

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, № 117

Office / General

Девелоперы офисов взяли паузу и не заявляют новых проектов

С заявлениями о новых бизнес-центрах в III квартале никто не выступил. Девелоперы ждут, когда власть объявит новые правила игры.

ОПИН в поле не воин

Михаил Прохоров ищет партнеров для развития девелоперского бизнеса.

Retail

Александр Таранцев сдаст митинских

Группа "Русское золото" ищет покупателя на радиорынок.

«Вестер» заморозил экспансию в регионы России

Калининградская группа компаний «Вестер» решила заморозить экспансию своих продовольственных магазинов в регионы России.

Открылся третий гипермаркет "Ашан" в Новосибирске стоимостью 280 млн руб

Французский ритейлер Auchan в пятницу открыл в Новосибирске свой третий в городе гипермаркет и 46-й в России.

«Аптечная сеть 36,6» открыла первый магазин косметики «36,6 Lab»

"Аптечная сеть 36,6", один из крупнейших российских фармритейлеров, открыла в московском ТЦ "Вегас" первый концепт-магазин "36,6 Lab", который объединит продажу косметических товаров под собственной торговой маркой.

«Икеа» делает ставку на ритейл

Компания «Икеа Мос», развивающая сеть ТРЦ «Мега», в ближайшие годы планирует заниматься в России только ритейлом, не отвлекаясь на гостиничный бизнес и строительство бизнес-парков.

«М 7 Молл» - наш ответ

На федеральной трассе М7 около Уфы появится мегамаркет «М 7 Молл» площадью 66,4 тыс. кв. м.

Hotel

"Националь" собирает кворум

Из желающих выкупить отель у мэрии.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, № 117

Industrial

Щелковский индустриальный парк открыт

1 декабря 2011 г. в городе Щелково Московской области открылся индустриальный парк.

Regions

Реконструкция исторических зданий в Петербурге обходится на 15—20% дороже нового строительства

Возможности для нового строительства в Петербурге серьезно ограничены — девелоперов привлекают исторические постройки, которые можно приспособить под современное использование.

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

1-5 декабря, №117

Offices / General

ДЕВЕЛОПЕРЫ ОФИСОВ ВЗЯЛИ ПАУЗУ И НЕ ЗАЯВЛЯЮТ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

С заявлениями о новых бизнес-центрах в III квартале никто не выступил. Девелоперы ждут, когда власть объявит новые правила игры

За три квартала 2011 г. арендаторы сняли столько же офисных помещений, сколько за весь 2010 г., рапортовала Colliers International. По итогам года статистика, по их прогнозам, будет также радовать собственников. «Спрос на офисные помещения не снижается, и в IV квартале мы прогнозируем дальнейшее сокращение уровня вакантных помещений», — говорится в отчете Colliers. Но аналитики Cushman & Wakefield уточняют: показатель заключения новых договоров аренды невелик. В частности, из арендованных почти 1,4 млн кв. м таковых всего на 370 000 кв. м. Для сравнения: в докризисном 2007 году это соотношение составляло 1,52 млн и 1,19 млн кв. м соответственно.

Несмотря на «высокие темпы поглощения», вакантными на рынке офисов по-прежнему остаются то ли 1,5 млн кв. м (данные Colliers International), то ли 2,1 млн кв. м (подсчеты Jones Lang LaSalle). Общий объем качественных офисов к ноябрю превысил 13 млн кв. м, к концу года, по прогнозу консультантов, будет сдано 0,5-0,7 млн кв. м новых кабинетов. Учитывая, что за три квартала девелоперы ввели немногим более 400 000 кв. м, на всплеск их активности в предновогодние месяцы аналитики не очень рассчитывают.

Даже в разгар кризиса (2008-2009 гг.) в Москве ежегодно в эксплуатацию поступало более 1 млн кв. м офисных помещений: примерно 1,8 млн и 1,7 млн кв. м соответственно. В относительно спокойном 2010 г. ввод новых кабинетов также перевалил за 1 млн кв. м (данные GVA Sawyer). С заявлениями о новых бизнес-центрах в III квартале никто не выступил. Все ждут, когда власть объявит новые правила игры, объясняет маркетолог GVA Sawyer Владислав Фадеев: «Девелоперы, разрабатывая проект сейчас, должны учитывать данную неопределенность». Новых проектов нет. Хотя, уверяет Елена Денисова, директор отдела офисных помещений CBRE, на них есть покупатели среди девелоперов, «которые считают для себя возможным построить новый высококлассный БЦ класса А». Но в связи с «паузой», которую дали рынку офисов московские власти, такой возможности не находят», — признает она.

Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group, считает хорошей стратегией на сегодня: покупать небольшие объекты в интересных местах, проводить реконцепцию и делать «бутик-офисы». Минимизация площадей бизнес-центра названа опрошенными «Ведомостями» брокерами правильной бизнес-идеей. «Будущее за

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

среднеформатными проектами — в 30 000-40 000 кв. м с продуманным стрит-ритейлом (рестораны, фитнес) на первых этажах, — выражает общее мнение Ольга Побуковская, директор департамента офисной недвижимости Colliers. — Спрогнозировать заполняемость “на перспективу” более крупных БЦ проблематично». Юлия Никуличева, начальник отдела стратегического консалтинга JLL, советует не только строить небольшие офисные центры, но строить их в правильных местах: «Новые офисы арендаторам не сильно нужны, особенно на востоке города или в “Москва-сити” — там и реализация существующих идет не очень хорошо. Но, например, на юго-западном, газпромовском направлении офисы расходятся как горячие пирожки».

Для бизнесменов, кто не хочет идти по стандартному пути и снимать помещение в бизнес-центре, в Москве появилось предложение так называемого клубного офиса (он открылся в начале декабря). Создатели (Антон Хмельницкий и Салават Тимирязов) позиционируют Cabinet Lounge (так называется новый «клуб бизнесменов») как коворкинг-офис премиум-класса. На площади около 1000 кв. м в особняке Шехтеля (где в прошлом веке находился Московский купеческий клуб) оборудованы переговорные комнаты, конференц-залы, ресторан, бар и предлагаются рабочие места для очень белых воротничков — т. е. для топ-менеджеров, которые по каким-то причинам не хотят (или не могут) снять в столице «нормальный» офис. Как любой клуб, он работает по клубным картам. Есть четыре типа членства: его минимальная годовая стоимость составит \$750 (в основном она дает право на разовые посещения, каждое из которых оплачивается отдельно), максимальная — \$2550. Клубные офисы (или private members business clubs) — это свежий мировой тренд, они начали открываться в Европе и США в 2008 г.

◆ [Ведомости](#)

◆◆ [К содержанию](#)

ОПИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

Михаил Прохоров ищет партнеров для развития девелоперского бизнеса

Группа ОНЭКСИМ Михаила Прохорова договаривается с застройщиками и госбанками о консолидации активов на базе своей девелоперской компании ОПИН. Переговоры уже велись с создателем сети гостиниц Azimut Hotel Александром Клячиным, компанией "Снегири Девелопмент" Александра Чигиринского и инвестподразделением ВЭБа "ВЭБ Капитал". Сейчас бизнес ОПИН оценивается почти в \$260 млн.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

О переговорах в интервью "Ъ" рассказал гендиректор ОНЭКСИМ Дмитрий Разумов. Назвать эти компании он отказался, добавив, что разговоры также ведутся с некоторыми госбанками по их активам в области недвижимости. "Это был бы интересный вариант — передать проекты профессиональной, а главное, профильной команде, получив взамен акции публичной компании", — пояснил господин Разумов. Источник "Ъ", знакомый с ходом переговоров, сообщил, что речь идет о компании "Снегири Девелопмент" Александра Чигиринского и девелоперских структурах Александра Клячина. Представители "Снегирей" и господина Клячина от комментариев отказались, так же поступил гендиректор ОПИН Артемий Крылов.

71% ОПИН — у структур, близких к группе ОНЭКСИМ, 29% акций — в свободном обращении. Выручка по МСФО в 2010 году — \$151,2 млн, из них \$99,6 млн обеспечили продажи жилья, \$41,7 млн — земли, чистый убыток — \$509,7 млн. В первом полугодии 2011 года выручка составила уже \$115 млн, чистая прибыль — \$21 млн. Долг — \$345 млн. Стоимость активов — \$1,73 млрд. Капитализация вчера на РТС — \$258 млн (максимально компания стоила на момент размещения — \$1,78 млрд).

Источник "Ъ", знакомый с ходом переговоров между Александром Клячиным и группой ОПИН, рассказал, что рассматривался вариант создания венчурного фонда для развития земельных активов партнеров, но с условием сохранения прав собственности. По его словам, по аналогичной схеме сейчас развивается проект "Истринская долина" (девелопер "Вектор Инвестментс" Александра Клячина; объединяет 18 коттеджных поселков, 13 инфраструктурных и рекреационных объектов в 50-65 км по Новой Риге). "Пик переговоров пришелся на начало года, но стороны не договорились, и летом общение прекратилось", — отметил собеседник "Ъ". Всего, по оценкам экспертов, Александру Клячину принадлежит более 13 тыс. га земли в Подмосковье. ОПИН, по собственным данным, владеет около 40 тыс. га земли в Московской, Тверской и других областях. С похожим предложением ОПИН обращалась к ВЭБу, рассказывал в марте в интервью "Ъ" гендиректор "ВЭБ Капитала" Юрий Кудимов. В частности, "ВЭБ Капиталу" принадлежит около 2 тыс. га в районе Старокалужского шоссе (коттеджный поселок Золотые Купола).

Точек соприкосновения с бизнесом "Снегирей" у ОПИН намного меньше, отмечают участники рынка. Так, компания Александра Чигиринского ведет строительство элитного жилья и коммерческой недвижимости в Москве, Новосибирске, Ставрополе, Сочи и Ялте, а также комплекса загородных резиденций в районе Рублево-Успенского шоссе. Общий портфель проектов "Снегирей" оценивается в 1,5 млн кв. м, последние финансовые показатели не разглашаются, но в 2008 году выручка составила \$133 млн (для сравнения: выручка ОПИН за аналогичный период — \$283 млн). ОПИН же в основном занимается коттеджным домостроением премиум-класса в Подмосковье: поселки Павлово, Пестово и Мартемьяново. В 2011 году

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

компания начала строительство жилых комплексов в Подмосковье на 700 тыс. кв. м, однако все эти объекты относятся к экономклассу.

По словам игроков рынка, наиболее вероятный партнер для ОПИН среди госбанков — Сбербанк. В частности, ему принадлежит 40% проекта строительства города Рублево-Архангельское (2,2 млн кв. м жилья). Сбербанк планировал создать собственную девелоперскую компанию "Сбербанк Девелопмент", но в 2011 году от этих планов отказался. Также за кризис одним из крупнейших владельцев недвижимости Москвы стал ВТБ, но этому госбанку принадлежат доли в полноценных девелоперских компаниях — "Галс-Девелопмент" (51,25%; портфель проектов — 1,4 млн кв. м) и "Дон-Строй Инвест" (3,5 млн кв. м). Также ВТБ в счет погашения кредита достались 1,2 тыс. га земли от Объединенной промышленной корпорации Сергея Пугачева.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Retail

АЛЕКСАНДР ТАРАНЦЕВ СДАСТ МИТИНСКИХ

Группа "Русское золото" ищет покупателя на радиорынок

Группа "Русское золото" Александра Таранцева, которую в свое время связывали с медведковско-ореховской преступной группировкой, продает свой главный актив — "Митинский радиорынок". В 1990-х он стал основным местом продажи краденой техники и пиратской видео- и аудиопродукции в Москве. "Русское золото" рассчитывает получить за него около \$140 млн, а покупателями могут стать отец и сын Хотины, недавно купившие "Горбушкин двор".

"Митинским радиорынком" "Русское золото" владеет с середины 1990-х. В 2008 году один из главарей медведковско-ореховской группировки в суде назвал "Русское золото" "финансовым центром банды" (см. "Ъ" от 18 января 2008 года). Владелец группы Александр Таранцев в интервью "Ъ" опровергал эту информацию, но еще в 1999 году на него было совершено покушение, которое следствие связало с конфликтом господина Таранцева с "ореховскими". Сам Александр Таранцев в 1979 и 1982 годах был осужден по статье "Мошенничество". В 1997 году правоохранительные органы Москвы, прежде всего управление по борьбе с организованной преступностью, начали проверку его компании, которая обвинялась в неуплате таможенных пошлин и налогов, но позже дела были прекращены. Обороты бизнеса "Русского золота" не раскрываются, но в разное время группе принадлежала сеть торговых павильонов на ВВЦ, агентство моды "Престиж", банк "Капиталь-экспресс", телеканал "Всемирный русский канал".

О том, что "Русское золото" продает комплекс "Митинский радиорынок", "Ъ" рассказали несколько источников на рынке недвижимости. Сейчас "Митинский радиорынок" (общая площадь 46 тыс. кв. м) — это не только торговые павильоны, но также около 6 тыс. кв. м складов и отель на 91 номер (4 тыс. кв. м).

Кроме того, по соседству с комплексом находится земельный участок, на котором планируется возвести торгцентр на 47 тыс. кв. м. По словам собеседников "Ъ", основные претенденты на этот актив — владельцы "Комплексных инвестиций" Юрий и Алексей Хотины. "Бизнесмены еще летом пытались приобрести этот объект, но тогда сторонам договориться не удалось: "Русское золото" хотело получить за актив \$140 млн, а покупатель был готов заплатить лишь \$120 млн", — рассказал один из них, добавив, что сейчас переговоры возобновились. Эту информацию подтвердил источник "Ъ", близкий к сделке. Гендиректор "Русского золота" Евгения Богатова сообщила "Ъ", что переговоры о продаже комплекса ведутся постоянно, но обсуждать

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

претендентов отказалась до подписания итоговых соглашений. В "Комплексных инвестициях" заявили, что не общаются с прессой.

О бизнесе Юрия и Алексея Хотиных известно немного. Они одни из самых закрытых участников московского рынка недвижимости, но при этом одни из крупнейших столичных рантье: им принадлежат примерно 150 объектов коммерческой недвижимости площадью 1,5 млн кв. м в столице. Этим летом бизнесмены приобрели не менее легендарный, чем "Митинский радиорынок", объект — рынок электроники "Горбушкин двор", а также находящийся по соседству торговый центр "Филион". Сумма сделки, по оценкам экспертов, могла составить от \$400 до \$500 млн, продавцом выступил МТЗ "Рубин" (см. "Ъ" от 30 июня). Журнал Forbes в 2011 году оценил выручку семьи Хотиных от сдачи в аренду недвижимости в \$105 млн, однако источники "Ъ" утверждают, что выручка их компании превышает \$150 млн.

По оценке директора департамента инвестиций Praedium Oncor International Светланы Кара, сейчас стоимость "Митинского рынка" вместе с площадкой под девелопмент составляет около \$150 млн. По ее данным, торговая часть комплекса заполнена арендаторами почти на 100%, а заполняемость отеля составляет 70%. Выручку "Русского золота" только от сдачи в аренду торговых площадей рынка источник "Ъ", знакомый с бизнесом, оценивает в \$20-25 млн в год. Долю "Митинского радиорынка" от общего объема продаж техники в Москве источник "Ъ" на рынке бытовой техники и электроники оценивает в 1-1,5%. По данным GFK Rus, в 2010 году в Москве было продано такой техники на \$5,2 млрд, а в первом полугодии 2011 года — на \$3,4 млрд, что на 48% превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Таким образом, оборот всех арендаторов "Митинского радиорынка" в 2010 году мог составить более \$52. Среди других крупнейших торговых центров по продаже техники и электроники столицы — "Савеловский" (80 тыс. кв. м; владельцы — структуры Александра Клячина), "Электронный рай на Пражской" (45 тыс. кв. м; Год Нисанов и Зарах Илиев).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ВЕСТЕР» ЗАМОРОЗИЛ ЭКСПАНСИЮ В РЕГИОНЫ РОССИИ

Калининградская группа компаний «Вестер» решила заморозить экспансию своих продовольственных магазинов в регионы России. В этом году ритейлер запустит новые точки лишь в родной области. Девелоперское подразделение группы стройки в регионах останавливать не станет.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Как стало известно РБК daily, торговое подразделение калининградской группы компаний «Вестер» заморозило свое развитие на всех территориях, за исключением родной области. Об этом сообщил совладелец компании Олег Большев.

Бизнесмену не нравится эффективность магазинов, которые находятся вне Калининграда. Более точных данных для понимания ситуации он не раскрыл. Г-н Большев, правда, уточнил, что «сейчас в стране нет ясности в том, как будет развиваться экономическая обстановка, а кредиты получить невероятно сложно». Он утверждает, что процентная ставка банковского займа стартует от 12%. В среднем ставка по кредитам находится на отметке 13—14%. Поэтому в планах развития на 2012 год есть лишь гипермаркеты на родных территориях: два объекта площадью 20 тыс. и 25 тыс. кв. м находятся в стадии проектирования.

На сегодняшний день продуктовое подразделение «Вестера» объединяет более 50 магазинов в городах России и Белоруссии. Максимальное количество точек расположилось в Калининграде — почти 30 магазинов. По данным самой компании, по итогам 2010 года товарооборот ритейлера составил 12,6 млрд руб., а показатель товарооборота с 1 кв. м — около 7 тыс. долл. в год. Долг компании составляет 3 млрд руб., из них Сбербанку — 1 млрд руб.

При этом девелоперское подразделение калининградской группы продолжит свою работу в регионах. В данный момент «Вестер» своими силами достраивает торговый центр в Калининграде площадью 12 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составили 300 млн руб. В Ульяновске и Набережных Челнах проектируются объекты площадью 60 тыс. и 50 тыс. кв. м соответственно. Их строительство может начаться уже этим летом. В этих ТЦ якорным арендатором может выступить любой продуктовый ритейлер.

Основные игроки на рынке российского ритейла пока не обнародовали своих планов развития на 2012 год. Эксперты ожидают подобных заявлений не раньше февраля. Однако, по мнению большинства аналитиков и участников рынка, у российских ритейлеров еще не исчерпан потенциал роста и новые магазины будут открываться еще несколько лет. Ранее, в интервью РБК daily, совладелец «Магнита» Сергей Галицкий выразил уверенность, что фаза бурного роста и развития сетей в России хоть и несколько замедлится по сравнению с концом нулевых, однако в целом будет продолжаться еще как минимум пять лет. «Конечно, темпы развития будут падать, мы будем замедлять процесс роста, — заявил РБК daily г-н Галицкий. — Это будет зависеть от стратегии компании, от возможностей по ресурсам. Однако еще лет пять в России будут возможны двузначные числа роста выручки».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

ОТКРЫЛСЯ ТРЕТИЙ ГИПЕРМАРКЕТ "АШАН" В НОВОСИБИРСКЕ СТОИМОСТЬЮ 280 МЛН РУБ

Французский ритейлер Auchan в пятницу открыл в Новосибирске свой третий в городе гипермаркет и 46-й в России, передает корреспондент РИА Новости.

Гипермаркет формата Ашан-сити открылся в торговом центре "Сибирский молл" в центре Новосибирска. Торговая площадь магазина - 5,1 тысячи квадратных метров, число сотрудников - 230. Для обслуживания клиентов предусмотрена линия из 38 касс. В Новосибирске уже работает классический гипермаркет "Ашан" (ТРЦ "Мега") и гипермаркет формата Ашан-сити (ТЦ "Голден Парк").

Магазин предлагает посетителям более 15 тысяч наименований товаров, из которых 70% продовольственных и 30% непродовольственных.

Руководство гипермаркета активно работает с местными производителями. На момент открытия заключены договоры со 160 локальными поставщиками различной продукции.

"Расположение магазина в центре города, его большая парковка, интересная коммерческая галерея, а также современная архитектура станут козырем этого магазина, который является 599-м магазином в группе "Ашан" в мире", - сказал на церемонии открытия гендиректор "Ашан Россия" Жан-Пьер Жермен.

В свою очередь министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Сергей Семка отметил, что открытие третьего "Ашана" в Новосибирске является показателем активного развития города и отметил важность конкуренции российских и международных торговых сетей.

Сеть пришла в ТРЦ "Сибирский молл" сменив прежнего якорного арендатора гипермаркет "Мосмарт". Помещение пришлось серьезно реконструировать для увеличения площадей торгового зала. Инвестиции в открытие магазина вместе с покупкой помещения составили 280 миллионов рублей.

Директор гипермаркета Андрей Орлов отметил, что магазин находится в одном из самых густонаселенных районов Новосибирска и рассчитывает, что покупателями станут около 400 тысяч человек, проживающих в близлежащих районах.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Торговая группа Auchan, один из крупнейших мировых розничных операторов, создана в 1961 году Жераром Мюлье. Состоит более чем из 1,3 тысячи магазинов в 12 странах мира. Годовой оборот компании составил в 2010 году 42,5 миллиарда евро. Работает на российском рынке с 2002 года и располагает сетью из 30 гипермаркетов формата "Ашан", 14 гипермаркетов формата "Ашан Сити", трех магазинов "Ашан Сад" и двух гипермаркетов "Радуга".

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6» ОТКРЫЛА ПЕРВЫЙ МАГАЗИН КОСМЕТИКИ «36,6 LAB»

"Аптечная сеть 36,6", один из крупнейших российских фармритейлеров, открыла в московском ТЦ "Вегас" первый концепт-магазин "36,6 Lab", который объединит продажу косметических товаров под собственной торговой маркой, следует из пресс-релиза компании.

В течение 2012 года планируется открытие пяти подобных концепт-магазинов.

Как отметила директор по развитию компании Александра Вантье, создание "36,6 Lab" - это логичное развитие направления собственных торговых марок. "Мы специально изучаем рынки ведущих европейских стран и Америки и выводим на российский рынок то, в чем нуждается отечественный потребитель. Это эксклюзивные и инновационные косметические продукты, новинки из категорий "здорового питания", витаминов", - сказала она.

"По ожиданиям, проект окупится за три-четыре месяца при ежемесячном обороте около одного миллиона рублей", - добавила Вантье.

Ассортимент магазина насчитывает около 800 наименований. Реализация лекарственных средств в магазинах нового формата не планируется.

ОАО "Аптечная сеть 36,6" на середину 2011 года управляло, в том числе, 983 аптеками в 29 регионах России, 10 магазинами оптики. В группу входит фармацевтический производитель ОАО "Верофарм". По итогам 2010 года "Аптечная сеть 36,6" сократила консолидированный чистый

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

убыток по МСФО на 18,6% - до 432,6 миллиона рублей, общая выручка снизилась на 3,2% - до 20,38 миллиарда рублей.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ИКЕА» ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА РИТЕЙЛ

Компания «Икеа Мос», развивающая сеть ТРЦ «Мега», в ближайшие годы планирует заниматься в России только ритейлом, не отвлекаясь на гостиничный бизнес и строительство бизнес-парков. Пер Вендшлаг, генеральный директор «Икеа» в России, опроверг слухи о расширении сферы деятельности компании в России.

В ближайших планах компании по-прежнему остается запуск в Москве отдельно стоящих магазинов «Икеа» и расширение сети ТРЦ «Мега».

Сейчас «Икеа Мос» развивает в России сеть ТРЦ «Мега» и владеет бизнес-парком в Химках (Московская область). 13 торгово-развлекательных центров «Мега» и 14 магазинов «Икеа» в их составе работают в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Омске, Самаре, Уфе и Адыгее.

Общий объем инвестиций за все время присутствия компании в России в «Икеа» составил порядка 100 млрд руб., сообщает Retailer.ru.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«М 7 МОЛЛ» - НАШ ОТВЕТ

На федеральной трассе М7 около Уфы появится мегамаркет «М 7 Молл» площадью 66,4 тыс. кв. м.

Инициаторами проекта являются уфимские предприниматели Игорь Киселев и Андрей Пасконин, управляющие розничным оператором нефтехимии «Ангара».

Стоимость проекта оценивается в 2 млрд рублей (\$ 60-70 млн). Известно, инвесторами выступают крупные частные российские компании, объединенные в холдинг.

По заявлению Виктора Перепилицы, исполнительного директора компании «М 7», являющейся девелопером проекта, в настоящее время на объекте завершаются подготовительные работы, в марте 2012 года начнется подготовка строительной площадки.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Бизнес-план для «М 7» разрабатывала госкомпания «Корпорация развития Республики Башкортостан».

Как сообщили «Коммерсанту» в «М 7», что в их планах построить аналог мегамаркета «Мега». Девелопер позиционирует проект на специализированных сайтах коммерческой недвижимости под слоганом: «Наш ответ шведам».

Якорными арендаторами гипермаркета «М 7» должны стать магазин формата DIY площадью 12,18 тыс. кв. м, крупный оператор продуктового гипермаркета площадью 10,4 тыс. кв. м и гипермаркет бытовой техники (около 5 тыс. кв.м).

Среди операторов, с которыми ведутся переговоры, господин Перепелица назвал продуктовую сеть «Ашан» (ее руководство заявляло о планах открытия второго гипермаркета в Уфе), «Ленту», «Реал» (входит в состав METRO Group), строительные гипермаркеты OBI, «Стройарсенал», Leroy Merlin, Castorama.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Hotel

"НАЦИОНАЛЬ" СОБИРАЕТ КВОРУМ

Из желающих выкупить отель у мэрии

"Ъ" стали известны потенциальные претенденты на гостиницу "Националь", которую московские власти намерены продать на торгах в конце года. Среди них: совместная компания Deutsche Bank и Сбербанк, два гостиничных оператора — французский Assog и южнокорейский Lotte, а также "Элтитьюд", представляющая интересы "Нафта Москва" Сулеймана Керимова. Один из самых известных отелей Москвы оценен почти в \$149 млн.

Торги по продаже 100% ОАО "Гостиница "Националь"", владеющего одноименным отелем на 201 номер на Моховой улице рядом с Красной площадью, назначены на 22 декабря. Стартовая цена отеля, построенного в 1903 году, установлена в 4,583 млрд руб., или \$148,8 млн по текущему курсу. Ранее эксперты оценивали стоимость самой гостиницы в \$50-65 млн (см. "Ъ" от 2 июня), но вместе со зданием "Националя" столичные власти продают находящиеся в отеле 427 предметов антиквариата, принадлежавших царской семье. Книга заявок на участие в торгах закроется 19 декабря.

Как рассказал источник "Ъ", знакомый с ходом подготовки торгов, уже сейчас интерес к "Националю" проявили несколько компаний. По его словам, среди них: "Элтитьюд", созданная топ-менеджерами "Нафта Москва" Сулеймана Керимова и фактически представляющая интересы бизнесмена, DB Development (DBD; по 49% принадлежит Deutsche Bank и Сбербанку) и два гостиничных оператора — французский Assog и южнокорейский Lotte. В прошедшую пятницу топ-менеджеры этих компаний участвовали в road show объекта, организованном Российским аукционным домом (РАД; один из агентов по продаже имущества Москвы), добавляет собеседник "Ъ". В пресс-службе РАД от комментариев отказались. В "Элтитьюде" и DBD подтвердили "Ъ" интерес к активу. В "Лотте Рус" за комментариями направили в сеульский офис Lotte, с которым не удалось связаться из-за разницы во времени. Глава офиса Assog в России Алексис Деларофф уточнил, что участвовал в road show по просьбе одного западного инвестфонда, сотрудничающего со штаб-квартирой оператора.

"Элтитьюд" заинтересовалась "Националем" еще в 2009 году, когда помогала столичной мэрии привлечь инвестора в создаваемую Гостиничную компанию (ГК). Тогда стало известно, что

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

31,7 млрд руб. в обмен на 51% ГК готов внести парфюмерный магнат Рональд Лаудер. Но позже, так как столичные власти отказались передавать в ГК отель "Националь", а также участок под снесенной гостиницей "Россия", это партнерство распалось. В ноябре один из высокопоставленных чиновников мэрии заявил "Ъ", что фактически Рональда Лаудера в этом проекте никогда не было, а ГК всегда находилась в сфере интересов "Нафта Москва".

Возможное участие DBD в торгах по "Националю" также неслучайно: еще в 2005 году гендиректор и владелец 2% компании Дмитрий Гаркуша представлял интересы фонда, среди инвесторов которого был бизнесмен Аркадий Гайдамак, на аукционе по продаже гостиницы "Украина". Позже он был гендиректором компании "Декмос", владеющей гостиницей "Москва" рядом с Кремлем.

Впрочем, интересанты пока не определились с окончательным решением, участвовать в торгах или нет. "У объекта много обременений. Например, срок аренды одного из участков под отелем истекает в 2019 году",— говорит Дмитрий Гаркуша. В таких случаях аренда продлевается автоматически, настаивает один из чиновников мэрии. "До сих пор не понятно, сохраняется ли риск обвала одной из стен "Националя", который возник после завершения его реконструкции (в 1995 году.— "Ъ")",— добавляет Алексис Деларофф. Впрочем, по словам одного из бывших сотрудников отеля, в 2000-х годах проводились работы по укреплению стен здания. По мнению господина Гаркуши, самое главное обременение — действующий до декабря 2024 года договор со Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc. По этому контракту "Националь" сам управляет отелем, используя на условиях франшизы бренд Luxury Collection. За это оператору отчисляется роялти в размере минимум 3% от оборота, и разорвать договор раньше срока можно только в суде Торговой палаты Парижа, отмечает сотрудник "Националя".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Industrial

ЩЕЛКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ОТКРЫТ

1 декабря 2011 г. в городе Щелково Московской области открылся индустриальный парк.

Девелопером проекта является группа компаний «Домостроитель».

Щелковский индустриальный парк расположен между Щелковским и Ярославским шоссе. Объект представляет собой подвергшиеся реновации старые производственные мощности.

На территории индустриального парка расположена железнодорожная ветка, примыкающую к Ярославскому направлению Московской железной дороги.

Общая сумма вложений ГК «Домостроитель» в реконструкцию производственных площадей составила \$3 млн, из которых \$2,5 млн уже инвестированы в развитие индустриального парка, а \$0,5 млн будет вложено в обновление энергического хозяйства парка в 2012 году.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

Regions

РЕКОНСТРУКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ОБХОДИТСЯ НА 15—20% ДОРОЖЕ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Возможности для нового строительства в Петербурге серьезно ограничены — девелоперов привлекают исторические постройки, которые можно приспособить под современное использование. Успех замыслов, впрочем, гарантирован не всегда, и инвестору не только стоит обращать внимание на «гений места», но и тщательно подбирать функцию для объекта, говорят эксперты. Градостроители считают наиболее удачным вариантом возвращение зданиям того функционала, для которого они изначально были созданы.

БИЗНЕС ХОЧЕТ БОЛЬШЕГО

Казенные и доходные дома, дворцы и особняки — вот основная функция зданий, построенных в историческом центре Петербурга в XIX веке, отмечает директор «GVA Sawyer Санкт-Петербург» Николай Вечер. В то же время площадь территории исторического центра — порядка 46 тыс. га. «Очевидно, сейчас потребности бизнеса и общества, не говоря уже о государстве, значительно более разнообразны, поэтому размещение новых функций в старых зданиях практически всегда сопровождается капитальным реставрационным ремонтом или реконструкцией», — говорит эксперт.

ИСТОРИЯ ВЛЕТИТ В КОПЕЕЧКУ

Затраты на реконструкцию исторического здания обычно выше примерно на 15—20%, чем новое строительство, оценивают эксперты. В то же время эксплуатация таких объектов, учитывая износ энергетических сетей в центре города, не очень хорошее общее состояние зданий, старые фундаменты и требующие ремонта кровли, может быть дороже примерно на 20%, считает управляющий партнер LСМС Дмитрий Золин. Дорогую эксплуатацию директор департамента управления объектами NAI Весар в Санкт-Петербурге Наталья Скаландис также объясняет большим процентом в таких объектах мест общего пользования, например около 30% в офисном центре общей площадью 3 тыс. кв. м. В то же время коммерческий директор компании Сгеасон Максим Петухов добавляет, что и арендная ставка в самом центре города может быть выше на 30% и более.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

БАЛАНС ВРЕМЕНИ И МЕСТА

Для коммерческой недвижимости наличие истории у здания — это скорее маркетинговый ход, в основном при выборе объекта инвесторы руководствуются транспортной и пешеходной доступностью, перспективностью района и другими факторами, полагает заместитель директора департамента консалтинга компании «Colliers International Санкт-Петербург» Евгения Васильева. Наиболее удачным примером эксперты единогласно признают дом Зингера на Невском проспекте, который за 40 млн евро отреставрировало Петербургское агентство недвижимости: в процессе работ удалось сохранить, например, такие уникальные исторические элементы здания, как шахты лифтов, при этом локация объекта сделала его одним из самых успешных бизнес-центров в городе.

НЕБОЙКОЕ МЕСТО

Значительная часть торговых проектов в исторических зданиях была реализована в исконно торговых местах — например, Гостиный Двор и Пассаж, напоминает старший консультант отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Владислав Николаев. В других случаях, по его словам, эффективный торговый проект можно реализовать только при условии глубокой реконструкции, как это произошло с «Невским центром» финского концерна Stockmann. Как ожидается, успешным будет проект ТЦ «У Красного моста» на Мойке, 73—79, компании «БТК-Девелопмент». Не совсем успешным аналитики называют приспособление здания Варшавского вокзала под торговый комплекс (компания «Адамант»): показатели работы объекта улучшились только после некоторого смещения функции в сторону развлечений.

СПРОС НА ВИД ИЗ ОКНА

Для офисов наибольшую ценность представляют особняки площадью до 2 тыс. кв. м, которые часто используются под представительства крупных компаний и банков, а для гостиниц востребованы большие здания с хорошей локацией и видовыми характеристиками, говорит директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец. Среди офисных проектов эксперты рынка выделяют, например, бизнес-центр Quattro Corti на Почтамтской улице (девелопер Megapolis Property Management). С точки зрения экономики в историческом здании наиболее выгодно размещать отели, считает руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera Александр Волошин, называя среди удачных проектов отель «Талион».

МУЗЕЙ С ГАРАНТИЯМИ

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1-5 декабря, №117

В Комитете по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры считают, что идеальное приспособление зданий-памятников — это музеефикация, хотя признают, что «все сделать музеем невозможно». Эксперты рынка успешными подобными проектами называют Музей воды в водонапорной башне, Президентскую библиотеку в здании Синода. Гарантией успеха является и сохранение исторической функции, говорят в комитете, приводя в пример приспособление Каменноостровского театра под вторую сцену БДТ им. Товстоногова. «Сохранение исторической функции не упрощает задачу, но почти гарантирует блестящий результат, а главная причина градостроительных ошибок — грубое навязывание чуждой функции», — заключают в ведомстве, приводя в пример гостиницу на Почтамтской, 4 («Ренессанс Санкт-Петербург Балтик Отель» сети Marriott).

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)