

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, № 110

Office / General

Футбольные миллиарды

Подготовка московских стадионов к чемпионату мира — 2018 обойдется в 48 млрд руб., подсчитали городские власти.

Ресин: «Москва-Сити» достроят за четыре года

Строительство международного делового центра «Москва-Сити» завершится через четыре года, и он не будет пустовать.

«Гема» планирует построить три офисных центра в Москве, Подольске и Мытищах

Группа компаний «Гема» собирается построить три бизнес-парка по единой концепции в Подольске, Мытищах и Москве.

ЮниКредит в Nagatino i-Land

Банк «ЮниКредит» приобрел порядка 12 000 кв.м. площадей в международном деловом центре Nagatino i-Land в Москве с целью размещения сотрудников операционного подразделения банка.

Расширенная «новая Москва» начала продаваться

Стало известно о первой крупной сделке с землей в «новой Москве». Почти 35 га земли рядом с Боровским шоссе, которыми «Главстрой» Олега Дерипаски расплатился с «Союзом», купил «Московский ипотечный центр».

Retail

В Петербурге продукты питания оказались самыми дорогими

В октябре Санкт-Петербург оказался самым дорогим городом в России по стоимости продуктов питания.

Ginza заменяет вывески «Япоши» на «Оки-Доки»

Часть столичных ресторанов «Япоша» в ближайшее время прекратит существование.

Производитель джинсов Lee и Wrangler решил самостоятельно заняться ритейлом в России

Как стало известно РБК daily, создатель легендарных джинсовых марок Lee и Wrangler — VF Corporation решила самостоятельно заняться ритейлом в России.

Ритейлеры vs Девелоперы

20-21 октября в Москве состоялась III биржа площадей «Коммерческая аренда 2011». В рамках мероприятия состоялась битва ритейлеры vs девелоперы, в центре которой находились

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, № 110

проблемы взаимоотношений арендатора и арендодателя.

Zara для Рязани

В ноябре 2011 г. в Рязани впервые откроются магазины испанской Inditex Group - Zara, Bershka, Pull & Bear, Stradivarius и Oysho. Они будут располагаться в новом ТРЦ «М5Молл», официальный запуск которого намечен на 11 ноября.

Шведский концерн IKEA займется автомоечным бизнесом

Крупные ритейлеры задумались о диверсификации своего присутствия в России. Как стало известно РБК daily, шведский концерн IKEA, работающий в 11 регионах, займется автомоечным бизнесом.

Ориентиры: Лучше без посредников

Стремление к экономии и прагматизм торговых арендаторов — уже не тенденция, а факт. В случае с западными сетями, да еще работающими с франчайзи, — вдвойне.

Канадские девелоперы вложат в Россию \$600 млн

Канадская Trinity Development Group, партнер Walmart и Home Depot, и старейший девелопер этой страны Shenkman Corporation заинтересовались российской недвижимостью.

К 2016 г. власти Москвы хотят увеличить объем торговых площадей в городе вдвое

К 2016 г. объем торговых площадей в Москве должен увеличиться почти вдвое.

Oodji создаст пару

Сеть магазинов Oodji (ранее Oggi), один из крупнейших одежных ритейлеров в России, запускает второй формат — в 2012 году она откроет собственные обувные магазины.

Гостиный Двор нуждается в ремонте

Желающим приобрести у столичной мэрии в декабре 2011 года Гостиный Двор, недалеко от Кремля, придется за свой счет отреставрировать около 20% помещений торгово-выставочного комплекса.

Kidzania приходит в Москву

Новый развлекательный парк для детей Kidzania появится в России.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, № 110

Hotel

ПИК запустил программу "ПИК Ритейл" по продаже коммерческих площадей

Группа компаний ПИК запустила программу "ПИК Ритейл" по продаже коммерческих площадей, находящихся на территории застраиваемых компанией микрорайонов.

"Финстрой" хочет построить четыре ТРЦ "Весна" в России за два года

Группа компаний "Финстрой" планирует в ближайшие два года построить четыре торгово-развлекательных центра (ТРЦ) под брендом "Весна" в Москве, Лыткарино, Саратове и Смоленске.

Hilton готов удвоить количество гостиниц в России

Гостиничная компания Hilton Worldwide объявила об увеличении своей российской сети почти вдвое, до 34 объектов.

Власти Москвы планируют ввести в 2012 году 14 гостиниц в центре города

Власти Москвы планируют ввести в строй в 2012 году 14 гостиничных объектов на территории Центрального административного округа столицы на 3,229 тысячи мест.

Fairmont Hotels & Resorts откроет три гостиницы в СНГ

Известная международная управляющая компания Fairmont Hotels & Resorts займется управлением трех гостиниц на территории СНГ.

Номерной фонд Rezidor может вырасти до 30 тыс номеров в следующие 10 лет

Гостиничный оператор Rezidor рассматривает возможность увеличения номерного фонда своей сети в России, СНГ и странах Балтии до 25-30 тысяч номеров в следующие 10 лет.

Брендовые гостиницы составляют 18% отельного рынка СНГ

Брендовые гостиницы составляют порядка 18% гостиничного рынка стран СНГ.

"ГОСТ Отель менеджмент" выводит на рынок бренд "Русские санатории"

Управляющая компания "ГОСТ Отель менеджмент", входящая в компанию "Базовый Элемент" Олега Дерипаски, выводит на рынок новый бренд "Русские санатории".

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, № 110

Regions

Отель Sheraton должен открыться в районе "Шереметьево" в начале 2014 года

Компания Starwood Hotels & Resorts Worldwide подписала соглашение с ООО "Отделстрой-Инвест" об открытии отеля Sheraton в районе подмосковного аэропорта "Шереметьево" в начале 2014 года.

Лошадиная упряжка

Нижегородский ипподром присоединяют к московскому.

"Седьмому континенту" не нужен ProStore

"Седьмой континент" ушел с рынка Белоруссии: 51% "Простормаркета", владеющего гипермаркетом ProStore в Минске, продан второму совладельцу этой компании — группе "Трайпл" Юрия Чижана. "Седьмой континент" отстал от конкурентов по темпам роста в России и решил не распылять ресурсы.

Дорогая «Астория»

Снижение цены на 30% не помогло Смольному продать здание гостиницы «Астория». Третья попытка реализовать памятник провалилась.

БФА нашла клиентов

Компания «БФА девелопмент» нашла двух арендаторов в свой МФК с бизнес-центром класса А на ул. Некрасова, 14.

Корейскую Lotte зовут застроить намывные территории в Петербурге

Корейская компания Lotte, которой в Москве принадлежат бизнес-центр класса А, пятизвездочный отель и торговый центр, может заняться девелопментом в Петербурге.

Аренда складов быстро дешевеет

В последнее время рынок складской недвижимости в Беларуси стал заметно набирать обороты.

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

18-25 октября, №110

Offices / General

ФУТБОЛЬНЫЕ МИЛЛИАРДЫ

Подготовка московских стадионов к чемпионату мира — 2018 обойдется в 48 млрд руб., подсчитали городские власти

Чемпионат мира по футболу в Москве смогут принять три стадиона и 14 тренировочных полей, сообщил вчера руководитель департамента градостроительной политики города Сергей Левкин. По его словам, на проведение игры чемпионата претендуют «Лужники», «Динамо» и «Спартак», передает «Интерфакс». Первые два будут реконструированы, а третий строится в районе Волоколамского шоссе, отметил чиновник. Кроме того, к чемпионату в городе будут подготовлены 14 тренировочных площадок с травяным покрытием.

«По предварительной оценке, инвестиционная емкость этих мероприятий может составить около 48 млрд руб. плюс нагрузка на бюджет города по инфраструктуре», — передает слова Левкина «Интерфакс». Какая доля из этих миллиардов придется на частных инвесторов, чиновник не уточнил. Получить эту информацию в департаменте градостроительной политики и других подразделениях городской администрации «Ведомостям» вчера не удалось.

После выбора в конце 2010 г. России в качестве хозяйки чемпионата FIFA в своих материалах указывала, что на строительство стадионов для мирового первенства в стране будет потрачено \$3,8 млрд. Оргкомитет «Россия-2018» ранее заявлял, что матчи чемпионата в Москве будут принимать два стадиона.

В «Лужниках» предполагается провести финал чемпионата. [Руководство ОАО «Спортивный комплекс «Лужники» \(75,1% принадлежит Москве\) и консалтинговая компания Colliers Int. в сентябре обнародовали предварительную программу развития территории спорткомплекса.](#) Реконструкция Большой спортивной арены (БСА) к чемпионату потребует инвестиций в 22,47 млрд руб., предусматривает программа. После реконструкции вместимость стадиона увеличится с 74 000 до 85 000 мест.

Шансы «Динамо» и «Спартака» получить право принять матчи чемпионата равны, заявил министр спорта Виталий Мутко 15 октября во время визита на стройплощадку «Спартака». Строительство этого стадиона финансирует «Лукойл» (в заявке России на проведение ЧМ говорилось, что проект обойдется в \$290 млн). Но на днях владелец «Спартака» Леонид Федун заявил, что вместе с сопутствующей инфраструктурой строительство нового стадиона потребует 18,5 млрд руб. (около \$620 млн), сообщил «чемпионат.ру». Инвестор новой арены для столичного «Динамо» — ВТБ, этот проект оценивается в \$280 млн.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

По сообщению оргкомитета «Россия-2018», окончательный список городов-организаторов будет объявлен в октябре 2012 г. Сейчас на проведение матчей турнира претендуют 13 городов и 15 стадионов, распределенные по четырем кластерам: Центральный (Москва), Северный (Санкт-Петербург, Калининград) Волжский (Ярославль, Казань, Нижний Новгород, Самара, Волгоград, Саранск), Южный (Сочи, Ростов-на-Дону, Краснодар) и Екатеринбург на Урале.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЕСИН: «МОСКВА-СИТИ» ДОСТРОЯТ ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА

Строительство международного делового центра «Москва-Сити» завершится через четыре года, и он не будет пустовать. Первый заммэра Москвы Владимир Ресин, который курирует эту стройку, утверждает, что работы идут полным ходом. Тем не менее комплекс «Москва-Сити» столкнулся и с разными проблемами.

«Правительством Москвы принято решение завершить сооружение «Москва-Сити» через четыре года. Сейчас работы идут полным ходом, на объекте заняты более 3 тыс. человек, и число их постоянно растет», — рассказал Владимир Ресин о стройке, которая длится уже более двух десятилетий.

«Пока не взят в работу лишь участок, где должна была быть башня «Россия». Не строится и 79-этажное здание мэрии, в которое предполагалось переселить исполнительную власть столицы вместе с законодательной», — заявил г-н Ресин в интервью «Российской газете».

Достраиваться здание мэрии будет не за деньги города, как ранее планировалось, а за счет частного инвестора. Пока неизвестно, кто выступит в роли застройщика: это определится после торгов. Однако 25 сентября на первый аукцион заявок не поступило. Новые торги пройдут 20 октября. «Я надеюсь, что желающие построить такое престижное здание в таком престижном месте российской столицы все-таки найдутся», — отметил г-н Ресин. Стоить такой небоскреб будет от 7 млрд руб.

Чиновник рассказал и об изменениях, которые коснутся здания мэрии. Так, «прежде всего, сокращен общий объем застройки с 4,6 млн кв. м до 4 с небольшим». По его словам, площадь башни «Сити» уменьшится с 806 тыс. до 315 тыс. кв. м. Ее высоту градостроительная земельная комиссия уменьшила с 79 этажей примерно до 50.

А сооружение башни «Россия», которую британский архитектор Норман Фостер предлагал построить одной из самых высоких в мире — 612 м, вовсе отменено. «Пока на этой площадке

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

располагаются временные парковки. В будущем предполагается построить три небольшие башни с подземной парковкой, но окончательного решения пока нет», — объяснил Владимир Ресин.

Главные проблемы, с которыми столкнулся деловой центр, — это въезды и выезды с его территории, а также парковки. «Оказалось, что площадка с 20 небоскребами не имеет необходимого количества заездов и выездов», — недоволен Владимир Ресин. «Сейчас в «Сити» их уже пять (заездов и выездов). В конце октября будет введен в эксплуатацию еще один — со стороны 2-го Красногвардейского переезда. Во втором квартале будущего года отсюда можно будет напрямую попасть и на Звенигородское шоссе», — рассказал г-н Ресин.

Кроме того, выехать из делового центра можно будет и на метро. «Многие, кстати, сейчас так и делают. Минус один — интервалы между поездами в этом направлении еще большие — до 15 мин. Зато точно знаешь, когда именно состав подадут на платформу», — отметил заммэра Москвы.

Пересмотрена и часть проекта, которая касается парковок. «Мы действительно разместили временные парковки на 2300 мест на площадках, где еще недавно стояли бытовые городки строителей, а до конца года введем еще 500 машиномест. Пока этого хватает. К окончанию строительства в самом ММДЦ появятся парковки на 23 тыс. машиномест и еще на 10 тыс. — на прилегающей территории», — пояснил г-н Ресин.

Заммэра считает, что площади «Москва-Сити» будут востребованы. «Здесь охотно селятся как отечественные компании, так и представительства многих иностранных. С одной стороны, им удобно располагаться по соседству с банками, консалтинговыми компаниями и прочими финансовыми и деловыми структурами, когда все вопросы можно решить, не тратя времени на дорогу», — подчеркивает чиновник. Однако цена аренды небольшая — от 700 до 1200 долл. за кв. м.

Владимир Ресин рассказал также, что в деловом центре построят и развлекательный комплекс. «В ближайшие два-три года на территории «Москва-Сити» достроят центральное ядро с киноконцертным залом на 2500 мест и развлекательным центром, заработает гигантский аквапарк», — отметил г-н Ресин.

Крупный деловой район «Москва-Сити» занимает около 100 га. Первые планы создания в Москве бизнес-квартала международного образца появились еще в 1992 году. Он задумывался в первую очередь для того, чтобы разгрузить исторический центр Москвы, вывести из него большую часть офисов и тем самым выволить из пробок.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

"ГЕМА" ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ ТРИ ОФИСНЫХ ЦЕНТРА В МОСКВЕ, ПОДОЛЬСКЕ И МЫТИЩАХ

Группа компаний "Гема" собирается построить три бизнес-парка по единой концепции в Подольске, Мытищах и Москве, сообщил РИА Новости в четверг на бирже арендных площадей "Коммерческая аренда 2011" представитель компании.

Собеседник агентства сообщил, что сейчас идет строительство восьмиэтажного офисного центра на участке рядом с пересечением Можайского шоссе и МКАД в Москве: возводится многоярусный наземный паркинг, идет реконструкция торгово-складского здания класса А. Площадь офисного здания, по его словам, составит 20 тысяч квадратных метров.

"Офисное здание - "якорь" объекта - сдается в эксплуатацию в апреле 2012 года. По этой же концепции мы планируем весной 2012 года начать строительство аналогичного бизнес-парка в Подольске, а летом 2013 года - в Мытищах", - рассказал представитель компании.

Он отметил, что цикл строительства таких центров составляет 1,5 года, а концепция предполагает, кроме офисов, размещение на участке также дилерских автомобильных центров, паркингов, небольшого количества складских площадей и торговой недвижимости. Вся площадка в 10 гектаров оформляется в едином стиле - экотехно.

Собеседник агентства отметил, что при строительстве используются энергоэффективные технологии, которые дают существенную экономию на коммунальных услугах. Например, обогрев полов и потолка в таком здании осуществляется за счет тепла земли.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЮНИКРЕДИТ В NAGATINO I-LAND

Банк "ЮниКредит" приобрел порядка 12 000 кв.м. площадей в международном деловом центре Nagatino i-Land в Москве с целью размещения сотрудников операционного подразделения банка. "Мы очень внимательно подходим к выбору площадей для офисов Банка, - говорит Михаил Алексеев, председатель правления "ЮниКредит Банка", - При этом каждое приобретение для нас – это достижение максимально возможного баланса между удобством офиса в соответствии

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

со всеми нашими требованиями и одной из наших основных целей – оптимизацией расходов на недвижимость. В данном случае нас все устроило, и в ближайшем будущем мы осуществим перемещение некоторых московских подразделений в Nagatino i-Land".

"ЮниКредит Банк" – третья финансовая структура в бизнес-парке. Сегодня офисы в Nagatino i-Land имеют три банка, два из которых – международные.

Технопарк Nagatino i-Land - современный офисно-деловой центр, общей площадью около 1 млн кв.м. Состоит из 5 очередей. На территории технопарка расположатся офисные помещения, гостиницы, торговые помещения, конференц-залы, дата-центры, паркинги, торговые помещения, рестораны и кафе, объекты социальной инфраструктуры и т.д. В 100 метрах от Nagatino i-Land в 2012 году будет открыта новая наземная станция метро «Технопарк». Строительство первой очереди технопарка (212 тыс.кв.м.) в настоящее время завершено, одновременно идет проектирование следующих очередей. Девелопером проекта является ОАО «Московский бизнес-инкубатор».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РАСШИРЕННАЯ «НОВАЯ МОСКВА» НАЧАЛА ПРОДАВАТЬСЯ

Стало известно о первой крупной сделке с землей в «новой Москве». Почти 35 га земли рядом с Боровским шоссе, которыми «Главстрой» Олега Дерипаски расплатился с «Союзом», купил «Московский ипотечный центр»

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) провело тендер по продаже 100% ООО «Стройкомплекс «Говорово», говорится в сообщении агентства. Этому ООО принадлежит 34,5 га рядом с деревней Говорово на пересечении МКАД и Боровского шоссе. Всего в тендере участвовало две компании: победителем стала ГК «Московский ипотечный центр» (МИЦ), предложившая за лот 3,57 млрд руб., рассказал представитель АСВ. Второго участника он не назвал.

Директор по связям с общественностью ГК МИЦ Ольга Новицкая и гендиректор управляющей компании DTI Property Management (готовила актив на продажу) Антон Белобжецкий (через представителя) эту информацию подтвердили.

Ранее эта земля принадлежала «Главстрою» Олега Дерипаски, который планировал построить там 460 000 кв. м жилья. В 2010 г. строительная компания передала ООО банку «Союз» в счет погашения части долга перед ним. Всего «Главстрой» на тот момент был должен «Союзу»

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

5,7 млрд руб., какая часть от этого долга была погашена за счет передачи земли — неизвестно. От «Союза» стройкомплекс «Говорово» перешел к АСВ, которое занимается санацией банка. По словам Новицкой, компания может построить на этой территории примерно 350 000 кв. м жилья (из них продаваемая площадь — 270 000 кв. м). Источник, близкий к одной из сторон сделки, говорит, что общая площадь застройки — около 430 000 кв. м (270 000 кв. м жилья, остальное — социальные и бытовые объекты). Сроки строительства и объем инвестиций в проект пока не раскрываются.

Это очень перспективный проект, так как земельный участок попадает в зону расширения административных границ столицы, приведены в сообщении слова Белобжеского. Это первая крупная публичная сделка на территории, которая должна стать «новой Москвой».

Для строительства проекта, по оценке коммерческого директора УК «Горизонт девелопмент» Татьяны Пальчиковой, потребуется около \$500 млн. С одной стороны, это будет территория Москвы, а с другой — цена продажи должна быть ниже, чем в среднем по городу, поэтому проект будет востребован, считает она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Retail

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ДОРОГИМИ

В октябре Санкт-Петербург оказался самым дорогим городом в России по стоимости продуктов питания. Как подсчитала РБК daily, сопоставимый набор продуктов питания обойдется здесь приблизительно в 800 руб., что почти на 300 руб. больше, чем в Воронеже, и на 100 руб. больше, чем в Москве. Наиболее дорогими в городе на Неве оказались гречка и сливочное масло. Ритейлеры объясняют такие результаты сезонностью — сейчас продукты доступнее всего в сельскохозяйственных регионах, хотя обычно в двух столицах они дешевле за счет высокого уровня конкуренции торговых сетей.

За основу расчетов РБК daily взяла октябрьские розничные цены в магазинах «Пятерочка» (входит в X5 Retail Group) в десяти российских городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Тверь, Воронеж, Самара, Семенов (Нижегородская обл.), Пермь, Краснодар и Екатеринбург. Цены рассматривались по 16 позициям, которые могут заинтересовать потребителя: хлеб, батон, молоко жирностью более 3%, сливочное и подсолнечное масло, яйца, сахар, гречка, рис, пшено, куриное мясо, замороженная рыба, картофель, капуста, морковь и лук.

В результате самыми высокими оказались цены в городе на Неве — здесь на покупку набора по единице каждого товара (батон хлеба, литр молока, десяток яиц, килограмм рыбы и т.д.) придется потратить 807 руб. Здесь самая внушительная цена у сливочного масла — 1 кг стоит 270 руб., тогда как Москве оно обойдется в 221,67 руб., на копейку дешевле — в Твери, в Нижегородской области масло можно купить за 204 руб. Гречка в Санкт-Петербурге тоже имеет максимально высокий ценник — 63,33 руб.

За Петербургом по стоимости продуктов следует Нижегородская область (698,63 руб.), здесь продается самый дорогой в стране хлеб — 25,43 руб. На третьем месте — Москва (686,78 руб.). В столице относительно дорого стоит рыба, а вот, например, десяток яиц можно купить за 27,7 руб., дешевле лишь в Воронеже — 27,4 руб. Стоимость остальных товаров находится на среднем уровне. Купить самый дешевый набор продуктов можно в Воронеже — за 463,42 руб. Сливочное масло здесь стоит всего 71,62 руб., подсолнечное — 43,6 руб., сахар — 25,1 руб., хлеб — 10,89 руб., батон — 12,59 руб., гречка — 35,44 руб. Чуть дороже Воронежа — Самара (487,16 руб.), в этом городе самый дешевый рис — 22,11 руб., хотя самое дорогое подсолнечное масло — 77,9 руб. Замыкает тройку дешевых городов Екатеринбург с чеком в 534,51 руб.

«Воронеж — сердце Черноземья, где развито сельское хозяйство, труды которого позволяют снижать цену на полке, — отмечает руководитель по внешним коммуникациям «Ашана» Мария Курносова. — Поэтому со столицами этот город, конечно, сейчас сравнивать сложно».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Гендиректор информационного агентства INFOnline Иван Федяков соглашается, что «осень помогла вырваться вперед по низким ценам тем регионам, в которых развито сельское хозяйство». «Традиционно Санкт-Петербург и Москва — самые дешевые города по итогам года», — добавляет эксперт. Он уверен, что подобная ситуация сохранится в вышеназванных городах лишь до конца ноября.

Директор по корпоративным отношениям X5 Retail Group Михаил Сусов считает эти рассуждения верными: «Обычно в лидерах по дешевизне находятся обе столицы, а самые дорогие города мы видим за Уралом». Г-н Сусов полагает, что богатый урожай и сезонная продукция повлияли на расстановку городов в рейтинге и картина немного смазалась. Однако представитель «Дикси» Лаврентий Губин утверждает, что более высокие цены в столицах России объясняются в первую очередь «более высокими арендными ставками и зарплатами».

По оценке директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, арендовать недвижимость в торговых центрах Москвы продуктовые ритейлеры могут по базовой ставке 180—300 долл. за 1 кв. м в год. В Петербурге этот показатель колеблется в диапазоне 130—250 долл. за «квадрат». Однако в столице крупные сети становятся якорными арендаторами торговых комплексов и получают за это у их владельцев серьезный дисконт по аренде, добавляет президент ИГ «Покров» Николай Крайнов. В Петербурге эта арендная политика не работает, так как здесь очень мало крупных торговых центров, говорит он. В российских регионах на цену влияют совсем другие механизмы, утверждают эксперты. По словам г-на Крайнова, мощными конкурентами торговых центров в провинции являются рынки, которые до сих пор притягивают к себе большую часть покупателей и сбивают цены на продукты.

◆ [РБК daily](#)

◆◆ [К содержанию](#)

GINZA ЗАМЕНЯЕТ ВЫБЕСКИ «ЯПОШИ» НА «ОКИ-ДОКИ»

Часть столичных ресторанов «Япоша» в ближайшее время прекратит существование. Как стало известно РБК daily, владелец этой сети Ginza Project начал развивать на площадях «Япоши» новый проект «Оки-Доки». На данный момент название сменили уже пять заведений, в том числе на Тверской улице, и этот процесс продолжится. В ресторанном холдинге не раскрывают причин ребрендинга. Аналитики предполагают, что «Япошу» покинул прежний успех и компания решила просто доработать концепцию.

Как рассказал РБК daily представитель Ginza Project Андрей Федорин, около двух недель назад компания начала постепенный процесс закрытия некоторых ресторанов «Япоша» и открытия на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

этих площадях новых заведений «Оки-Доки». Первой ласточкой стало заведение на Тверской, 20, следом название и интерьер сменили еще четыре столичных объекта. Г-н Федорин подчеркнул, что окончательно «Япоша» не закроется, но замена вывесок продолжится. Он отказался пояснить мотивацию Ginza и назвать количество будущих перезапусков.

Целевая аудитория обоих брендов пересекается, так как они находятся в среднем ценовом сегменте и их меню схожи, отмечает г-н Федорин. Например, «Япоша» предлагает своим посетителям как суши, так и антисуши, в том числе салаты оливье и селедку под шубой, а «Оки-Доки» угощает европейскими, русскими и японскими блюдами. При этом некоторые позиции в меню новых заведений Ginza дешевле, чем в «Япоше».

Сейчас «Япоша» объединяет около 20 ресторанов в столице и столько же в Подмосковье и Санкт-Петербурге, их средняя площадь составляет от 250 до 400 кв. м. Зимой «Япошу» активно сватали «Росинтеру», но сделка так и не состоялась. Тогда же генеральный директор сети Владислав Лозицкий говорил, что на 2011 год запланировано открытие еще 20 точек. На сайте компании в сообщении от 19 октября указано, что в ближайшее время появятся пять точек. Открытия традиционно финансируются банком «Траст».

Исполнительный директор консалтинговой компании Restcon Андрей Петраков считает, что действия Ginza могут говорить о том, что «Япошу» покинул успех: «В сущности, «Япоша» и «Оки-Доки» во многом схожи, я бы даже сказал, что новые заведения — это концепция «Япоши», доведенная до логического завершения». Затраты на открытие одного нового ресторана на площадке старого эксперт оценил в сумму до 1 млн долл.

Гендиректор компании ресторанного консалтинга «Яхно Project» Денис Яхно считает, что Ginza проводит обычный ребрендинг. «Судя по всему, идет просто оживление марки в глазах потребителя, — говорит он. — «Япоша» — петербургская концепция, которая постепенно умирала в Москве, а «Оки-Доки» — свежее заведение с точки зрения дизайна и предложений».

Денис Яхно обратил внимание на то, что «Росинтер» также занялся обновлением своих заведений. Представитель ресторанного холдинга Валерия Силина подтверждает этот факт: в сентябре было запущено новое заведение «IL Патио» на Тверской-Ямской улице в рамках проекта Vita fresca. Согласно проекту в ряде ресторанов сети изменяются интерьеры, униформа, меню. «Мы решили дать новую жизнь нашему бренду «IL Патио», который должен соответствовать потребностям нашей аудитории», — поясняет г-жа Силина. С 1993 года «Росинтер» развивал заведения итальянской кухни под брендом «Патио Пицца», а в 2004 году переименовал их в «IL Патио».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДЖИНСОВ LEE И WRANGLER РЕШИЛ САМОСТОЯТЕЛЬНО ЗАНЯТЬСЯ РИТЕЙЛОМ В РОССИИ

Как стало известно РБК daily, создатель легендарных джинсовых марок Lee и Wrangler — VF Corporation решила самостоятельно заняться ритейлом в России. Производитель, который до сих пор развивал магазины на условиях франчайзинга, намерен уже в следующем году открыть до 15 собственных торговых точек, а к 2016 году довести их число до 40. С учетом партнерских магазинов сеть вырастет до 170 объектов. Конкуренты сомневаются, что компания найдет такое количество покупателей в России — в стране нет массового потребителя джинсовой продукции высокого ценового сегмента.

Международный производитель джинсовой и спортивной одежды VF Corporation, оборот которого в 2010 году составил 7,7 млрд долл., открыл свой офис в России в 2003 году. Год спустя в стране начались официальные продажи марок Lee и Wrangler. В 2007 году компания открыла в Москве свой первый магазин по франчайзинговой схеме. Сейчас в России развиваются десять франчайзинговых магазинов с брендами Lee, Wrangler, The North Face, Vans и Reef.

В мире у VF Corporation около 7,5 тыс. торговых точек, из них лишь пять магазинов — собственные. Похоже, исправить эту ситуацию компания решила в России. Как рассказал РБК daily вице-президент корпорации по развитию розничной торговли на развивающихся рынках Мартин Бойкер, в 2012 году планируется открыть 10—15 собственных монобрендовых магазинов в Москве и Санкт-Петербурге. По его словам, площадь каждого составит от 70 до 200 кв. м. Сейчас поиском площадей для компании занимаются брокеры, в ближайшем будущем VF намерена нанять специального человека, который будет занят подбором недвижимости в аренду. Средние инвестиции в один магазин составят почти 240 тыс. евро.

При этом, подчеркнул г-н Бойкер, VF будет развивать и франчайзинговое направление. В планах до 2016 года — открытие 160 магазинов по всей стране, и лишь 25% из них должны быть собственными. Согласно условиям компании, партнер VF не платит ни паушального взноса, ни роялти, при этом он на собственные деньги оборудует магазин в соответствии с требованиями корпорации, а товар у VF франчайзи закупает со скидкой 20—30%.

Генеральный директор Gloria Jeans Владимир Мельников считает, что «при таких громадных оборотах попробовать себя в ритейле, конечно, можно». Правда, он отмечает, что у нас в стране может и не найтись столько желающих на джинсы подобной ценовой категории. Цена Lee и Wrangler в России начнется от 100 евро. «Во всем мире лишь 1,4% покупателей готовы платить столько за джинсы, — утверждает г-н Мельников. — В Wal-Mart эти марки можно найти за 15 долл.». Стоимость джинсов Gloria Jeans составляет 600—1400 руб.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Г-н Мельников также сомневается, что идея массового развития франчайзинга может обернуться успехом. «Мы отказались от этой схемы в 2009 году, наши партнеры просто уничтожают бренд, — поясняет он. — Они не хотели управлять нашими продуктами — только продавать».

Не только г-н Мельников полон противоречивых чувств в отношении франчайзинга в России. Так, аналитики Penny Lane Realty заметили устойчивую тенденцию: иностранные торговые бренды отказываются от франшиз. Консультанты утверждают, что за последние два года более 15 крупных западных компаний захотели развиваться самостоятельно на российском рынке. В ближайшее время собираются объявить о подобном намерении еще несколько компаний.

Зато в Finn Flare считают, что партнеры помогают повысить узнаваемость марки. «При этом нам не нужно инвестировать в открытие этих магазинов», — говорит представитель компании Юлия Зефирова. «Конечно, мы опасаемся, что может случиться размывание бренда из-за неверных действий партнеров, но мы с ними находимся в постоянном контакте, помогаем своим франчайзи», — уточнила она.

На сегодняшний день лидером российского одежного рынка является компания OGGI — у нее более 400 магазинов, далее следуют Gloria Jeans — более 370, Finn Flare — более 350, «Модный континент» — более 250 и Savage — более 200.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРЫ VS ДЕВЕЛОПЕРЫ

20-21 октября в Москве состоялась III биржа площадей «Коммерческая аренда 2011». В рамках мероприятия состоялась битва ритейлеры vs девелоперы, в центре которой находились проблемы взаимоотношений арендатора и арендодателя. В ходе дискуссии обе стороны высказывали свои претензии друг к другу и пытались найти компромисс.

Большинство ритейлеров отмечает, что снимать помещение в торговом центре в состоянии shell&core удобно: можно сделать индивидуальную отделку, установить вентиляцию, где хочется и т.д. Но многие арендаторы в то же время недовольны тем, что часто в новых ТЦ им приходится не только самим делать отделку арендуемых помещений, но и устанавливать различные системы, устранять погрешности строителей и т.п. **«То, что сдают ТЦ, сложно назвать магазином, это бетонная коробка. Но бетонная коробка должна быть, по крайней мере, качественной, с ровными стенами и необходимыми мощностями»,** - резюмирует претензии арендаторов Максим Гасиев, генеральный директор Colliers International.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Ритейлеры также призвали девелоперов соблюдать договоренности и не шантажировать их в вопросах аренды. Если девелопер уже выбрал арендатора на какое-то помещение и понимает, что данный бренд подходит данному ТЦ, он не должен шантажировать его впоследствии тем, что кто-то предложил за это место большую цену.

И арендаторы, и арендодатели сошлись во мнении, что если бы на аренду помещений в торговых центрах проводились открытые тендеры, на них вообще побеждали бы только ИП, но тем не менее качественным торговым центрам ИП не очень интересны. «Мы берем на свои проекты того арендатора, который, может быть, предлагает меньшую ставку, но при этом он более надежный, более известный и больше подходит данному конкретному ТЦ», - отметил Булат Шакиров, ФПГ «Гарант-Инвест».

По словам Владислава Грановского, президента Vassa&Co, Россия стоит одной ногой в Азии, а в Азии всегда была привычка торговаться. Но то, что девелопер, получив более выгодное предложение по цене аренды, может выгнать из торгового центра ритейлера, который работает там уже давно, который потратил деньги на отделку, привел в ТЦ своих лояльных покупателей, сделал много для успеха проекта, несправедливо, считает он. «Мы согласны платить процент с оборота, но ведь девелоперы сами на него не соглашаются», - говорит г-н Грановский.

В то же время, по мнению Андрея Сухова, первого заместителя генерального директора ТЦ «Охотный ряд», ритейлерам нельзя позволять платить за аренду процент с оборота, так как они начинают расхолаживаться, плохо работать, а всю вину за низкие продажи перекладывать на покупателей.

Еще одним спорным вопросом в отношениях между ритейлерами и девелоперами ТЦ является обеспечительный взнос (депозит). «Девелоперы в основном требуют, чтобы обеспечительный взнос выплачивался наличными, эти деньги просто лежат на счетах собственника ТЦ, как некий бесплатный кредит, ведь если сложить депозиты всех арендаторов, получается внушительная сумма», - говорит Владимир Александровский, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам департамента торговой недвижимости Colliers International.

Девелоперы считают депозит необходимой мерой, гарантом того, что собственник торговых помещений получит плату за аренду. Кроме того, депозит показывает, что ритейлер пришел в проект с серьезными намерениями, а не съедет через месяц.

Но, может быть, столь серьезные требования должны быть к новым компаниям, которые только

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

выходят на рынок, а для тех торговых компаний, которые работают давно и хорошо себя зарекомендовали, стоит придумать другие правила игры, говорят в свою очередь представители ритейлеров.

Однако не всегда известные торговые операторы одинаково хорошо исполняют свои обязательства на всех объектах. Это касается, например, стандартов работы компании в торговых центрах, арендаторы часто не следуют тем стандартам, что заявляют при подписании договоров аренды: устанавливают плохое оборудование, закрываются раньше или открываются позже, чем должны, делают плохую отделку и т.п.

Как рассказал представитель регионального девелопера, его компания хотела ввести продовольственного арендатора в свой ТЦ. Посмотрели, как работают магазины этого ритейлера в Москве, все было замечательно, но когда магазин открылся в регионе, к его работе появилось масса претензий. Пришлось расстаться. «Так что если оператор хорошо работает в Москве, это не значит, что он будет так же работать в регионе, при выборе арендатора для регионального проекта надо «отсматривать» работу не столичных, а региональных магазинов ритейлера», - советует он.

Тем временем торговым операторам тоже есть что сказать девелоперам по поводу стандартов работы. По словам одного из арендаторов, в некоторых ТЦ за несоблюдение правил работы арендаторов штрафуют, а вот девелоперы за свои ошибки (например, за то, что температура в торговом центре все лето держится на уровне +30) не несут никакой ответственности.

«Торговый центр обязан предоставить арендаторам все условия для нормальной качественной работы», - считает Кирилл Худяков, «Киноальянс». «Почему в большинстве ТЦ элементарно нет комнат для отдыха персонала, который обычно не может себе позволить питаться на фудкорте?» - спрашивает Владислав Грановский.

Много вопросов вызывает также тема эксплуатационных расходов. В целом многим арендаторам не очень интересно, сколько за что они платят, их интересует конечная цена – аренда плюс эксплуатация. И система Open book (когда расходы взимаются в зависимости от фактически потраченной энергии, воды и т.п.) была бы им, может быть, и не нужна, если бы девелоперы повышали стоимость эксплуатации адекватно, а не на сколько хотят и когда хотят. «Опасение вызывает то, что все чаще в договорах аренды девелоперы прописывают, что могут повышать эксплуатационные расходы на свое усмотрение, а не какую-то конкретную ставку индексации», - говорит Владимир Александровский.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

В то же время по общему признанию, на сегодняшний день Open book у нас, вероятнее всего, бесполезен. Во-первых, эта система в России будет работать неправильно, так как нет прозрачности. Даже владельцы не могут добиться у управляющей компании реальной стоимости эксплуатационных расходов. А в связи с отсутствием прозрачности нет и доверия к системе: если в Германии ни у кого не возникает вопросов к Open book, то в России пока не готовы к тому, чтобы поверить, что в ведомостях могут быть написаны реальные цифры.

Тем не менее, и девелоперы, и ритейлеры не теряют надежду на то, что российский рынок придет-таки к Open book. Вот только когда это будет? Может быть, тогда же, когда девелоперы поверят в предоставляемые ритейлерами данные по товарообороту их магазинов и согласятся перейти на процент с оборота?

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ZARA ДЛЯ РЯЗАНИ

В ноябре 2011 г. в Рязани впервые откроются магазины испанской Inditex Group - Zara, Bershka, Pull & Bear, Stradivarius и Oysho. Они будут располагаться в новом ТРЦ «М5Молл», официальный запуск которого намечен на 11 ноября.

Как говорится в сообщении компании Colliers International, выступающей консультантом проекта, в торговой галерее расположатся также торговые точки Adidas, Rockport, Reebok, LC Waikiki, Reserved, Cropp Town, House, Mohito, Zolla, O'Stin, Gloria Jeans, Incity, Promod, Intimissimi, Calzedonia, Tezenis, Ecco, CCC, Chester, «Мир кожи и меха», супермаркет детских товаров «Карпузик», магазин товаров для дома «Уютterra».

Якорными арендаторами ТРЦ «М5Молл» являются продуктовый гипермаркет «Карусель» (10 000 кв. м), гипермаркет бытовой техники и электроники «Эльдорадо» (3000 кв. м), гипермаркет косметики и парфюмерии «Л'Этуаль».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Объект расположен на пересечении Окружной автодороги и Московского шоссе. Его общая площадь — 81 500 кв. м, арендуемая площадь – 66 000 кв. м. Для посетителей будет организовано движение бесплатных маршрутных автобусов со всех районов города. Парковка рассчитана на 2 500 машиномест.

На данный момент строительные работы на объекте завершены, арендаторы заканчивают отделочные работы. В 2012 г. планируется строительство второй очереди ТРЦ, которая будет включать гипермаркет DIY (12 000 кв. м), магазин мебели (6 000 кв. м) и магазин спортивных товаров (5 000 кв. м).

Девелопером проекта является российское подразделение финансово-инвестиционной группы PPF - PPF Real Estate Russia. Она же является управляющей компанией. Генподрядчиком выступает чешская компания PSJ (АО «ПСИ»).

◆ Retailer.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШВЕДСКИЙ КОНЦЕРН ИКЕА ЗАЙМЕТСЯ АВТОМОЕЧНЫМ БИЗНЕСОМ

Крупные ритейлеры задумались о диверсификации своего присутствия в России. Как стало известно РБК daily, шведский концерн ИКЕА, работающий в 11 регионах, займется автомоечным бизнесом. Компания намерена открыть при мегамоллах сеть моек под брендом «Акваматик». Предлагая посетителям своих магазинов сопутствующую услугу, ритейлер надеется на новых лояльных клиентов и дополнительный финансовый поток. Аналогичный проект могут запустить Crocus, Metro и Auchan.

Первая автомойка ИКЕА заработает в ноябре на территории торгового центра «Мега» в Казани, рассказал РБК daily представитель Республики Татарстан на выставке Barcelona Meeting Point. Всего компания намерена создать как минимум 15 автоматических моечных комплексов по соседству с торговыми центрами «Мега». Партнером шведского концерна выступит группа компаний «Фаберон», которая специализируется на клининговом бизнесе (с 1997 года построила в Москве и области 15 моек, в настоящее время управляет пятью моечными комплексами). Управляющий партнер ГК «Фаберон» Александр Масленников и пресс-служба ИКЕА подтвердили эту информацию.

Соглашение о размещении моек у мегамоллов между ИКЕА и «Фабероном» было подписано еще в 2008 году, однако реализация проекта начнется только сейчас. Мойки будут работать под брендом «Акваматик», который принадлежит «Фаберону». «Фаберон» по договору с ИКЕА полностью контролирует строительство, управление и эксплуатацию комплексов. ИКЕА, в свою

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

очередь, вошла в проект земель и обязательством профинансировать строительство автомоек и обустройство их территории. На выходе партнеры будут делить доход, большая часть которого должна идти инвестору-землевладельцу.

Автомойка в Казани станет пробным камнем IKEA в клининговом бизнесе. По итогам реализации пилотного проекта его участники примут решение, клонировать этот опыт на остальных 14 площадках или разрабатывать для них новые проекты автомоек. Проверка Казани на эффективность займет от шести месяцев до года, замечает г-н Масленников. Следом стартуют проекты автомоек в подмосковных Химках и Уфе.

Адаптировав немецкую технологию Washtec, которая сокращает количество работников мойки до четырех человек, IKEA надеется совместно с «Фабероном» стать пионером «автомоечного фастфуда», который, по словам г-на Масленникова, будет работать по принципу «Макдоналдса». Стоимость этого инновационного общепита будет меньше классического блюда. Так, автоматическая чистка одного авто обойдется не дороже 350 руб., тогда как чек на ручной мойке начинается от 280—300 руб., добавляет Александр Масленников.

В IKEA считают идею открытия автомоек перспективной. «Открытие автомойки на территории «Меги» дает нам возможность предоставить еще один вид услуг для наших посетителей, — рассказали РБК daily в пресс-службе ритейлера. — Мы ожидаем, что этот сервис будет пользоваться спросом у наших посетителей, многие из которых приезжают в «Мегу» на автомобилях».

В IKEA отказались комментировать размер инвестиций в проект, но, по данным экспертов, себестоимость моечного комплекса с автоматической линией составляет порядка 125 млн руб. Вернуть вложенные в «Акватик» средства, по словам г-на Масленникова, партнеры рассчитывают через три-четыре года. Доходность проекта будет находиться на уровне 50%.

Развивая бренд «Акватик», «Фаберон» не намерен ограничиваться одним СП с IKEA. Клининговая компания собирается запускать свои проекты, а также создавать новые партнерства и продавать «Акватик» по франшизе, утверждает Александр Масленников. Компания уже общалась по этому поводу с такими ритейлерами, как Crocus, Metro и Auchan. Принять решение о возможном автомоечном партнерстве с «Фабероном» они обещают после запуска проекта IKEA в Казани, резюмировал собеседник РБК daily.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

ОРИЕНТИРЫ: ЛУЧШЕ БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

Стремление к экономии и прагматизм торговых арендаторов — уже не тенденция, а факт. В случае с западными сетями, да еще работающими с франчайзи, — вдвойне.

Довольно активно отказываться от местных партнеров и брать торговые точки под непосредственный контроль иностранные ритейлеры начали, простите за тавтологию, с началом кризиса. Согласно опросу, проведенному GVA Sawyer, из 45 сетей, продающих одежду и обувь, в 2011 г. реально имели франчайзинговые магазины 16, декларировали о развитии бизнеса по данной схеме 25 и лишь у 6-7 доля подобных торговых точек была весомой. «В основном торговые операторы отказываются от мастер-франшиз на страну, но и внутри России некоторые из них стали предпочитать собственноручно управлять магазинами. Такая тенденция скорее всего будет набирать обороты», — заявляет Алексей Ионов из Cushman & Wakefield. Ирина Каграманова, PR-директор ГК «Ташир», вспомнила, что у ее компании были ситуации, когда сначала заходил франчайзи, а потом переуступал место оригинальной сети: «Так было, например, в РИО «Севастопольский» с марками Sela и «Монарх». Сейчас, по словам Каграмановой, соотношение по площади франчайзи с оригинальными сетями в торгцентрах «Ташира» примерно 10 к 90.

Аналитики Penny Lane Realty подсчитали, что только за два последних года 15 крупных иностранных марок объявили о намерении вести в России бизнес самостоятельно. Юлия Мерова из GVA Sawyer говорит, что «скорость отказа от франчайзи» у зарубежных компаний выше, чем у российских: все новые сети, в том числе небольшие, выходили на рынок без франшиз».

«Найти партнера, который удовлетворял бы всем требованиям [бренда], крайне сложно, — объясняет Галина Малиборская из Colliers International. — Не менее сложно и осуществлять контроль за его деятельностью». А контроль необходим: возможно воровство технологии организации бизнеса, когда партнер, приобретая франшизу на 2-3 года и набив руку, затем открывает «собственное» дело, незначительно меняя технологии и название (уже узнаваемое на тот момент).

Плюс покупательная способность, а с ней и прибыли торговых сетей в России высоки, как, пожалуй, нигде в мире, отмечает Евгения Осипова из Jones Lang LaSalle. Поступаться доходами никому не хочется. Поэтому популярные марки, прежде соблазнившиеся выходом в нашу страну через посредников, постепенно от них отворачиваются. «От франчайзинга отказались такие бренды, как Levi's, Mango, New Yorker, Promod, LTB», — перечисляет Осипова. Светлана Ярова из Astera Moscow BNP Paribas Real Estate рассказывает, что за 2009-2011 гг. ее компания достаточно часто решала вопросы о замене некачественного франчайзингового магазина на «родной» по заданиям арендодателей успешных торговых центров.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

В топовые проекты от известного девелопера и с понятным управлением можно будет привлечь иностранные материнские компании, а вот в проектах с повышенным уровнем риска, в том числе не подходящих под критерии западных компаний, последние если и будут работать, то через местных партнеров, резюмирует Ярова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КАНАДСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЛОЖАТ В РОССИЮ \$600 МЛН

Канадская Trinity Development Group, партнер Walmart и Home Depot, и старейший девелопер этой страны Shenkman Corporation заинтересовались российской недвижимостью. Они стали соучредителями компании Trinity Russian Retail Partnership, которая планирует вложить в строительство ритейл-парков около \$600 млн

О создании Trinity Russian Retail Partnership «Ведомостям» рассказал ее директор по инвестициям Георгий Иванов (ранее занимал должность гендиректора Coalco и директора по инвестициям ИПГ «Евразия», а сейчас входит в совет директоров Accent Real Estate Investment Managers Александра Самонова). По его словам, основными учредителями компании выступят канадские девелоперы Trinity Development Group, Shenkman Corporation, а также физические лица — Джефф Кирби и Джефф Кершоу. Их точные доли не раскрываются. Кирби, а также представитель Trinity Development Group эту информацию подтвердили. Связаться с представителем Shenkman Corporation и Кершоу не удалось. По словам Иванова и Кирби, компания намерена в течение пяти лет инвестировать в строительство ритейл-парков (в отличие от торгового центра это комплекс зданий, в котором присутствуют только крупные арендаторы) в Московском регионе более \$600 млн. Это будут как собственные, так и кредитные средства.

Первоначальные планы включают в себя четыре проекта общей площадью 168 000 кв. м, уверяет Кирби. Получается, что 1 кв. м обойдется компании примерно в \$3500. Для того чтобы окупить затраты, с арендаторами будут заключаться долгосрочные договоры сроком на 15-20 лет, говорит Иванов. Это, по его словам, позволит повысить инвестиционную привлекательность объектов в случае их продажи. **«Планы Trinity вполне реализуемы, если девелопера устраивает экономика проектов, ведь получается, что при озвученных показателях, окупаемость объектов составит более 10 лет»,** — говорит региональный директор по торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. «Trinity Russian Retail Partnership очень вовремя выходит на рынок: мы видим большой спрос со стороны ритейлеров на этот формат, которые ищут профессиональных девелоперов, способных реализовать подобный проект», —

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

говорит Чарльз Слейтер, руководитель отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield. Представитель «Ашана» Мария Курносова подтвердила, что в Московском регионе очень немного ритейл-парков.

Сейчас рассматривается шесть земельных участков рядом с МКАД, два из них планируется приобрести до конца года, говорит Иванов. Назвать их точное местоположение он отказался. На сайте компании есть информация о проектах Trinity рядом с д. Мамыри (119 000 кв. м) и д. Ям (130 000 кв. м) на Калужском шоссе, на МКАД рядом с Варшавским шоссе (83 000 кв. м) и между Можайским и Боровским шоссе (210 000 кв. м). Но эта информация, по словам Иванова, уже устарела и компания рассматривает в том числе и другие площадки.

Общий портфель Trinity Development Group сегодня составляет примерно 1 млн кв. м торговой недвижимости — в основном в Канаде. Еще около 800 000 кв. м компания построила и продала. Среди партнеров компании такие ритейлеры, как Walmart, Costco, Home Depot. Shenkman Corporation — старейшая канадская девелоперская компания: она была создана в 1905 г. Среди ее проектов редевелопмент исторического спортивно-выставочного комплекса Lansdowne Park в Онтарио.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

К 2016 Г. ВЛАСТИ МОСКВЫ ХОТЯТ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ГОРОДЕ ВДВОЕ

К 2016 г. объем торговых площадей в Москве должен увеличиться почти вдвое, заявил, выступая на III Бирже площадей «Коммерческая Аренда», заместитель руководителя Департамента торговли и услуг г. Москвы Никита Кузнецов.

В настоящее время обеспеченность столицы торговыми площадями без учета мега-моллов составляет почти 700 кв.м на 1000 жителей. Для сравнения, в Лос-Анджелесе она равняется 1800 кв.м на 1000 жителей, в Берлине — 1700 кв.м. «Москва очень отличается от европейских городов, развитие инфраструктуры отстает. В столице наблюдается большой перекося в определенные форматы торговли, а также высокая плотность застройки», — отметил Н.Кузнецов.

По его мнению, оставлять город с существующей инфраструктурой нельзя. «Сейчас будет проведена ревизия всех участков, как свободных, так и несвободных, — рассказал он. — После они будут выставлены на торги под торговые помещения».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

«С помещениями у нас катастрофа, их просто нет», — подтверждает руководитель комиссии «ОПОРЫ России» по мелкорозничной, нестационарной и ярмарочной торговле Владлен Максимов.

За 5 лет, по словам Н.Кузнецова, власти Москвы надеются построить от 6-7 млн кв.м торговой недвижимости. Финансирование программы предполагается из внебюджетных источников. «Мы предоставим предпринимателям возможность развивать бизнес», - говорит он.

В результате реализации «Концепции развития розничной и оптовой торговли в г. Москве» обеспеченность жителей торговыми площадями возрастет с нынешних 700 кв.м до 1200 кв.м на 1000 чел.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

OODJI СОЗДАСТ ПАРУ

Розничная торговля

Сеть магазинов Oodji (ранее Oggi), один из крупнейших одежных ритейлеров в России, запускает второй формат — в 2012 году она откроет собственные обувные магазины площадью от 40 кв. м. Аналогичные проекты конкурентов, например, Foot&Fruit от корпорации Sela, пока не были успешны.

Первые обувные магазины управляющее сетью Oodji ООО "Август" собирается открыть в августе 2012 года, говорится на сайте компании: сейчас идет поиск помещений, дизайнеров и фабрики для размещения заказов. В предложении о покупке франшизы на обувные магазины "Августа" говорится, что инвестиции в открытие магазина площадью от 40 кв. м составят примерно \$40 тыс. Компании запуск собственной обувной линии обойдется минимум в \$3 млн, считает руководитель одной из российских одежных сетей. Обувь также будет представлена в уже имеющихся магазинах сети, торгующих женской и мужской одеждой. Будет ли создан новый бренд для второй сети, в "Августе" не комментируют.

Oodji объединяет около 400 собственных и франчайзинговых магазинов женской и мужской одежды. Выручка в 2010 году, по оценке Espeg Group, составила \$302 млн. Основным владельцем считается Дмитрий Гарбузов.

Общие продажи обуви в России в 2010 году составляли \$10-12 млрд, по подсчетам Национального обувного союза. Крупнейший игрок — сеть "ЦентрОбувь" с долей рынка 6-7% и

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

примерно 400 магазинами. Пока рынок не насыщен, отмечает директор департамента аналитики по рынкам России и СНГ Esper Group Дарья Ядерная: в среднем по стране на человека приходится три пары обуви в год, в Евросоюзе — 12 пар, в США — 14 пар. Она ожидает рост продаж обуви на 18% ежегодно в течение следующих четырех лет минимум. Одежный рынок растет медленнее — всего на 4-8% в год, отмечает госпожа Ядерная.

Собственный обувной проект до кризиса запускала и корпорация Sela, владелец одноименных одежных магазинов. Под маркой Foot&Fruit в 2008 году был открыт один магазин в Петербурге, но из-за кризиса проект свернули, рассказал "Ъ" президент Sela Борис Остроброд. Он не исключает, что в будущем компания вернется к отдельному обувному бренду. Пока Sela расширяет ассортимент обуви в своих одежных магазинах. Из российских операторов обуви в таком формате продает также "Мэлон Фэшн Груп", развивающая марки Zarina, Befree, Love Republic, Springfield (по лицензии). Продажи обуви занимают "незначительную долю", говорит представитель "Мэлон Фэшн Груп" Ирина Староверова. Обувные линии в одежных магазинах обычно просто дополняют основной ассортимент, не являясь источником прибыли. Даже в крупнейших европейских сетях, таких как Topshop, Zara, H&M, целевая аудитория брендов, готовая приобретать одежду по доступным ценам, далеко не всегда покупает обувь из таких же дешевых материалов, поясняет госпожа Ядерная.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГОСТИНЫЙ ДВОР НУЖДАЕТСЯ В РЕМОНТЕ

Желающим приобрести у столичной мэрии в декабре 2011 года Гостиный Двор, недалеко от Кремля, придется за свой счет отреставрировать около 20% помещений торгово-выставочного комплекса. Эти работы, по оценкам экспертов, обойдутся инвестору почти в \$30 млн. На эту сумму, вероятнее всего, московским властям придется дисконтировать стартовую цену лота, иначе продать объект будет сложно.

В начале декабря Российский аукционный дом, один из операторов по продаже имущества мэрии Москвы, планирует реализовать 100% акций ОАО "Ильинское подворье", владеющего 17,5 тыс. кв. м в Гостином Дворе. Эта компания на 49% принадлежит мэрии и на 51% — торговому дому "Шатер", который также согласился продать свой пакет. Кроме того, Москва готова продать принадлежащие городу 60 тыс. кв. м Гостиного Двора. Таким образом, в декабре на торги пойдет 77,52 тыс. кв. м, или 97% всего объекта (см. "Ъ" от 5 октября).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Вчера же на сайте департамента имущества города Москвы появился проект постановления, согласно которому площади, принадлежащие "Ильинскому подворью", должны быть введены в эксплуатацию до 2013 года, хотя компания должна была отреставрировать свою часть Гостиного Двора к началу 2011 года. "У нас было несколько предложений, но они не принимались мэрией, а позже реализовать проект помешал кризис", — пояснял ранее "Ъ" глава Союза грузин России Михаил Хубутия, контролирующий "Шатер".

Гостинный двор, построенный в 1830 году по проекту Джакомо Кваренги, является памятником архитектуры. Учитывая статус объекта, будущим покупателям реконструкция 15,4 тыс. кв. м может обойтись в \$30,8 млн, или \$2 тыс. за 1 кв. м, что в два раза дороже нового строительства, говорит управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец. По данным источников "Ъ", знакомых с первоначальной оценкой объекта, его стартовая цена может составить 4,5 млрд руб. (около \$150 млн). После появления обременений дисконт к этой сумме может составить около 20%, подсчитал господин Гец. "Из-за того что в Гостином дворе только около трети площадей позволяют генерировать денежные потоки от сдачи в аренду, дополнительные затраты могут оказаться для будущих покупателей существенными", — считает эксперт. Он оценивает максимальную выручку от сдачи в аренду площадей Гостиного двора в \$15 млн в год.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

KIDZANIA ПРИХОДИТ В МОСКВУ

Новый развлекательный парк для детей Kidzania появится в России. Франшизу для открытия парка в России приобрела ООО "Монекс Трейдинг", которая вместе с "Аэрофлотом" и Сбербанком будет создавать детский город, пишет "Маркер".

Kidzania - это город для детей, в котором есть магазины, банки, больницы. На территории детского парка функционируют собственные деньги. Дети могут попробовать себя в любой из "взрослых" профессий. Развлекательный парк для детей Kidzania уже существует в Мексике, ОАЭ, Португалии.

Компания "Монекс Трейдинг" купила генеральную франшизу, которая дает право строить парки Kidzania в России. Это компания, работающая по системе франчайзинга и специализирующаяся на развитии магазинов розничной торговли известных торговых марок: Mothercare, Next, Claire's, M A C, The Body Shop, Justice. Владелец является Alshaya Group, крупнейший на Ближнем Востоке ритейлер, которому принадлежит франшиза Kidzania в ОАЭ.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Партнерами "Монекс Трейдинг" по строительству развлекательного парка для детей станут Сбербанк и "Аэрофлот". Эти компании сделают в детском городе аэропорт и банк соответственно.

По словам Екатерины Земской, главы отдела аренды торговых центров Jones Lang LaSalle, парк будет открыт в Москве. В настоящее время выбирается место для детского города, в частности, велись переговоры с торговыми центрами в Мытищах и Красногорске. Договор пока заключен не был.

Некоторое время назад компания "Эспро" приняла решение о развитии собственного проекта развлекательного парка для детей - "Город мастеров". Компании не удалось купить франшизу на создание такого парка в России у мексиканской компании Kidzania. В настоящее время этот проект является главным конкурентом Kidzania в Москве. По словам Ивана Потехина, генерального директора "Эспро", "Город мастеров" еще не нашел себе площадку в Москве. Работы по возведению парка, начало которых было запланировано на сентябрь 2011 года, не начались.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПИК ЗАПУСТИЛ ПРОГРАММУ "ПИК РИТЕЙЛ" ПО ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

Группа компаний ПИК запустила программу "ПИК Ритейл" по продаже коммерческих площадей, находящихся на территории застраиваемых компанией микрорайонов, сообщил в понедельник первый вице-президент ГК ПИК Артем Эйрамджанц.

Как пояснил он, такие коммерческие площади планируется включать в закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. В течение трех лет общий объем площадей, которые войдут в программу, должен составить более 200 тысяч квадратных метров. В ближайшее время должны быть полностью сформированы пять фондов (с объемом 45 тысяч квадратных метров).

"Сейчас в портфеле около 200 помещений. Кроме первых этажей, которые обычно являются коммерческими, в программу войдут также небольшие торговые центры... также построенные компанией", - пояснил Эйрамджанц.

Он также добавил, что состав торговых операторов будет формироваться на основе новых и уже зарекомендовавших себя брендов. Со многими из арендаторов планируется подписать долгосрочные соглашения, сроком порядка пяти лет.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

В свою очередь управляющий директор компании "Тринфико проперти менеджмент" Виталий Баланович сообщил РИА Новости, что совокупный объем пяти фондов программы может составить 5 миллиардов рублей.

Он также добавил, что объем каждого фонда будет составлять от 500 миллионов рублей до 1 миллиарда рублей. Он считает, что в первую очередь фонды будут интересны базовым инвесторам, таким как негосударственные пенсионные фонды. Также, по его мнению, фонды будут интересны банкам и страховым компаниям. Он связывает интерес инвесторов фонда с тем, что цена продажи пая основана на капитализированном, стабильном денежном потоке, идущем от аренды торговых площадей.

Баланович добавил, что сейчас завершено формирование первого фонда и в ближайшее время планируется завершить формирование остальных четырех.

"Формируется длинный поток, который трудно будет пересмотреть. Сейчас зарегистрированы 15-летние фонды, но если инвесторы захотят, срок жизни фонда можно будет продлить", - пояснил Баланович.

По словам Эйрамджанца, привлеченные деньги за счет продажи ПИФов будут направлены в строительство.

Группа компаний ПИК основана в 1994 году, работает в Москве и Московской области и активно развивает проекты в других российских регионах. Основная деятельность компании - девелопмент, строительство и продажа жилой недвижимости, преимущественно в сегменте массового жилья. В 2010 году девелопер сократил чистый убыток по МСФО в сравнении с 2009 годом на 47% - до 6,085 миллиарда рублей.

Земельный банк группы по состоянию на январь 2011 года составил 10,6 миллиона квадратных метров. В 2010 году компания ввела в эксплуатацию почти 740 тысяч квадратных метров жилья эконом-класса, в первую очередь в московском регионе.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

"ФИНСТРОЙ" ХОЧЕТ ПОСТРОИТЬ ЧЕТЫРЕ ТРЦ "ВЕСНА" В РОССИИ ЗА ДВА ГОДА

Группа компаний "Финстрой" планирует в ближайшие два года построить четыре торгово-развлекательных центра (ТРЦ) под брендом "Весна" в Москве, Лыткарино, Саратове и Смоленске, сообщил РИА Новости в четверг руководитель департамента аналитики компании "Финстрой" Сергей Родин.

По его словам, ТРЦ под брендом "Весна", площадью 31,5 тысячи квадратных метров, должен открыться 28 октября этого года в Барнауле. После этого планируется достраивать еще четыре.

"В ближайшие два года планируется открыть еще четыре объекта - в Москве площадью 126 тысяч квадратных метров, в Лыткарино - 30,5 тысячи квадратных метров, Саратове - 45 тысяч квадратных метров и Смоленске - 35,5 тысячи квадратных метров", - сказал Родин, отметив, что сейчас они находятся в стадии строительства.

По его словам, торгово-развлекательный центр в Москве строится на участке рядом с пересечением МКАД и Алтуфьевского шоссе. Открытие объекта запланировано на 2013 год.

Родин также рассказал, что компания планирует и открытие еще пяти объектов в Магнитогорске, Нижневартовске, Ухте, Сыктывкаре и Усинске. Родин подчеркнул, что это города, где население имеет достаточно высокий доход. "Учитывая это, крупные арендаторы заинтересованы выйти в эти города и ставят проблемы с логистикой на второй план", - сказал Родин.

Отвечая на вопрос о финансировании этих проектов, Родин сообщил, что сегодня компания старается рефинансировать готовые объекты, привлекая свободные средства на новые проекты. "То, что мы реализовали первые объекты на собственные средства, позволило нам успешно пережить кризис", - сообщил Родин.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Hotel

НИЛТОН ГОТОВ УДВОИТЬ КОЛИЧЕСТВО ГОСТИНИЦ В РОССИИ

Гостиничная компания Hilton Worldwide объявила об увеличении своей российской сети почти вдвое, до 34 объектов. В результате Россия стала самым быстрорастущим рынком для международного отеля. Оператор уже договорился об управлении двумя гостиницами в Казани и Москве, еще два объекта заработают под международными брендами в Волгограде. На подходе также 11 отелей в Воронеже, Новосибирске, Ростове-на-Дону и Уфе.

Сегодня российское портфолио Hilton Worldwide насчитывает 19 гостиниц. Из них работают всего три отеля — Hilton Moscow Leningradskaya, DoubleTree by Hilton в Новосибирске и Hilton Garden Inn в Перми. Открытие остальных запланировано на 2012—2014 годы. «Многие годы Россия была одним из наших целевых рынков, а сейчас она лидирует в европейском регионе», — заявил старший вице-президент по развитию Hilton Worldwide в Европе и Африке Патрик Фитцгиббон.

Компания договорилась с ЗАО «Отели Внуково» об управлении гостиницей при аэропорте на 432 номера, которая заработает в начале 2013 года под брендом DoubleTree by Hilton. Еще один договор на управление был подписан с ООО «Истфилд Казань». Благодаря этому партнерству весной 2014 года в столице Татарии откроется гостиница Hilton Hotels & Resorts на 202 номера. Еще два отеля на 314 номеров совокупно появятся в Волгограде. Местные отельеры — группа «Синхро» и компания «Маркет» — приобрели у Hilton Worldwide франшизу на работу под брендами Hilton Garden Inn и Hampton by Hilton соответственно.

Еще одна договоренность добавит в российский портфель Hilton Worldwide 11 отелей на 1,5 тыс. номеров. Оператор подписал с воронежской группой компаний «Основа» договор о намерении, который предполагает развитие гостиничной сети Hilton Worldwide в таких городах, как Воронеж, Волгоград, Новосибирск, Ростов-на-Дону и Уфа. Преимущественно это будут отели Hampton by Hilton, а также несколько гостиниц Hilton Garden Inn, утверждает представитель Hilton Worldwide.

Партнерство с региональными девелоперами и отельерами позволит Hilton Worldwide обеспечить экспансию на российский гостиничный рынок и расширяться на 2,5 тыс. номеров. «Ставка международного оператора на Россию вполне объяснима, — считает старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels Марина Смирнова. — Темпы роста на европейском рынке замедляются, тогда как наша страна, преимущественно регионы, предлагает отельерам простор для дальнейшего развития».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Hilton Worldwide не одинок в своем стремлении занять место под российским солнцем. Компанию оператору составляют такие крупные международные игроки, как Rezidor Group, InterContinental Hotels Group и Accor. Желая опередить своих конкурентов, Hilton Worldwide на первых порах может столкнуться с ограниченным спросом на новые отели: резкий выход на рынок 2,5 тыс. номеров довольно сложно переварить, предупреждает г-жа Смирнова.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАСТИ МОСКВЫ ПЛАНИРУЮТ ВВЕСТИ В 2012 ГОДУ 14 ГОСТИНИЦ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

Власти Москвы планируют ввести в строй в 2012 году 14 гостиничных объектов на территории Центрального административного округа столицы на 3,229 тысячи мест, сообщил РИА Новости в пятницу руководитель Москомстройинвеста Константин Тимофеев.

Он отметил, что, согласно планам правительства Москвы, в 2011 году в ЦАО должны открыться семь объектов.

"На данный момент в ЦАО введены три гостиницы, в четвертом квартале осталось ввести еще четыре", - сообщил Тимофеев.

Глава Москомстройинвеста уточнил, что речь идет о гостиницах в Дурасовском переулке, на улицах Смоленская и Краснопресненская, а также об отеле, который должен открыться в составе гостинично-делового комплекса на участке номер 4 (64-этажное здание - "Аква-Сити Палас") в Московском международном деловом центре (ММДЦ) "Москва-Сити".

При этом Тимофеев напомнил, что до 2016 года власти Москвы планируют открыть во всех административных округах столицы 177 новых гостиниц.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

FAIRMONT HOTELS & RESORTS ОТКРОЕТ ТРИ ГОСТИНИЦЫ В СНГ

Известная международная управляющая компания Fairmont Hotels & Resorts займется управлением трех гостиниц на территории СНГ, сообщил в среду президент компании Крис

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Кахилл на подписании меморандума по совместному проекту реставрации гостиницы "Пекин" с компанией "Галс-Девелопмент".

Он пояснил, что, кроме московской гостиницы "Пекин", компания также будет управлять гостиницей в Киеве и Баку. Как добавил глава московского офиса управляющей компании Андрей Варавин, гостиница в Баку откроется 14 февраля 2012 года, гостиница в Киеве откроется в ближайшее время. При этом он не стал уточнять время открытия гостиницы, сославшись, что дата открытия зависит от сроков завершения реконструкции.

Fairmont Hotels & Resorts - международная гостиничная сеть. На сегодняшний день компания управляет более чем 60 отелями по всему миру, в том числе, сеть включает такие отели, как Savoy в Лондоне, The Plaza в Нью-Йорке, Fairmont Peace Hotel в Шанхае.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОМЕРНОЙ ФОНД REZIDOR МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 30 ТЫС НОМЕРОВ В СЛЕДУЮЩИЕ 10 ЛЕТ

Гостиничный оператор Rezidor рассматривает возможность увеличения номерного фонда своей сети в России, СНГ и странах Балтии до 25-30 тысяч номеров в следующие 10 лет, рассказал во вторник на конференции по гостиничной недвижимости Russia & CIS президент и гендиректор The Rezidor Hotel Company Курт Риттер.

Он отметил, что в последние 10 лет компания открыла гостиницы в России с общим номерным фондом в 10 тысяч номеров.

"Никто не знает, как может развиваться экономическая ситуация в будущем, но исходя из той ситуации, когда появились эти 10 тысяч номеров, можно сделать вывод, что в ближайшее время может появиться еще 10-20 тысяч номеров", - отметил Риттер. По его словам, открытие брендовой сетевой гостиницы в городе увеличивает туристический поток. Гендиректор компании также подчеркнул, что перед тем, как выйти на российский рынок, компания рассматривала 50 городов с населением от 400 тысяч человек.

"На данный момент мы присутствуем в 20 из них", - указал президент компании.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Риттер добавил, что в компании собираются сконцентрировать усилия на открытии гостиниц прежде всего в Приволжском федеральном округе и в Западной Сибири. В компании также рассматривают открытие гостиницы во Владивостоке - единственном городе в этом регионе.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БРЕНДОВЫЕ ГОСТИНИЦЫ СОСТАВЛЯЮТ 18% ОТЕЛЬНОГО РЫНКА СНГ

Брендовые гостиницы составляют порядка 18% гостиничного рынка стран СНГ, сообщил во вторник генеральный директор международного оператора гостиничных сетей Accor Group Денис Хеннекин.

По его мнению, сейчас гостиничным операторам в России стоило бы в первую очередь ориентироваться на потребности местных клиентов, а не иностранцев. В том числе - делая доступной для них цену проживания в отеле.

"Покупатели хотят не просто потратить деньги, а потратить их с умом. Необходимо привлекать российских граждан, для которых цена проживания будет приемлемой", - сказал он.

В свою очередь партнер и финансовый директор компании Venture Investments & Yield Management Андрей Якунин заявил РИА Новости, что в течение ближайших пяти лет в российском гостиничном секторе может наступить "тяжелая ситуация".

Так, напомнил он, после Олимпиады в Сочи может остаться невостребованным большое количество гостиниц, построенных с государственным участием. "Мы не будем знать, что с ними делать. Нужно, чтобы от комитета по туризму "прозвучало" внятное видение развития рынка", - подчеркнул Якунин.

Он также отметил, что на развитие отельного рынка в России сейчас влияют условия кредитования банковскими организациями гостиничных операторов. Он пояснил, что при запуске строительства новой гостиницы кредиторы требуют от оператора внесения его собственных средств в размере не менее 40%. При этом среди банкиров даже нет согласия по вопросу, в какой валюте - рублях или долларах - кредитовать операторов, добавил он.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

"ГОСТ ОТЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ" ВЫВОДИТ НА РЫНОК БРЕНД "РУССКИЕ САНАТОРИИ"

Управляющая компания "ГОСТ Отель менеджмент", входящая в компанию "Базовый Элемент" Олега Дерипаски, выводит на рынок новый бренд "Русские санатории", говорится в сообщении компании.

В этом году, следует из него, бренд объединит два санатория, расположенных в ближайшем Подмосковье - "Зеленый городок" и "Валуево".

В прошлом году компания возродила бренд "Русские отели".

Ранее на рынке уже работала компания "Русские отели", специализировавшаяся на девелопменте многофункциональных комплексов с гостиничной составляющей и входившая в подконтрольную Дерипаске Русско-Азиатскую инвестиционную компанию (РАИнКо).

Под бренд "Русские отели" перешли два бизнес-отеля в Москве (гостиница "Сретенская") и Нижегородской области.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТЕЛЬ SHERATON ДОЛЖЕН ОТКРЫТЬСЯ В РАЙОНЕ "ШЕРЕМЕТЬЕВО" В НАЧАЛЕ 2014 ГОДА

Компания Starwood Hotels & Resorts Worldwide подписала соглашение с ООО "Отделстрой-Инвест" об открытии отеля Sheraton в районе подмосковного аэропорта "Шереметьево" в начале 2014 года, говорится в пресс-релизе Starwood.

Владелец отеля ООО "Отделстрой-Инвест" - российская компания, работающая в сфере инвестиций и коммерческой недвижимости. Starwood Hotels - владелец, оператор и франчайзер отелей, курортов и резиденций. На сегодняшний день Starwood управляет примерно 75 отелями на территории Восточной и Центральной Европы, включая три отеля в Москве - Sheraton Palace Hotel, отель "Националь" (Luxury Collection Hotel), а также Le Meridien Moscow Country Club.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Как упоминается в пресс-релизе, Sheraton Moscow Sheremetyevo Airport Hotel станет вторым отелем Sheraton в Москве.

"Строительство подобного отеля в Шереметьево является частью стратегии расширения Starwood, в рамках которой планируется открытие более 60 отелей Sheraton во всем мире в течение ближайших трех лет", - поясняется в сообщении.

В нем рассказывается, что отель должен стать частью бизнес-парка Skypoint в 800 метрах от международного терминала аэропорта "Шереметьево".

"Новый 10-этажный отель будет располагать 333 номерами, двумя ресторанами и барами, ультрасовременным центром для проведения деловых встреч площадью 900 квадратных метров, а также 900-метровым спа и фитнес-центром с крытым бассейном", - говорится в пресс-релизе.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Regions

ЛОШАДИНАЯ УПРЯЖКА

Нижегородский ипподром присоединяют к московскому

На нижегородском ипподроме, находящемся в федеральной собственности, запущена процедура ликвидации госучреждения. До конца года ликвидационная комиссия, сформированная территориальным управлением Росимущества, должна зарегистрировать права на активы ипподрома и передать их в ведение Центрального московского ипподрома, на базе которого консолидируются все региональные ипподромы. По мнению экспертов, в перспективе возможно привлечение частного финансирования, но интерес инвесторов будет определяться возможными законодательными ограничениями функционирования ипподрома.

О том, что на ФГУ «Государственная заводская конюшня „Нижегородская“ с ипподромом» (ГЗК) запущена процедура ликвидации, „Ъ“ сообщил руководитель ТУ Росимущества по Нижегородской области Андрей Бухаров. Ликвидация нижегородского ипподрома проходит в рамках объединения имущества всех 27 федеральных ГЗК на базе ФГУП «Центральный московский ипподром», которое впоследствии будет преобразовано в ОАО со 100%-ным государственным участием. Соответствующий указ президент России Дмитрий Медведев подписал 8 августа 2011 года. Завершение всей процедуры документ предусматривает в мае 2012 года, после чего региональные ипподромы станут филиалами вновь созданного ОАО. Целью последнего станет развитие национальной коневодческой индустрии, сохранение и развитие ипподромной сети и племенных конезаводов, а также формирование системы национального конного тотализатора и ее интеграция в международную систему. Ликвидационную комиссию нижегородского ипподрома возглавил заместитель ТУ Росимущества по Нижегородской области Максим Рабин, полномочия исполнительного органа госучреждения перешли к ней.

В последние годы нижегородский ипподром практически не исполнял своих функций, в редких случаях принимая конноспортивные соревнования, и зарабатывал в основном на непрофильной деятельности — например, сдавая дорожки школам экстремального вождения. Констатировав недостаток федерального финансирования, в 2008 году областные власти инициировали процесс передачи ипподрома в региональную собственность, но из-за отсутствия у ФГУ регистрации прав на федеральное имущество этого не произошло.

По словам главного редактора журнала «Конный мир» Натальи Костиковой, в плачевном состоянии порядка 90% российских ипподромов оказались после развала СССР, когда

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

формально ипподромы находились на балансе государства, а фактически оказались на самообеспечении. «Пока работал тотализатор, ипподромы худо-бедно держались, но с 2009 года, когда работу тотализаторов в госучреждениях запретили, система конезаводов и ипподромов окончательно распалась, — объясняет эксперт. — Указ президента дает ипподромам шанс кормить себя самим: ОАО как форма собственности позволяет осуществлять на ипподромах работу тотализаторов». Зарубежный опыт показывает, что в принципе ипподром может стать прибыльным бизнесом и обеспечивать не только собственное содержание, но и работу конезаводов и персонала, добавляет Наталья Костикова: «Сейчас все будет зависеть от менеджмента предприятия: если придет заинтересованный человек, ипподром сможет функционировать, а если нет, он может распродать ипподром по частям».

По оценкам заместителя директора департамента консалтинга и оценки NAI Весаг Анны Данченко, для успешного функционирования и развития нижегородского ипподрома необходимо инвестировать не менее \$70 млн. Причем более эффективно ипподром будет работать в руках частных инвесторов, отмечает эксперт, но так как объект является значимым для города, долю государства в проекте необходимо сохранить. «Интерес инвесторов к проекту будет определяться прежде всего возможными законодательными ограничениями функционирования ипподрома. В частности, речь идет о возможности размещения на его территории торговых комплексов, ресторанов и других объектов развлекательного сегмента, так как чтобы объект окупался, коммерческая часть в нем должна превалировать. Как показывает практика работы, например, стадионов, сам ипподром здесь будет являться скорее обременением, имеющим социальную значимость». Между тем, по мнению заместителя директора департамента оценки и консалтинга Colliers International Александра Закускина, проекты подобного уровня редко привлекают частных инвесторов по многим причинам, главной из которых является долгий срок окупаемости таких проектов — не менее 20 лет. «Если и появится частный инвестор, желающий вложить деньги в ипподром, то, скорее всего, это будет заядлый любитель лошадей и скачек, который будет руководствоваться не финансовыми соображениями, а тем, что ему нравятся данный вид спорта и сами лошади», — отмечает эксперт.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"СЕДЬМОМУ КОНТИНЕНТУ" НЕ НУЖЕН PROSTORE

"Седьмой континент" ушел с рынка Белоруссии: 51% "Простормаркета", владеющего гипермаркетом ProStore в Минске, продан второму совладельцу этой компании — группе

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

"Трайпл" Юрия Чижана. "Седьмой континент" отстал от конкурентов по темпам роста в России и решил не расплывать ресурсы.

"Седьмой континент" вышел на рынок Белоруссии в июле 2006 года, купив за \$5 млн у группы "Трайпл" 50% в СЗАО "Простормаркет", владеющем единственным гипермаркетом ProStore в Минске. Позднее российская компания увеличила свою долю в магазине до контрольной, заплатив еще \$5 млн, а 49% акций осталось у "Трайпла".

О том, что "Седьмой континент" вышел из совместного предприятия, "Ъ" рассказал источник в "Седьмом континенте". 51% продан "с небольшой прибылью от первоначальных вложений", уточнил он. Торговая марка ProStore находится на балансе СЗАО, то есть теперь принадлежит "Трайплу". В "Трайпле" вчера вечером комментарий получить не удалось.

"Трайпл", основанная в 1992 году Юрием Чижом, является одной из крупнейших в Белоруссии торгово-промышленных групп. В нее входят ООО "Трайпл" (оптовая торговля нефтепродуктами), СК "Трайпл-агро" (сельскохозяйственные земли), СП ООО "Аква-Трайпл" (производство безалкогольных напитков), футбольный клуб "Динамо" (Минск) и др. Финансовые показатели не раскрываются.

"Седьмой континент" объединяет 156 одноименных супермаркетов и гипермаркетов под маркой "Наш". Чистая выручка в 2010 году — 46,3 млрд руб. 96,11% ОАО принадлежит Александру Занадворову, остальное торгуется в РТС и на ММВБ. Капитализация вчера на ММВБ — 11,397 млрд руб.

"Седьмой континент" не хотел инвестировать в расширение ProStore, знает партнер аудиторской компании "Лания" Александр Ланецкий. Разногласия между акционерами начались еще в 2009 году, а в начале 2010-го "Трайпл" купил у "Седьмого континента" франшизу на ProStore и стал открывать новые гипермаркеты самостоятельно (см. "Ъ" от 13 января 2010 года). [Сейчас в Минске работают три ProStore, к открытию в 2012 году готовится четвертый объект, знает сотрудник белорусского подразделения Colliers International Андрей Алешкин.](#) Очередной магазин откроется в Минске в составе торгово-развлекательного центра "Лакшери Шопинг Молл" (более 80 тыс. кв. м), который строит сам "Трайпл". Группа также планировала развивать в Белоруссии сеть из 100-120 магазинов у дома MiniStore, но в итоге открыла только три таких точки и приостановила проект. ["Решили сосредоточиться на гипермаркетах", — знает господин Алешкин.](#)

"Седьмой континент" отстает от конкурентов в России, тратить при этом средства на Белоруссию бессмысленно, признает источник, близкий к сети. Кроме того, продажи и прибыльность ProStore не оправдали ожиданий, говорит он. По данным InfoLine, "Седьмой континент" с начала года открыл десять магазинов (в том числе на месте приобретенных "Мосмартов"); для сравнения: X5 Retail Group выросла за первое полугодие на 218 магазинов, "Магнит" — на 405 точек. Выручка

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

"Седьмого континента" за первое полугодие выросла всего на 11%, до 24,8 млрд руб, рост Х5 составил 44% до 225,181 млрд руб., "Магнита" — на 51,06%, до 156,6 млрд руб.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОРОГАЯ «АСТОРИЯ»

Снижение цены на 30% не помогло Смольному продать здание гостиницы «Астория». Третья попытка реализовать памятник провалилась

Торги по продаже федерального памятника площадью 17 000 кв. м с участком в 0,3 га на Большой Морской, 39, со стартовой ценой в 1,5 млрд руб. вчера не состоялись.

На аукцион поступило две заявки, но участники не стали делать предложение по цене, сообщил представитель фонда имущества. Кто подавал заявки, организаторы не раскрывают. Корреспонденту «Ведомостей» и другим журналистам, пришедшим к началу торгов, сообщили, что они не состоялись. Получить комментарии у претендентов не удалось.

Оператор «Астории» Rocco Forte & Family не участвовал в аукционе, поскольку считает цену в 1,5 млрд руб. завышенной, сообщил вчера «Ведомостям» представитель компании. «Мы не удивлены, что претенденты не откликнулись», — добавил он.

Правительство берет тайм-аут относительно судьбы здания «Астории», передал через пресс-службу вице-губернатор Игорь Метельский. В прошлом году фонд дважды безуспешно пытался продать «Асторию» за 2,18 млрд руб., затем городские власти приняли решение понизить стоимость памятника до 1,5 млрд руб. Речь о новом понижении стартовой цены не идет, добавил Метельский.

Здание до 2046 г. сдано в аренду ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория» по фиксированной ставке, арендная плата не авансирована. С ноября 2009 г. по август 2011 г. она составляет 3,45 млн руб. в месяц, говорилось в материалах к предыдущим торгам. С 1997 г. компания заплатила за здание 484 млн руб., сообщила вчера представитель пресс-службы КУГИ.

Контрольный пакет ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория» (210 номеров) принадлежит британскому ООО «Рокко Форте энд фэмили». В прошлом году представитель арендатора говорил «Ведомостям», что компания заинтересована в выкупе здания и участка под ним, но стартовая цена завышена. **Рядом с «Асторией» возникла большая конкуренция отелей высокого класса, отмечает гендиректор Colliers International Николай Казанский.** В апреле на Вознесенском проспекте, 6, открылся отель W под управлением Starwood, в ближайшие месяцы на другой стороне Вознесенского проспекта должен открыться Four Seasons. **Для владельцев «Астории»**

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

логично подождать 1-2 года и посмотреть, как будет идти бизнес с учетом такой конкуренции, а потом принимать решение о выкупе здания, полагает Казанский. Подобные сделки финансируются, как правило, из заемных средств, а сейчас в мире нестабильная ситуация, могли возникнуть сложности с привлечением финансирования, предполагает Казанский.

По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория» за 2010 г. — 819,7 млн руб., чистая прибыль — 64 млн руб.

«Астория» — старейший отель Петербурга, он любим многими московскими и иностранными клиентами, вряд ли у кого-то еще есть такие преимущества, считает Дмитрий Воробьев, девелопер отеля W St. Petersburg. Возможно, на активность инвесторов повлияла новая волна кризиса, предполагает он. Four Seasons — отель одного класса с «Асторией» и с его открытием конкуренция усилится, но 186 номеров, которые планирует ввести оператор, не убьют рынок, считает девелопер.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БФА НАШЛА КЛИЕНТОВ

Компания «БФА девелопмент» нашла двух арендаторов в свой МФК с бизнес-центром класса А на ул. Некрасова, 14. ЗАО «Филип Моррис Ижора» займет 2400 кв. м, а компания «СПб реновация» — 3100 кв. м, рассказали «Ведомостям» гендиректор «Менеджмент компания БФА» Ольга Мицеловская и [представитель «Colliers International Санкт-Петербург», брокера сделки](#). Это первые арендаторы построенного в конце 2010 г. комплекса общей площадью 11 000 кв. м, из которых около 7000 кв. м — офисы. По словам Мицеловской, ставки — 1400-1800 руб. за 1 кв. м в месяц.

Представитель пресс-службы «Филип Моррис Ижора» подтвердил, что у компании есть планы переехать на Некрасова, 14, отказавшись от дальнейших комментариев. Представитель «СПб реновации» сообщил, что компания переезжает с наб. Кутузова, 22, в более просторный офис из-за расширения штата.

Компания получила здание под реконструкцию на инвестусловиях, но несколько лет не могла завершить проект из-за проблем с подключением к электросетям, комплекс до сих пор не подключен по постоянной схеме, рассказывает Мицеловская. [Поглощение офисных площадей класса А и В за три квартала 2011 г. составило 100 000 кв. м, а к концу года достигнет 150 000 кв. м, говорит гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский.](#)

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

КОРЕЙСКУЮ LOTTE ЗОВУТ ЗАСТРОИТЬ НАМЫВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ В ПЕТЕРБУРГЕ

Корейская компания Lotte, которой в Москве принадлежат бизнес-центр класса А, пятизвездочный отель и торговый центр, может заняться девелопментом в Петербурге. Власти города предлагают иностранному инвестору реализовать масштабный проект, аналогичный «Балтийской жемчужине». В качестве одного из вариантов размещения девелоперского проекта Lotte рассматриваются намывные территории «Морского фасада» на Васильевском острове.

На днях в Сеуле прошли переговоры главы комитета по внешним связям (КВС) Петербурга Александра Прохоренко с корейскими бизнесменами, в частности компанией Lotte. «Мы представили экономический потенциал Санкт-Петербурга и предложили крупному корейскому бизнесу реализовать проект, аналогичный по масштабам «Балтийской жемчужине», — сказал г-н Прохоренко по окончании переговоров журналистам. Он добавил, что корейская сторона отнеслась к предложению с интересом.

По данным источника, знакомого с ситуацией, в качестве одного из вариантов размещения девелоперского проекта Lotte рассматриваются намывные территории «Морского фасада» на Васильевском острове. В УК «Морской фасад» РБК daily сообщили, что переговоры о строительстве на намыве ведутся постоянно, несколько договоренностей сейчас уже в финальной стадии, но подробностей не сообщили.

Источник РБК daily добавляет, что говорить о масштабах строительства, равных «Балтийской жемчужине», точно не стоит.

Обсуждение проекта с Lotte сейчас на самых начальных стадиях, а значит, к моменту завершения переговоров часть земель уже будет зарезервирована под другие объекты. Напомним, в ноябре прошлого года на «Морском фасаде» появился первый застройщик — Морская строительная компания, входящая в петербургский холдинг «Лидер Групп», приобрела у УК «Морской фасад» 8,5 га на намывных территориях.

Появление крупного игрока мирового масштаба на рынке Петербурга достаточно позитивный момент, тем более с учетом неопределенной ситуации с привлечением зарубежных инвестиций, считает директор департамента инвестиционных продаж NAI Весег в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. Он уверен, что корейские девелоперы давно рассматривали Петербург и планировали ряд проектов, реализация которых по разным причинам не состоялась.

Намывные территории обладают большим потенциалом для строительства жилья, это дорогие земли в центре города, сейчас стоимость жилья на Васильевском острове достигает 110 тыс. руб за 1 кв. м, добавляет директор департамента инвестиций Colliers International Санкт-Петербург Владимир Сергунин. «Морскому фасаду», с одной стороны, выгоднее продавать участки разным инвесторам, но, с другой стороны, при продаже земли одному инвестору

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

большую роль играет масштаб и уверенность в единой концепции проекта. Lotte — активный девелопер с сильным финансовым ресурсом, реализовать такой проект ему вполне под силу», — уверен Владимир Сергунин.

Получить комментарии в Lotte не удалось.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АРЕНДА СКЛАДОВ БЫСТРО ДШЕВЕЕЕТ

В последнее время рынок складской недвижимости в Беларуси стал заметно набирать обороты. Ввод до конца года семи логистических центров в Минской области может обвалить и без того снизившиеся ставки аренды на рынке складских помещений.

По оценкам специалистов ООО "Коллиерз Интернешнл", минский рынок складской и производственной недвижимости характеризовался в первой половине текущего года снижением арендных ставок. Ставки уменьшились даже по тем объектам, которые традиционно пользуются повышенным спросом.

По словам директора фирмы Андрея Алешкина, по объектам складской недвижимости с наиболее удачным расположением площадью до 10.000 кв. м в первой половине текущего года было зафиксировано снижение ставок аренды на 20%.

До конца года девелоперы намерены сдать в эксплуатацию в Минской области 7 логистических центров общей площадью помещений около 105 тыс. кв. м. Это может поспособствовать еще большему снижению арендных ставок, полагают эксперты.

Произошедшее с начала года падение арендных ставок в первую очередь "связано с теми изменениями в экономической ситуации, которые произошли", считает А. Алешкин.

"Крупнейшие дистрибьюторы и арендаторы помещений складских комплексов были вынуждены сократить свои объемы. Компании, которые планировали увеличить обороты и, соответственно, были заинтересованы в увеличении объемов складированной продукции, пересмотрели свою стратегию. Многие арендодатели складских помещений, во избежание высокой вакантности, соответственно, выразили готовность снижать ставки аренды", - пояснил специалист.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

А. Алешкин также считает, что "ожидать роста ставок не стоит, даже несмотря на то, что Беларусь вступила в единое таможенное пространство с Россией и Казахстаном и рассматривается рядом компаний как потенциальное место для размещения здесь своих складских комплексов и организации распределительных центров".

И все же нельзя не заметить, что в последнее время рынок складской недвижимости в Беларуси стал заметно набирать обороты. Об этом свидетельствуют многочисленные проекты складских и логистических центров - как уже строящихся, так и тех, которые еще только проектируются.

Сегодня в Беларуси программой развития логистической системы на период до 2015 года определено около 50 площадок для строительства логистических центров. В настоящее время в стадии строительства находится 41 такой центр. При этом 25 из них реализуются по программе и 16 являются дополнительными проектами по инвестиционным договорам.

Наибольшее количество логистических центров (22) строится в Минской области, что обусловлено пересечением здесь двух транспортных коридоров. В Брестской области строится 7 логистических центров, в Витебской - 4, в Гомельской - 2, в Гродненской - 4, в Могилевской области - 2.

Тем не менее, по мнению А. Алешкина, не стоит ожидать активного выхода на наш рынок крупных международных игроков в сфере логистики - пока они заняли выжидательную позицию. "В нынешних условиях под еще большим вопросом оказалась реализация крупных амбициозных проектов в области складской недвижимости, о которых было заявлено ранее", - отмечает эксперт.

О том, что территорию Беларуси еще рано рассматривать как место сосредоточения крупных логистических центров, международные эксперты в области логистики говорили неоднократно. Международный опыт подсказывает, что крупные логистические центры желательно располагать не на пути транзита товаров, а рядом с территориальными образованиями (городами, густонаселенными районами, крупными промышленными центрами) с высоким уровнем потребления соответствующих товаров.

Беларусь пока не является таким крупным потребителем, поэтому здесь рационально располагать небольшие логистические центры, которые будут работать преимущественно на внутренний рынок.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18-25 октября, №110

Что касается крупных логистических центров, которые бы обслуживали внешних потребителей, то их строительство могло бы себя оправдать при наличии одновременно нескольких условий: достаточно высокого спроса со стороны международных операторов, льгот или преференций со стороны местных властей, стимулирующих к реализации таких проектов, развитой соответствующей инфраструктуры и правовой стабильности. Без всего этого инвестировать в строительство крупных логистических центров, которые бы работали на внешние рынки потребления, весьма рискованно.

В странах Европы, Ближнего Востока и Африки (EMEA), по результатам исследования компании Colliers International, на протяжении первого полугодия 2011 года ставки аренды по объектам складской недвижимости с наиболее удачным расположением площадью до 10.000 кв. м в большинстве исследуемых городов оставались стабильными.

Рынок Москвы оказался наиболее динамично развивающимся: за первые 6 месяцев 2011 года произошло увеличение ставок аренды на 17%, в то же время было зафиксировано снижение доли вакантных площадей до 2%. Аналитики Colliers International предполагают, что такая ситуация останется неизменной на протяжении по крайней мере следующих 12 месяцев.

Среди исследуемых городов наиболее существенное снижение арендных ставок произошло в Дублине и Загребе: здесь они упали на 25 и 17% соответственно.

В течение последующих 12 месяцев ставки на складские помещения класса "А" площадью от 500 кв. м и более и складские помещения класса "А" площадью от 10.000 кв. м и более останутся на прежнем уровне. Ожидается, что на таких рынках, как Дурбан, Москва, Санкт-Петербург и Варшава, ставки вырастут. В свою очередь, за тот же период в Копенгагене, Дублине, Лиссабоне и Вене прогнозируется снижение ставок на рынке складской недвижимости. Доходность инвестиций в основном сохранится на прежнем уровне, хотя в некоторых городах возможно снижение ставок капитализации, в первую очередь в Амстердаме, Кейптауне, Франкфурте-на-Майне, Мадриде и Праге, говорится в отчете компании Colliers International.

◆ [Белорусы и рынок](#)

◆ ◆ [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](#)