Warehouse

«ВЕЛЕС ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПОСТРОИТ СКЛАДЫ НА ТЕРРИТОРИИ САЛАРЬЕВО

«Велес Девелопмент» владеет участками общей площадью 200 гектар на присоединяемых к Москве территориях.

На территории Саларьево (площадь участка 50 гектар) компания планирует построить склады, так как это территория промышленного назначения. Кроме того, возможно использование земли под ритейл.

В целом на территории Московской области компания располагает участками общей площадью 500 гектар, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

Regions

HILTON НАЧНЕТ С ШУШАР

Два первых петербургских отеля Hilton могут открыться в комплексе, который строят в Шушарах структуры «Газпрома»

О том, что Hilton стал партнером компании «Экспофорум», которая строит в Шушарах конгрессно-выставочный комплекс с двумя отелями, рассказал «Ведомостям» сотрудник компании — партнера «Экспофорума». Об этом известно двум участникам рынка недвижимости.

Гендиректор «Экспофорума» Анатолий Еркулов вчера подтвердил, что у «Экспофорума» есть договор на управление с Hilton, уточнив, что отели откроются под брендами Hilton (241 номер) и Hampton by Hilton (210 номеров). Представитель Hilton в понедельник отказался от комментариев, но уточнил, что вся информация будет раскрыта сегодня на пресс-конференции.

Комплекс «Экспофорума» должен быть построен к концу 2013 г. в Пушкинском районе Петербурга. Кроме двух отелей первая очередь будет включать конгресс-центр на 3000 человек, 50 000 кв. м выставочных площадей, два бизнес-центра (25 000 кв. м). Вторая очередь может включить еще 50 000 кв. м выставочных площадей к 2018 г., а общая стоимость проекта может составить около \$1 млрд, говорил в августе Еркулов.

По его словам, примерно 30% суммы вложат учредители «Экспофорума», остальное — кредиты. Основным учредителем «Экспофорума», по данным «СПАРК-Интерфакса», является «Газэнергопром девелопмент». По данным ЕГРЮЛ, эта компания на 65,7% принадлежит «правнучке» «Газпрома» — «Межрегионтеплоэнерго».

«Многие хотели привести Hilton, но оператор подписал соглашение с «Экспофорумом», поскольку уверен в том, что отели будут построены в соответствии со стандартами Hilton, и разделяет наши расчеты на большие перспективы конгрессно-выставочного бизнеса в Петербурге», — сказал Еркулов. Инвестиции в строительство отелей он раскрыть отказался. Инвестиции в номер Hilton составляют \$180 000-200 000, а в Hampton by Hilton — \$120 000, говорит гендиректор «Кронвелл менеджмента» Алексей Мусакин. Hilton — luxury-бренд класса «5 звезд», а Hampton by Hilton соответствует уровню «3 звезды», добавляет он.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

В этом случае не оператор выбирал место, а место выбрало оператора, считает руководитель отдела исследований рынка недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербурга» Олег Громков. С одной стороны, проект выгодно расположен недалеко от аэропорта, с другой — это крупный инвестор, у оператора есть уверенность, что не будет проблем с финансированием и проект будет реализован, считает он. Привлечение крупного иностранного оператора откроет инвестору доступ к зарубежным кредитам, говорит Мусакин.

Hilton долго искал место, вел переговоры с инвесторами, чьи объекты расположены в центре города, но подобрать здание по их стандартам сложно — ведь в центре, как правило, речь идет не о новом строительстве, а о реконструкции, говорит Громков. Конгрессно-выставочный бизнес — перспективное направление, а если у инвестора есть административный ресурс, то место обязательно привлечет много мероприятий, полагает Громков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ ЗАЙМУТ ДЕТСКИЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ

В ТРК "Гранд-Каньон" на пр. Энгельса открывается досугово-обучающий центр "Академия талантов", она займет 1 тыс. м2 и разместится на двух этажах. В одном месте будут собраны: "школа компьютерного гения", языков, музыкальная, школа театрального искусства, художественная, всего будут работать 20 кружков и секций. "Академия талантов" станет частью большого детского "семейного города", который разместится на третьем этаже "Гранд Каньона", на площади более 20 тыс. м2, в нем будет представлено 30 операторов, в том числе семейный развлекательный центр Fan City, музей-театр анимации "ТАРАБУМ" и т. д. Управляющей компанией ТРК "Гранд Каньон" является девелоперская компания ОАО "Джи Си девелопмент груп", президент холдинга — Мусса Экзиков.

В Петербурге это не первый случай организации детского досуга в торговых центрах. Эксперты связывают это с проникновением в город европейского тренда — использование торговых площадей под лайф-стайл проекты (lifestyle — образ жизни). Имея в виду, что торговые центры становятся местом, где не просто совершаются покупки, а где люди проводят часть жизни. Самым масштабным является пока интерактивный музей для детей "ЛабиринтУм", занявший площадь 700 м2 в центре "Толстой Сквер". Также есть комнаты, где детям предлагают различные развлечения во Владимирском пассаже и других торговых центрах.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

По словам Николая Казанского, генерального директора Colliers International детские центры способны обеспечить не самые высокие арендные ставки (в случае с Академией талантов они оцениваются в \$ 150–200 за м2 в год). Однако именно детские центры, отмечает он, держат покупательские потоки, поддерживая успех ТЦ в целом, а значит, и приток в него новых, более выгодных арендаторов. "Развлечения — отличный якорь. Но развлечения должны быть более разнообразными, не просто как раньше: кинотеатры, боулинги, а все таки целевые, особенно с учетом того, что у нас рождаемость повысилась", — говорит Николай Казанский.

◆ [Деловой Петербург](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧТО ИЗМЕНИТ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ПРЕЗИДЕНТСКИЙ ДЕКРЕТ?

Изменит ли Декрет №7 правила игры на рынке аренды коммерческой недвижимости и какие проблемы в этом сегменте по-прежнему остаются не решенными, «ЕJ:Недвижимость» рассказал Андрей АЛЕШКИН, директор ООО «Коллиерз Интернешнл» (Colliers International).

Напомним, 30 августа глава государства Александр Лукашенко подписал декрет №7 "О внесении дополнений и изменений в Декрет Президента Республики Беларусь от 19 декабря 2008 года №24", который должен упростить процедуру передачи недвижимости в аренду.

В качестве ключевых изменений, которые вносит документ в процедуру передачи недвижимости в аренду, субаренду и безвозмездное пользование, были выделены, в частности, два момента.

Во-первых, арендодатель при заключении договора будет обязан указать в нем сведения об обременении передаваемого имущества правом аренды, субаренды, безвозмездного пользования. В случае невыполнения арендодателем данной обязанности, арендатор вправе требовать признания договора отчуждения недвижимого имущества недействительным.

Во-вторых, будет отменена необходимость уведомления территориальных организаций по госрегистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним о заключенных договорах аренды, субаренды, безвозмездного пользования.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

Оценить влияние Декрета №7 на уже сложившиеся правила игры на рынке аренды коммерческой недвижимости «EJ:Недвижимость» попросила Андрея АЛЕШКИНА, директора ООО «Коллиерз Интернешнл» (Colliers International).

- Насколько Декрет президента № 7 действительно упростил условия аренды и облегчил жизнь арендаторам и арендодателям?
- Безусловно, обязанность указания обременения имущества при заключении договора является положительным моментом для арендатора. При заключении договора аренды он будет застрахован от дополнительных тяжб, в случае, если арендодатель скрыл обстоятельство наличия обременения. То есть ситуация становится более прозрачной, арендатор становится более защищен.

Отмена необходимости уведомления организаций по регистрации несколько упрощает процедуру для арендодателя, но в то же время будет препятствовать сбору данных о заключаемых договорах аренды. Как результат объем статистической информации сократится, данных о договорах и ставках, которые, в частности, очень активно используются в оценочной деятельности, станет меньше.

- Можно говорить об осязательном влиянии этого документа на рынок аренды коммерческой недвижимости в Беларуси?

- Я считаю, что никакого существенного влияния на рынок данные изменения не произведут, за исключением выше обозначенного негативного влияния на сбор статистической информации.

- Какие спорные моменты остаются сегодня в регулировании вопросов аренды?

- В настоящее время в Беларуси недостаточное количество профессиональных торговых объектов - многофункциональных торгово-развлекательных комплексов, которые являются не только объектом торговли, но и несут много других задач. В том числе, по семейному отдыху и развлечению, популяризацию здорового образа жизни. Например, в европейских объектах часто имеются в наличии скалодромы, катки, картинги и т.п.

Относительная неразвитость рынка, низкий уровень конкуренции в сегменте торгово-развлекательных центров – все это является привлекательным для инвесторов. Анализируя

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, № 101

местный рынок и нормативно-правовые акты, в рамках принятия решения о развитии проектов в Республике Беларусь, иностранные инвесторы указывают на один критичный фактор: согласно Указу Президента Республики Беларусь от 23 октября 2009 г. №518 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом», установлено жесткое регулирование определения размера ставок арендной платы для торговых центров частной формы собственности. Необходимость обоснования и установления пределов размера ставки арендной платы и привязка к базовой величине в качестве основы для формирования ставки, не позволяют инвесторам использовать рыночные механизмы ценообразования и осуществлять стратегическое планирование своей деятельности.

Ряд иностранных компаний, рассматривавших возможность реализации инвестиционных проектов в сфере торгово-развлекательной недвижимости, после проведенного анализа законодательства приняли решение не реализовывать проекты у нас, и переориентировались на рынки сопредельных стран. В первую очередь Украины.

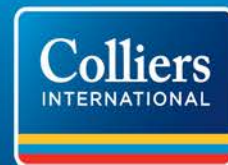
- Но в условиях неконкурентного рынка торговой недвижимости, существовавшего до недавнего времени в Беларуси, регулирование ставок арендной платы защищало интересы предпринимателей-арендаторов.

- В настоящее время ситуация в этом сегменте значительно отличается от существовавшей два года назад. Общий объем предложения площадей в торговых центрах увеличился на 24%. Одновременно с ростом предложения увеличилась вакантность. Таким образом, текущее состояние рынка позволяет эффективно работать рыночным механизмам ценообразования.

На развитых рынках сопредельных стран, ставки арендной платы для арендуемых площадей в торговых центрах являются результатом переговоров между арендодателем и арендатором и зависят от множества факторов, главными из которых являются место расположения и площадь помещений.

В этой связи логичным продолжением либерализации в области коммерческой недвижимости явилась бы оптимизация действующего законодательства по вопросам аренды, и как следствие - упразднение порядка определения размеров арендной платы для торговых центров частной формы собственности. Тем самым будут задействованы рыночные механизмы формирования ставок, определяемые спросом и предложением, и появятся условия для привлечения инвестиций в сферу торгово-развлекательной недвижимости.

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET



Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 сентября, N° 101

◆ <http://www.realty.ej.by>

◆ ◆ [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](#)