

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, № 1 (118)

## Office / General

### С 24 по 26 апреля в экспоцентре пройдет ежегодная международная выставка коммерческой недвижимости REX-2012

С 24 по 26 апреля, в Экспоцентре на Красной Пресне (Краснопресненская наб., 14, павильон 7) пройдет Ежегодная международная выставка коммерческой недвижимости REX-2012. Не имеющая аналогов на столичном рынке, выставка представляет все основные сегменты отрасли коммерческой недвижимости: торговую недвижимость и ритейл, офисную и складскую индустрию, многофункциональные комплексы.

### Анатомия здания «Монарх», просто «Монарх»

Несмотря на площадь в 167 860 кв. м, высоту в 37 этажей и то, что это по всем параметрам объект высокого класса, запоминается он с трудом. Даже сотрудники консалтинговых компаний на вопрос «Ведомостей» переспрашивали: «МФК «Монарх»? Это где?»

### О1 PROPERTIES выбрала не лучший момент для выхода на IPO – эксперт

Инвестиционная компания O1 Properties Бориса Минца выбрала не лучший момент для выхода на IPO - наблюдающийся сейчас отток средств из всех развивающихся рынков говорит о том, что инвесторы в настоящее время менее склонны принимать риски, заявил в среду РИА Новости директор департамента управления активами Allianz РОСНО Михаил Акрамовский.

### Вложения в парламентский центр в «новой» Москве могут достичь \$0,5-1 млрд.

Инвестиции в строительство парламентского центра на присоединяемых к Москве территориях могут составить от 500 миллионов долларов до 1 миллиарда долларов, считают эксперты, опрошенные РИА Новости.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, № 1 (118)

## Retail

### Кеско собралась в супермаркет

Финский ритейлер Kesko приведет в Россию сразу две продуктовые сети: помимо гипермаркетов K-citymarket компания с 2013 года собирается открывать в Москве и Санкт-Петербурге супермаркеты под маркой K-supermarket площадью до 1,5 тыс. кв. м.

### Торговые центры простаивают

В первом квартале в Москве не открылось ни одного торгового центра, следует из отчета Colliers International. Заработали всего два объекта, но их ввод был перенесен с 2011 года: торговая галерея гостиницы «Москва» и ТЦ EGO mall. Jones Lang LaSalle отмечает, что в первом квартале официально заработал только «Витте Молл» в Южном Бутово.

### Как правильно выстроить договорные отношения с арендаторами в аутлетах?

Татьяна Ключинская, региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International

2012 год должен стать знаковым для российского рынка торговой недвижимости. До конца года в Москве планируется открытие нескольких торговых центров нового для России формата – аутлет. На Киевском шоссе появится Vnukovo Outlet Village, в Котельниках – Outlet Village Belaya Dacha, а на севере на Ленинградском шоссе – аутлет Fashion House Moscow.

## Industrial

### Производители складируются за пределами столицы

В I квартале 2012 года ряд крупных ритейлеров, производителей товаров и логистических операторов приняли решение о строительстве и аренде складских комплексов в регионах РФ. Так, концерн Bosch открыл собственный склад в Новосибирске, торговый оператор «Магнит» задействовал распределительный центр в городе Лермонтове

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, № 1 (118)

Ставропольского края, а химическая компания Henkel планирует построить логистический комплекс на территории своего завода в Перми.

## Regions

### [Петербургский ритейл «кокетничает» с Европой](#)

Ритейлеры готовятся к вступлению страны в ВТО и уже начали борьбу за право представлять россиянам ранее неизвестные европейские бренды. Ставки высоки: «неперестроившиеся» торговые точки обречены на постепенное вымирание.

### [Белорусские перспективы модного шопинга опять в тумане](#)

Давно ожидаемого прорыва на белорусский рынок мировых модных брендов в прошлом году так и не случилось. И не только в кризисе дело – статистика свидетельствует, что в Вильнюсе, основном шопинговом месте для белорусов, тратить меньше они не стали. Активно строятся и торговые центры. Несколько "монстров" ритейла будут сданы уже в нынешнем году. Когда же белорусские покупатели смогут тратить деньги на родине?

### [«Лэнд» вместо декора](#)

Вместо галереи интерьерных бутиков в МФК «Толстой сквер» разместятся операторы услуг и заведения общепита. Якорным арендатором обновленного комплекса станет супермаркет «Лэнд».

### [Владелец сетей «Васаби» и «Розарио» Михаил Мышалов продает «Дом Тимофеева» на Невском проспекте](#)

Владелец сетей «Васаби» и «Розарио» Михаил Мышалов решил расстаться с «Домом Тимофеева» на Невском проспекте, 81. Шестиэтажное строение выставлено на продажу за 220 млн руб. Здание можно приспособить под бутик-отель, представительский офис или жилье, говорят эксперты, однако несмотря на то, что оно не



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, № 1 (118)

является памятником, новому владельцу все равно придется столкнуться с ограничениями при реализации проекта. Вложения в реконструкцию аналитики оценивают в 4—5 млн долл.

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

23 апреля, №1(118)

## Offices / General

### С 24 ПО 26 АПРЕЛЯ В ЭКСПОЦЕНТРЕ ПРОЙДЕТ ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ REX-2012

С 24 по 26 апреля, в Экспоцентре на Красной Пресне (Краснопресненская наб., 14, павильон 7) пройдет Ежегодная международная выставка коммерческой недвижимости REX-2012. Не имеющая аналогов на столичном рынке, выставка представляет все основные сегменты отрасли коммерческой недвижимости: торговую недвижимость и ритейл, офисную и складскую индустрию, многофункциональные комплексы.

Площадь экспозиции – 2500 кв. м, количество экспонентов – более 150 компаний.

Широкая экспозиция выставки традиционно сопровождается насыщенной Деловой программой, в ходе которой, в формате специализированных конференций, круглых столов и корпоративных семинаров, ведущие российские и зарубежные эксперты и специалисты-практики обсудят актуальные тенденции рынка коммерческой недвижимости, оценят его инвестиционные перспективы, предложат вниманию слушателей успешные тактические решения.

Спикеры Деловой программы – авторитетные эксперты, топ-менеджеры ведущих компаний рынка, среди которых: Jones Lang LaSalle, ФПК «Гарант-Инвест», [Colliers International](#), Raven Russia, PNK group, Giffels Management Россия, KR Properties, WATCOM Group, BBDO Branding, SCG London, Hines, Fashion House Group и др.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### АНАТОМИЯ ЗДАНИЯ «МОНАРХ», ПРОСТО «МОНАРХ»

Несмотря на площадь в 167 860 кв. м, высоту в 37 этажей и то, что это по всем параметрам объект высокого класса, запоминается он с трудом. Даже сотрудники консалтинговых компаний на вопрос «Ведомостей» переспрашивали: «МФК «Монарх»? Это где?»

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Скромное величество

Когда едешь по Ленинградскому шоссе или идешь от метро «Динамо» в сторону ТТК, справа вырастает серая громадина, которая на карте Google значится безымянной «высоткой». Что это именно «Монарх», узнаешь, лишь подойдя вплотную к зданию, — рядом с подъездом скромная серебристая надпись.

На рынке поговаривают, что сотрудники ГК «МонАрх», которая является девелопером и собственником объекта, предлагали разместить на здании большой логотип, чтобы издали было видно название комплекса. Руководство отказало: «Поедет по Ленинградке сам-знаете-кто, увидит надпись: “Монарх”. А монарх у нас один». Хотя само название концерна — сокращение от «монолитная архитектура».

Назвав в честь компании МФК, гендиректор концерна Сергей Амбарцумян, вероятно, несколько перемудрил. И теперь комплекс — сама скромность. Даже с классом объекта путаница. Все опрошенные «Ведомостями» консультанты назвали отель в МФК четырехзвездным. И удивились, узнав от корреспондента, что класс Renaissance Moscow Hotel Monarch Center — «5 звезд». «Цены не кусаются и отель пользуется спросом», — прокомментировал один из них. Похожая история и с бизнес-центром, который относится к классу А.

Участок земли, как рассказали консультанты, достался концерну до кризиса, с уже утвержденным проектом, который подразумевал строительство многофункционального комплекса. Перспективы у нового приобретения были отличными. Рынок рос, прилегающую промзону планировалось реконструировать и застраивать. Жителям нового микрорайона, ограниченного со всех сторон дорогами, не осталось бы ничего другого, как ходить в МФК за покупками, там же ужинать и тренироваться.

## В форме насоса

Форма участка — что-то фантастическое. Сверху он похож на прямоугольную амэбу, которая одну ложноножку вытянула, а другую только начала формировать. Или на нефтяной насос на V-образной опоре. До соседних зданий — метры.

В таких сложных условиях «Монарх» и начал строить в августе 2006 г. «Монарх», всего на строительство потребовалось 28 месяцев. «Был вырыт котлован под подземную трехуровневую парковку и фундамент здания МФК, — рассказывает Сергей Амбарцумян, гендиректор группы компаний «МонАрх». — Технологически при строительстве подземной части МФК возводилась «стена в грунте», и близлежащему зданию ничего не угрожало. Для дополнительной безопасности МФК и соседних зданий в основании комплекса были заложены специальные

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

датчики контроля грунта. Сервисной службой МФК мониторятся в том числе и показатели этих датчиков.

Компания славится своим умением выполнять сложнейшие строительные работы. За 17 лет работы на рынке ГК «МонАрх» построила более 100 объектов. МФК на Ленинградском шоссе — далеко не самое трудное для них здание. Гораздо сложнее было возводить корпуса для НИИ НДХиТ (где директор Леонид Рошаль): во время строительства подземных этажей в старом хирургическом корпусе продолжали проводиться операции, а подземная часть здания была построена всего в 4 м от действующей линии метро.

В случае с «Монархом» строители нашли изящное решение для сложного участка — под весь МФК подвели стилобатную часть. Разгулялись на фасадах. Серая облицовка гранитом «на века» и терракотовые консоли весом в несколько десятков тонн. Каркас для них варили на заводе, потом вертолетом доставляли и крепили.

«Девелоперу удалось максимально плотно застроить площадку и получить максимально возможное количество квадратных метров на 1 кв. м пятна застройки, — считает Яна Кузина, директор отдела стратегического консалтинга и оценки CBRE. — Но высокая плотность застройки участка в данном случае не увеличивает финансовых потоков».

Объем инвестиций в проект ГК «МонАрх» не раскрывает. По приблизительным оценкам консалтинговых агентств, это \$420 млн, по \$2500 за 1 кв. м. Поскольку «МонАрх» — строительный концерн, они могли сэкономить на работах примерно 20%.

В подземной части находится паркинг на 770 машино-мест, который дохода не приносит. Менеджмент МФК приучает к нему арендаторов и гостей, цену за час снизили со 100 руб. до 50 руб. «У россиян в голове пока никак не укладывается, что машину надо убирать с улиц и оплачивать ее стоянку», — сетует он.

Группе пришлось выходить с МФК на рынок в кризис. А недостатков у купленного проекта хватало. Главное — его расположение. МФК зажат со всех сторон: с одной стороны — Ленинградское шоссе (и его затянущаяся реконструкция), с другой — Третье кольцо, с третьей — за жилым кварталом — Боткинская больница, с четвертой — промзона [ОКБ П. О. Сухого](#). «В Москве много объектов с еще более странным местоположением, — добавил один из консультантов. — Владельцам приходится снижать цены, чтобы привлечь арендаторов».

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

«В данном случае, боюсь, без полной реконцепции не обойтись», — прогнозирует Елена Мишина, директор по развитию «Миэль — коммерческая недвижимость».

«Многофункциональный комплекс, построенный как единое здание, всегда является сложным продуктом и с архитектурной, и с концептуальной точки зрения, — считает Кузина. — Смещение функциональных зон может как помочь продажам, так и сильно повредить в случае отсутствия синергии между этими зонами. В данном проекте довольно рискованным является крупный размер офисного (более 78 000 кв. м) и гостиничного (более 36 000 кв. м) блоков, но наибольшие сложности создает торговый блок в таких огромных зданиях».

Лучше пять звездочек

Изначально планировалось сделать в МФК гостиницу класса «4 звезды», с меньшими по площади номерами. «Это был бы хороший, востребованный вариант», — прокомментировал один из гостиничных операторов. Но руководство Interstate Hotels & Resorts, которая управляет отелем, убедило менеджмент концерна повысить классность. Переговорам сильно помог тот факт, что Interstate к тому моменту успешно управляла уже тремя отелями Marriott в Москве.

В результате в МФК появился Renaissance Moscow Hotel Monarch Center на 366 номеров различных категорий, в том числе сорок апартаментов. Отель открылся в марте 2010 г. с первой сотней номеров, которые неожиданно для самих управляющих сдались. «На тот момент в Москве наблюдалась нехватка номерного фонда», — объясняет удачу Энтони Фардон, генеральный менеджер отеля. Отель работает третий год, как уверил управляющий, «удачно», после чего постучал по дереву, чтобы не сглазить. «В 2011 г. у нас дела лучше всего», — радуется он (средняя загрузка была 70%). По национальному составу гостей первое место занимают русские (23%), на втором — американцы (9,5%).

Несколько человек уже второй год постоянно живут в гостинице. «Мы предложили им перебраться в апартаменты, они отказались, потому что не хотели готовить», — вспоминает Фардон. Хотя в соседнем с отелем торговом центре есть супермаркет «Перекресток». «Когда наши сотрудники продают апартаменты, они всегда говорят, что здесь есть “Перекресток”, для гостей это важно», — объясняет Фардон.

Узнают об отеле не только по стандартным для любой гостиницы каналам продаж. «Люди стали узнавать отель в значительной степени благодаря конференциям, которые здесь проходят», — рассказывает Фардон. Точно нельзя сказать, сколько процентов клиентов дают мероприятия, но порой, когда проходят большие международные конференции, «у нас раскупается 100% номеров», — отмечает он.



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

В Renaissance Moscow Monarch Centre в настоящее время самые большие банкетные и конференц-залы, расположенные на одном этаже, заявляют представители «Монарха». Самый масштабный — зал «Андреевский» площадью 600 кв. м, с высокими потолками и хрустальными люстрами. Всего 12 залов и просторные фойе общей площадью 2500 кв. м.

Идея оборудовать большое конференц-пространство (предложенная Interstate) полностью себя оправдывает. В некоторые месяцы конференции (сдача помещений в аренду и обслуживание) приносят гостинице такой же доход, как сдача номеров, говорит Энтони Фардон. Правда, крупная компания, которая покупает площади для проведения мероприятий и номера для своих гостей, может давить на цены, жалеет управляющий.

Средние цены — от 7000 руб. за место в двухместном номере в сутки. Цифра постоянно меняется — например, цены в выходные отличаются от цен в рабочие дни. В целом цена за номер в течение этих двух лет не поднялась. «Это нормально для вновь открывшегося отеля», — успокаивает управляющий.

Конкурентов у Renaissance Moscow Monarch Centre хватает, среди ближайших Фардон выделяет «Holiday Inn Лесная», Marriott Tverskaya, «Шератон палас». В этом списке Renaissance будет находиться внизу ценовой таблицы, говорит он: «И не только потому, что наш проект — молодой отель, а та же Marriott Tverskaya работает уже 15 лет. Renaissance находится за пределами центра, за Белорусской, которая является границей центра Москвы. Но если в центре не хватает номеров, люди начинают перемещаться в район ТТК».

Также в гостинице в открытом доступе расположен фитнес-комплекс с бассейном, тренажерным залом, есть массажный кабинет и солярий.

Кабинеты на высоте

Офисные площади для брокеров были в open list, их сдавали все. Но сдавались они в 2008 — начале 2009 г., как говорят брокеры, плохо. «Собственник понимал сложившуюся ситуацию, не было завышенных ожиданий и цен», — добавил один из них.

Для офисов, как считает Елена Малиновская, старший директор отдела офисной недвижимости Cushman & Wakefield, расположение хорошее. Кроме того, здание высокое, имеет хорошие виды, что многим нравится. По ее словам, объект пользуется популярностью у арендаторов. Также удобно наличие ритейла и гостиницы в одном комплексе.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Планировки офисного здания довольно функциональны, добавляет Кузина, а привлекательная форма создает хорошее освещение. Но глубина здания даже при эллипсовидной форме этажа требует большей высоты этажа. Входная группа имеет симпатичную отделку, но в целом не слишком уютна для ожидания. [Татьяна Тикова, директор департамента оценки и консалтинга Colliers International, также отметила невысокие потолки и большое количество коридоров и темных зон.](#)

По информации ГК «МонАрх», базовая ставка аренды — от \$500 за 1 кв. м в год (арендуемая площадь — от 60 кв. м), эксплуатационные расходы — от \$110 за 1 кв. м в год. Цена продажи метра — от \$6000.

В настоящее время сдано не менее 80% площадей. Среди арендаторов: СТС, Дил-банк, «Михайлов и партнеры», «Крайслер Рус», «Коне лифтс», «Тапервэр», «Миле СНГ» и др.

## Слабое звено

«Все, что могли сделать неправильно при планировании торгового центра, все сделали», — жалеет Татьяна Ишунина, заместитель гендиректора «МонАрх-сервиса». «Кто им посоветовал такую невозможную концепцию?!» — восклицал один из консультантов по торговой недвижимости. Торговый центр действительно слабое звено МФК: четыре этажа, 16 000 кв. м — при практически полном отсутствии торговых потоков. Окрестный жилой фонд представляет собой застройку низкой плотности, в основном довоенными кирпичными пятиэтажками, отмечает Мишина. Одного этажа с инфраструктурным ритейлом было бы более чем достаточно, согласен Михаил Свердлов, старший директор отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield. «Когда в начале 2008 г. к нам обратился собственник, проект уже был в высокой стадии готовности, изменить что-либо не представлялось возможным. Задача была — приспособить готовые площади под торговлю», — говорит он.

«Год назад ТЦ был в бетоне с уже сложившейся негативной репутацией объекта, который плохо сдается, — вспоминает Татьяна Ишунина. — Мы пересмотрели концепцию, поменяли планировки и начали искать арендаторов». Компания сделала ставку на мебельный шоурум. Хотя в округе есть большие мебельные центры («Гранд», «Три кита» в Химках), людям тяжело ехать куда-то на окраину по пробкам, тратить массу времени для того, чтобы выбрать себе, например, кресло, объясняет выбор Ишунина. «Это единственно возможное решение в таком сложном месте с переизбытком торговых площадей», — считает Свердлов.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Идея шоурума себя оправдала. В настоящее время, по данным ГК «МонАрх», сдано около 75% торговых площадей. Среди мебельных арендаторов: «Фабрика 8 марта», фабрика «Румянцево» (бренд «Дядьково»), мягкая мебель фабрики «Эстетика», кухни «Сити» и кухни «Реми», шкафы купе MrDoors и шведской компании ELFA, мягкая мебель датской компании «Инновейшен», компания «Деколюкс», производитель текстиля и декора для окон.

Традиционной торговлей ТЦ не ограничен. В «Монархе» обосновались танцевальный клуб Gala Dance, Клуб федерации йоги, фитнес клуб «X Fit», кофейня «Кофеин», рыбный ресторан «Порто Мальтезе». С самого начала якорным арендатором является «Перекресток». В планах — привлечь компанию по медицинскому обслуживанию, ведутся переговоры с компаниями, которые обучают иностранным языкам.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## O1 PROPERTIES ВЫБРАЛА НЕ ЛУЧШИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВЫХОДА НА IPO – ЭКСПЕРТ

Инвестиционная компания O1 Properties Бориса Минца выбрала не лучший момент для выхода на IPO - наблюдающийся сейчас отток средств из всех развивающихся рынков говорит о том, что инвесторы в настоящее время менее склонны принимать риски, заявил в среду РИА Новости директор департамента управления активами Allianz РОСНО Михаил Акрамовский.

O1 Properties заявила о намерении провести первичное публичное размещение ценных бумаг (IPO) на Лондонской фондовой бирже (LSE) в среду. Привлеченные средства планируется направить на приобретение бизнес-центров в Москве, а также на погашение долга.

### Не время

Акрамовский подчеркивает, что не может оценить уровень подготовки компании к размещению акций на бирже, но в целом, по его мнению, сейчас неудачный момент для выхода российских компаний на IPO.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

"В настоящее время наблюдается отток средств из фондов всех развивающихся рынков - это говорит о том, что инвесторы в настоящее время менее склонны принимать риски. Это будет негативным фактором для размещения акций компании", - поясняет собеседник агентства.

Он также добавляет, что существуют негативные отчеты по итогам IPO российских риелторских и девелоперских компаний, проведенных после кризиса - почти у всех компаний акции торговались ниже их оценочной стоимости.

Кроме того, по словам эксперта, результаты размещения акций российских девелоперских компаний крайне негативны - практически все торгуются существенно ниже цены размещения, причем в большинстве случаев - в разы.

"Более того, акции почти у всех компаний сейчас торгуются ниже стоимости их чистых активов, в то время как до 2008 года они торговались с премией", - указывает Акрамовский.

Из всех IPO, проведенных российскими компаниями рынка недвижимости, эксперт смог назвать более-менее удачным для инвесторов только одно - размещение акций компании "Эталон".

По мнению Акрамовского, O1 Properties придется дать инвесторам некоторый дисконт.

"Даже наличие готовых бизнес-центров в портфеле компании не отобьет желание инвесторов получить большую доходность. Если компания не даст дисконт при размещении к стоимости уже торгующихся компаний то, вероятнее всего, IPO не будет успешным", - отмечает эксперт.

## Готовый продукт

В свою очередь директор департамента оценки и консалтинга Colliers International Татьяна Тикова указывает, что подготовка компании к размещению акций займет не менее полугода, а значит момент выхода на IPO - осень.

"В стандартной ситуации это хорошее время для выхода, однако какой будет осень в этом году, сказать сложно", - говорит эксперт.

Она считает, что успешность IPO компании O1 Properties будет зависеть от общеэкономической ситуации.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

В то же время директор отдела оценки консалтинговой компании Knight Frank Ольга Кочетова полагает, что момент для размещения акций выбран удачный - рынки восстанавливаются после кризиса, инвесторы начинают искать объекты, компании для инвестирования средств.

Как бы то ни было, по мнению экспертов, среди российских игроков рынка недвижимости O1 Properties на сегодняшний день является одной из наиболее подготовленных для проведения IPO компаний.

Собеседники агентства отмечают качество портфеля проектов компании, который преимущественно состоит из офисных центров класса А в Москве.

"O1 Properties имеет ясный фокус на рынке офисов, причем в ее портфеле почти нет девелоперских проектов, в основном в него входят готовые функционирующие объекты", - утверждает начальник отдела финансовых рынков и инвестиций Jones Lang LaSalle Том Девоншир-Гриффин.

Тикова в свою очередь обращает внимание, на то, что у компании есть не только действующие стабильные активы, которые приносят доход ("Фабрика Станиславского", "Кругозор", "Лефортово"), но и вновь приобретенные активы, развитие которых обеспечит прирост стоимости в будущем для владельцев компании.

Как уточняет директор отдела стратегического консалтинга и оценки CBRE Яна Кузина, кроме торговой недвижимости, именно офисы класса А в Москве и Санкт-Петербурге хотят покупать инвесторы.

В то же время Кузина видит в фокусировании O1 Properties исключительно на офисах и минусы.

"Отсутствие диверсификации - это некоторый риск. Кроме того, офисы подвержены волатильности, на этом секторе недвижимости сказывается любой кризис", - поясняет она.

Борис Минц еще в 2010 году начал скупать объекты недвижимости в Москве. Его самым крупным приобретением стала покупка одного строящегося офисного проекта и пяти готовых общей площадью 260 тысяч квадратных метров у компании Horus Capital. Сумма сделки оценивалась примерно в 800-900 миллионов долларов.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Тогда же была создана компания O1 Properties, принадлежащая бизнесмену на 100%. Сейчас портфель компании включает восемь действующих бизнес-центров класса А и В общей арендуемой площадью около 321 тысячи квадратных метров, а также два девелоперских проекта.

Согласно оценке компании Cushman & Wakefield, рыночная стоимость портфеля компании на 31 декабря 2011 года составила 2,1 миллиарда долларов.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ВЛОЖЕНИЯ В ПАРЛАМЕНТСКИЙ ЦЕНТР В «НОВОЙ» МОСКВЕ МОГУТ ДОСТИЧЬ \$0,5-1 МЛРД.**

Инвестиции в строительство парламентского центра на присоединяемых к Москве территориях могут составить от 500 миллионов долларов до 1 миллиарда долларов, считают эксперты, опрошенные РИА Новости.

Ранее в интервью "Российской газете" депутат Госдумы и глава комиссии по возведению парламентского центра Владимир Ресин рассказал, что "на примете" под парламентский центр есть пять площадок, но ему больше всего нравится участок неподалеку от поселка Коммунарка в Ленинском районе. Одним из главных преимуществ этого места, по его словам, является близость к Москве (10 километров от МКАД).

Как уточнил бывший глава столичного стройкомплекса, площадь парламентского центра, по предварительным подсчетам, может составить 266 тысяч квадратных метров, а для его возведения потребуется около 6 гектаров земли. Еще около 35-40 гектаров необходимо для вспомогательных зданий, причем для их возведения могут привлечь инвесторов.

В свою очередь, по подсчетам директора департамента оценки и консалтинга компании Colliers International Татьяны Тиковой, на строительство парламентского центра площадью 266 тысяч квадратных метров нужно примерно 500 миллионов долларов без учета стоимости земли.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Немного выше оценка возможных затрат у директора отдела стратегического консалтинга и оценки CBRE Яны Кузиной - 600-700 миллионов долларов.

А руководитель отдела оценки Cushman & Wakefield Константин Лебедев считает, что, с учетом затрат на землю, инвестиции в новый центр для Госдумы и Совета Федерации будут колебаться от 800 миллионов долларов до 1 миллиарда долларов.

В целом эксперты положительно относятся к идее строительства парламентского центра рядом с Коммунаркой, считая одним из главных преимуществ этой площадки ее близость к МКАД.

"За пределами Москвы это одна из наиболее удобных площадок", - говорит Кузина.

А Лебедев вообще не видит других мест в Подмосковье, где можно было бы построить этот объект.

"Где еще можно разместить парламентский центр? На западе все перегружено, рынок недвижимости перегрет - на Рублевке земля стоит очень дорого", - говорит он.

В то же время собеседники агентства подчеркивают, что основной проблемой проекта станет строительство инженерной и транспортной инфраструктуры.

"Коммунарка - новый, активно застраиваемый, но пока не развитый район, поэтому на этой территории легко найти подходящий для парламентского центра участок, однако развитие транспортной инфраструктуры потребует значительных затрат", - указывает генеральный директор "Абсолют Недвижимость" Андрей Титюник.

Он напоминает, что как раз на съезде к поселку расположен центральный офис компании "Газпром Регионгаз" (поселок Газопровод).

"Если парламентский центр действительно решат строить около Коммунарки, автомобильный трафик в этом направлении еще больше увеличится. Правительству нужно будет сделать грамотную развязку, расширить дорогу, ведущую в Коммунарку, и построить подъездные пути к будущему парламентскому центру, иначе на съезде с Калужского шоссе образуется очередной транспортный коллапс", - предупреждает эксперт.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Решение транспортной проблемы, по мнению экспертов, станет также важным фактором для того, чтобы к проекту проявили интерес инвесторы.

"Инвесторам будет, безусловно, интересен этот проект, но для этого он должен быть обеспечен транспортной инфраструктурой, в частности, метро", - уверена Кузина.

Не сомневается в заинтересованности частных компаний в участии в проекте парламентского центра и председатель совета директоров ГК "МИЦ" Андрей Рябинский.

"Привлечь инвесторов в реализацию проекта абсолютно реально. С учетом обеспечения необходимой инфраструктуры потенциального проекта инвесторам это будет интересно", - заверяет он.

Титюник же увязывает привлекательность проекта для инвесторов с условиями, на которых их будут приглашать в него.

"Участие в строительстве парламентского центра будет интересным для инвесторов, если взамен им, например, выделяют хорошие участки для реализации проектов коммерческой и жилой недвижимости", - говорит он.

Президент Дмитрий Медведев поручил к 9 июля 2012 года представить предложения по переезду государственных органов на территорию, присоединяемую к Москве. Передислоцировать, в частности, предполагается Совет Федерации и Госдуму, федеральные органы исполнительной власти, администрацию Кремля, аппарат правительства РФ, Генпрокуратуру РФ, Следственный комитет РФ, Счетную палату, Высший Арбитражный Суд РФ, Верховный Суд РФ.

Позднее помощник президента РФ Аркадий Дворкович уточнил, что переезда госорганов в "новую" Москву не стоит ожидать раньше 2014 года. При этом, по его словам, строительство новых объектов для переезжающих в "новую Москву" органов федеральной власти будет финансировать за счет продажи зданий, который они занимают сейчас.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Retail

### KESKO СОБРАЛАСЬ В СУПЕРМАРКЕТ

Финский ритейлер Kesko приведет в Россию сразу две продуктовые сети: помимо гипермаркетов K-citymarket компания с 2013 года собирается открывать в Москве и Санкт-Петербурге супермаркеты под маркой K-supermarket площадью до 1,5 тыс. кв. м.

О том, что Kesko хочет открывать супермаркеты в Москве, Санкт-Петербурге и соответствующих областях, "Ъ" рассказали консультанты по торговой недвижимости. Ритейлера интересуют помещения на условиях аренды площадью до 1,5 тыс. кв. м. Первые магазины этого формата Kesko планирует открыть в 2013 году, отмечают они. "Сейчас финны разрабатывают стратегию по развитию малого формата магазинов, план по количеству открытий находится еще в процессе обсуждения", — рассказывает собеседник на рынке недвижимости. Ему также известно, что Kesko собирается открывать точки в ценовой категории "средний плюс" — аналог своих супермаркетов в Европе, которые работают под брендом K-supermarket.

Согласно данным Роспатента, марка K-supermarket была зарегистрирована в России холдинговой компанией Kesko Oyj в октябре 2009 года по 13 классам МКТУ. Гендиректор ООО "Кеско Фуд Рус", которое занимается продуктовым бизнесом Kesko в России, Олег Буяльский был недоступен для комментариев в пятницу. В головном офисе Kesko на запрос "Ъ" не ответили.

Холдинговая компания Kesko Oyj владеет около 2 тыс. магазинов в Скандинавии и Прибалтике, России и Белоруссии. Открывает магазины одежды и спортивных товаров (Intersport и Budget Sport), товаров для дома и ремонта (K-Rauta, Rautia, K-maatalous, Byggmakker, Senukai и OMA), а также продает легковые автомобили Volkswagen, Audi и Seat. В продуктовый бизнес входят гипермаркеты K-citymarket, супермаркеты K-supermarket, магазины у дома K-market и K-extra. В России Kesko принадлежит 50 магазинов стройматериалов K-Rauta. Чистые продажи в 2011 году — €9,46 млрд (\$12,2 млрд по среднему курсу за 2011 год).

Kesko обнародовала планы самостоятельно открывать продуктовые магазины в России год назад. До этого ритейлер искал активы для покупки: в частности в 2008 году компания претендовала на гипермаркеты "Лента", владельцы которых впоследствии отказались от идеи

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

сделки со стратегом. В апреле 2011 года председатель совета директоров Kesko Матти Халмесмяки заявил, что в 2012-2013 годах группа рассчитывает открыть четыре продуктовых гипермаркета в России — два в Санкт-Петербурге или Ленинградской области и два в Московском регионе. До 2015 года Kesko планировала инвестировать в создание продуктовой сети в России около €300 млн (\$393 млн по курсу ЦБ на пятницу). Выручка открытых самостоятельно магазинов должна дорасти к этому времени до €500 млн (более \$650 млн). Возглавить новое направление Kesko пригласила бывшего члена совета директоров компании "Ашан Россия" и операционного директора сети гипермаркетов "Лента" Олега Буяльского.

Решение вывести сразу два формата логично, считает региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. Мультиформатность снижает риски для иностранных игроков, объясняет она. Супермаркеты, например, можно развивать быстрее и дешевле, чем гипермаркеты: по оценкам Colliers International, средняя стоимость аренды за 1 кв. м торговой недвижимости в год в этих регионах может стоить \$300-700, оборудование и подготовка помещения к открытию может обойтись еще в \$1,5-2 млн, оценили в X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и т. д.). Строительство гипермаркета обойдется дороже — от \$20 млн в зависимости от площади (как правило, занимают до 13 тыс. кв. м).

В 2011 году оборот продуктовой розницы в Москве и Петербурге составлял \$57,1 млрд и \$10 млрд соответственно, по данным X5. При этом на сетевые супермаркеты и гипермаркеты пока приходится немного: менее 20% продаж в Москве (около \$11 млрд) и 28% в Санкт-Петербурге (\$2,8 млрд).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПРОСТАИВАЮТ

В первом квартале в Москве не открылось ни одного торгового центра, следует из отчета Colliers International. Заработали всего два объекта, но их ввод был перенесен с 2011 года: торговая галерея гостиницы «Москва» и ТЦ EGO mall. Jones Lang LaSalle отмечает, что в первом квартале официально заработал только «Витте Молл» в Южном Бутово.

Консультанты по-разному считают объекты — по дате открытия и заполняемости арендаторами, могут быть также границы по размеру центров. «Витте Молл» официально открылся в декабре

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

прошлого года, но тогда в нем работал только один магазин сети «О`Кей», остальные площади сдавались уже в начале 2012 года.

Тем не менее показатель ввода торговых площадей в первом квартале 2012 года стал одним из самых низких за аналогичные периоды прошедших шести лет, утверждают аналитики JLS.

Меньше торговых центров было запущено только в начале 2010 года — тогда объем введенных площадей составил 20 тыс. кв. м. В первом квартале прошлого года этот показатель был на уровне 114 тыс. кв. м. Сейчас общий объем рынка качественных торговых площадей Москвы составляет 3,18 млн кв. м.

Низкий объем введенных ТЦ, ограниченное предложение площадей в действующих и высокий спрос со стороны ритейлеров приведут к сокращению объема вакантных помещений в Москве. По словам руководителя направления аналитики рынков торговой недвижимости и инвестиций Jones Lang LaSalle Олеси Дзюбы, в этом году объем свободных помещений в торговых центрах останется на уровне 3% (соответствует показателю по итогам первого квартала), а в 2013-м снизится до 2%. По прогнозу JLS, всего в текущем году в Москве будет введено около 215 тыс. кв. м торговых площадей, это на 70% больше, чем по итогам 2011 года.

Но открытие ряда объектов может быть перенесено. Сейчас построены и ждут запуска торговые центры «Калейдоскоп», «Парус», «Отрада». На стадии активного строительства находятся проекты группы «Ташир» в Марьиной Роще и на Ленинском проспекте, ТЦ «Гудзон», вторая очередь торгового центра «Город» на Рязанском проспекте).

Активность строительства торговых центров в регионах гораздо выше, отмечают эксперты Colliers International. В России, без учета Москвы, в первом квартале 2012 года было открыто семь торговых центров общей площадью 330 тыс. кв. м (арендопригодная площадь — 195,7 кв. м). Это на 36% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Больше половины торговых центров было открыто в городах-миллионниках (83% всего нового предложения арендопригодной площади). До конца года планируется к открытию более 40 торговых центров общей площадью свыше 2,7 млн кв. м. Но общий объем предложения в регионах, по оценкам Colliers, может быть меньше из-за переносов сроков открытия на 2013 год.

Новой тенденцией для российского рынка торговой недвижимости в этом году станут торговые центры в формате аутлет. В этом году запланированы к открытию Vnukovo Outlet Village, Outlet Village Belaya Dacha и Fashion House Moscow. На стадии строительства и проектирования в

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

России находятся 14 аутлетов общей арендопригодной площадью почти 350 тыс. кв. м: четыре в Москве, три в Санкт-Петербурге и по одному в Екатеринбурге, Казани, Челябинске, Нижнем Новгороде, Омске, Новосибирске, Перми (проекты компании Fashion House Group).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## КАК ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОИТЬ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С АРЕНДАТОРАМИ В АУТЛЕТАХ?

**Татьяна Ключинская, региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International**

2012 год должен стать знаковым для российского рынка торговой недвижимости. До конца года в Москве планируется открытие нескольких торговых центров нового для России формата – аутлет. На Киевском шоссе появится Vnukovo Outlet Village, в Котельниках – Outlet Village Belaya Dacha, а на севере на Ленинградском шоссе – аутлет Fashion House Moscow.

Проекты аутлетов есть и в других городах. В Санкт-Петербурге на сегодняшний день заявлены три проекта: Fashion House Outlet, Outlet Village Pulkovo и аутлет «Уткина Заводь». Планы по строительству торговых центров данного формата есть и в других городах: Екатеринбурге, Казани, Челябинске, Нижнем Новгороде, Омске, Новосибирске и Перми. Всего в России на данный момент на стадии строительства и проектирования находятся 14 аутлетов общей арендопригодной площадью почти 350 000 кв. м.

В отличие от существующих дисконтных магазинов и торговых центров, позиционирующих себя как аутлет центры, концепция выходящих на рынок аутлетов будет максимально приближена к западным стандартам данного формата. Особенности проектов являются их расположение за городом, отсутствие крупных якорных арендаторов, отсутствие или минимальный уровень развлекательной составляющей. В проектах, выходящих в концепции Village, предусмотрена и уникальная архитектурная составляющая. Аутлет стилизован под торговые улочки под открытым небом с отдельным входом для каждого магазина.

Аутлеты отличаются от классических торговых центров еще и с точки зрения договорных отношений. Можно выделить следующие ключевые особенности:

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Особенности коммерческих условий:

- В аутлетах принята схема арендной платы в виде процента с оборота, но не ниже установленного уровня. Такая схема расчетов предусмотрена для всех арендаторов. Размер процента определяется индивидуально в зависимости от профиля ритейлера и арендуемой площади. При этом процент с оборота ниже, чем в классических торговых центрах, на 20-40%. Это связано с тем, что в аутлете продаются товары со скидкой, как правило, от 30% до 70%, что существенно снижает маржинальность по сравнению с магазинами в классическом [торговом центре](#). Процент с оборота в российских аутлетах, в среднем, сопоставим по уровню с европейскими аналогами.

- Почему при брокеридже аутлетов применяют именно эту схему? Ответ прост: аутлеты являются центром целевой покупки. Люди посещают аутлеты реже, чем классические торговые центры, однако количество покупок и их общая стоимость в аутлетах, как правило, выше. До 90% посетителей являются покупателями. Высокий удельный оборот арендаторов позволяет девелоперам получать дополнительную прибыль.

- Однако не все российские компании привыкли работать по такой схеме. Уплата процента с оборота предполагает полную прозрачность в раскрытии информации по выручке. За предоставление ложных данных в договорах, как правило, предусматриваются большие штрафы вплоть до выхода из проекта.

- Ставки в аутлетах уступают по размеру ставкам в ТЦ классического формата в среднем на 20-40%. Однако в России они выше, чем на Западе. Это обусловлено высоким уровнем цен на московском рынке, а также близостью московских аутлетов к городу и, соответственно, большей стоимостью земли.

## Особенности маркетинговой политики:

- Одним из главных вопросов, волнующих арендаторов, является маркетинговая политика аутлета. Круг потенциальных посетителей аутлетов уже, чем у классических торговых центров. Основной целевой аудиторией аутлетов являются люди в возрасте от 20 до 45 лет с доходом среднего уровня. Это люди, которые неплохо разбираются в моде, любят стильно и со вкусом одеваться, при этом не переплачивая. Распределение потенциальных посетителей по половому признаку приблизительно такое же, как и в классических ТЦ – 70/30 (женщины/мужчины). Также в аутлетах представлены коллекции для детей.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

- В рекламной стратегии аутлетов предусмотрен более индивидуальный подход к покупателям. Помимо традиционных каналов продвижения, таких как наружная реклама, реклама в метро, на радио и телевидении, особое значение придается развитию программ лояльности покупателей. Иногда обязательства арендаторов по участию в данных программах прописываются в договоре. Особое внимание к продвижению аутлетов обусловлено еще и тем, что это новый для России формат. Необходимо не только привлечь посетителей, но и объяснить им, что их ждет, в чем отличия от привычных торговых центров.

## **Особенности операционных расходов:**

- Операционные расходы в аутлетах и классических торговых центрах сопоставимы по размеру. Однако разница состоит в структуре распределения затрат. Это связано с архитектурными особенностями торговых центров. Так как Outlet Village представляет собой открытый торговый центр, то расходы на электричество, вентиляцию, отопление будут ниже, чем в классическом ТЦ. При этом увеличиваются затраты на благоустройство и уборку общественных зон. Одна из больших статей затрат в зимнее время – уборка и вывоз снега. Другие статьи расходов, такие как охрана, вывоз мусора, примерно одинаковы для обоих форматов.

Одной из главных отличительных черт аутлетов является усиленная роль управляющей компании, которая имеет расширенные полномочия.

Так, управляющая компания строго следит за коллекциями, которые выставляют ритейлеры. Отслеживается доля специальных коллекций для аутлетов, наличие товара. Управляющие компании проводят аудит и проверяют наличие скидок. В магазинах люксовых брендов в сегменте аксессуаров (часы, ювелирные изделия) скидки могут быть меньше. Ритейлерам в аутлетах запрещено продавать коллекции по регулярной цене.

Очень тщательно управляющие компании следят и за внешним видом магазинов. Помимо оформления витрин, большое внимание уделяется уборке общественных зон и внешнему виду фасадов.

В заключении хочется отметить, что договор аренды в аутлете и в классическом торговом центре по многим пунктам пересекаются. Условия схожи в части срока аренды, условий вхождения в проект и условий индексации. Однако в аутлетах есть своя специфика: расширенные полномочия управляющей компании, более жесткие требования к ассортименту и

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

ценовой политике магазинов, схема аренды в виде процента с оборота, усиленная маркетинговая политика, иная структура операционных расходов.

◆ [arendator.ru](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Industrial

### ПРОИЗВОДИТЕЛИ СКЛАДИРУЮТСЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТОЛИЦЫ

В I квартале 2012 года ряд крупных ритейлеров, производителей товаров и логистических операторов приняли решение о строительстве и аренде складских комплексов в регионах РФ. Так, концерн Bosch открыл собственный склад в Новосибирске, торговый оператор «Магнит» задействовал распределительный центр в городе Лермонтове Ставропольского края, а химическая компания Henkel планирует построить логистический комплекс на территории своего завода в Перми.

— В других регионах девелоперы более активны, чем в московском. В этом году планируется построить два логистических центра в Челябинске, а в марте началось строительство логистических центров в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Новгородской области, Ставрополе, Нижнем Новгороде, во Владимирской и Орловской областях, — рассказали в компании Praedium Oncor International.

Львиная доля сделок сегодня приходится на Северную столицу. Так, к примеру, транспортная компания Major в рамках расширения арендовала 30 тыс. кв. м в Санкт-Петербургском терминальном комплексе, MAN Truck & Bus AG взяла в аренду 20 тыс. кв. м в комплексе «Юнипарк», а компания «Марвел-Дистрибуция» заняла 14 тыс. кв. м складских и офисных помещений в логистическом парке «Шушары».

В столичном регионе, по прогнозам экспертов, в этом году будет введено 700–800 тыс. кв. м новых складов, что в 1,5–2 раза превышает показатель 2011 года. Как сообщили в компании Jones Lang La Salle, в 2012 году в Подмоскovie появятся складские комплексы ПНК «Внуково» (253 тыс. кв. м, девелопер — ПНК-Групп), «МЛП Подольск 2» (80 тыс. кв. м, МЛП), «ЛП Дмитров» (60 тыс. кв. м, Ghelamco), «Внуково Логистик» (55 тыс. кв. м, «Внуково Логистик»), «Южные Врата 2» (51 тыс. кв. м, Radius Group), «ЛТ Климовск 3» (47 тыс. кв. м, Raven Russia), а также новые строения комплекса «Быково» (95 тыс. кв. м, «Инфрастрой Быково»).

В компании отметили, что за первые три месяца 2012 года в Московском регионе было введено около 43,5 тыс. кв. м новых складских площадей, что в два раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Данные консалтинговых компаний вместе с тем разнятся. В Knight Frank



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

говорят, что в I квартале было построено 105 тыс. кв. м складов. А по данным Colliers International, этот показатель в два раза больше — 235 тыс. кв. м. Как отметили в пресс-службе Jones Lang LaSalle, такая разница в подсчетах связана с тем, что некоторые объекты, сданные в эксплуатацию в декабре прошлого года, попали в «посленовогодние» списки.

Аналитики отмечают, что большая часть новых площадей в столице уже сдана в аренду или продана. К концу года доля свободных складов не превысит 3% от общего количества.

По словам Ильи Выдумкина, руководителя направления аналитики складской недвижимости Jones Lang LaSalle, дефицит существующих площадей приводит к тому, что единственным выходом для арендаторов является схема строительства под заказчика (built-to-suit).

— Девелоперы предлагают арендаторам и покупателям площадки на ранней стадии строительства, снижая таким образом общие риски проекта. В I квартале доля таких сделок в общем спросе составила 82%, — говорит он.

**В I квартале ставки аренды не изменились и остались на уровне \$135 за 1 кв. м в год на объекты класса А и \$120 за кв. м в год — в классе В, сообщили в Colliers International.**

— На территории всего Московского региона в ближайшем квартале мы не ожидаем значительных изменений коммерческих условий аренды или продажи: к концу года предлагаемые ставки аренды на склады класса А составят \$130–140 за 1 кв. м в год. Мы также не ожидаем изменений доходности складских объектов: ставки капитализации останутся на уровне показателей 2011 года, — отметили в Knight Frank.

◆ [Известия](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Regions

### ПЕТЕРБУРГСКИЙ РИТЕЙЛ «КОКЕТНИЧАЕТ» С ЕВРОПОЙ

Ритейлеры готовятся к вступлению страны в ВТО и уже начали борьбу за право представлять россиянам ранее неизвестные европейские бренды. Ставки высоки: «неперестроившиеся» торговые точки обречены на постепенное вымирание.

Грядущее вступление России в ВТО подталкивает сетевую торговлю в Петербурге оперативнее экспериментировать с новыми форматами. Петербуржцам, помимо уже известных «гипермаркетов», «торгово-развлекательных комплексов», «магазинов у дома» и проч. в скором будущем доведется познакомиться с форматами «аутлет», «ритейл парк» и Lifestyle.

#### Сказка о тройке

Начало нынешнего года прошло под давлением угрозы второй волны мирового финансового кризиса. Это сказывалось даже на более-менее благополучном строительном рынке и, конечно, на рынке торговой недвижимости. Так, за первый квартал 2012 года в Петербурге не было введено в эксплуатацию ни одного нового крупного торгового объекта. Большинство девелоперов перенесли ввод в эксплуатацию или открытие своих объектов на второе полугодие.

При этом заполняемость уже существующих площадок довольно высока. Пустует всего 4,3% (самые неудобные помещения). Более того, эксперты консалтинговой компании Jones Lang LaSalle прогнозируют нарастание дефицита торговых площадей в течение всего 2012 года, так что арендаторы будут разбирать и малопривлекательные объекты.

Да и сами торговые операторы не демонстрируют склонности откладывать шаги по собственному развитию на будущее. В сфере городской торговой недвижимости специалисты компании Knight Frank выделяют три ключевых события первого квартала нынешнего года.

Во-первых, открытие третьего в городе [аквапарка](#) площадью около 25 тыс. кв. м в составе многофункционального комплекса Piterland (Приморский пр., 72). «Это одновременно и крупнейшая в городе развлекательная функция при торговом комплексе, и крупнейший в городе

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

аквапарк: его вместимость составляет около 2 тысяч человек одновременно, в то время как максимальный аналогичный показатель у ближайших конкурентов – около тысячи человек», – уточняют в Knight Frank. Правда, опять же открытие торговой части проекта общей площадью порядка 35 тыс. кв. м запланировано на второй квартал этого года.

Во-вторых, после реконструкции открылась часть «Дома торгового товарищества «Братья Елисеевы»» площадью около тысячи кв. м, (торговый зал и два ресторана), и теперь решается, какие объекты разместятся на остальных девяти тыс. кв. м здания.

В третьих, были завершены несколько крупных инвестиционных сделок. Это прежде всего выкуп компанией «Галс-Девелопмент» 50% доли комплекса ТРК «Лето» (Пулковское ш., 25, к. 1) у французской компании Apsys Group. И приобретение фондом Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF) одного из крупнейших ТРК города – Galeria (Лиговский пр., 30, лит. А).

## Суэта вокруг дивана

Повышенная активность операторов сетевого ритейла имеет свою подоплеку. Этим летом Россия вступает в ВТО. В страну хлынут бренды, до сих пор в силу разных причин незнакомые российскому потребителю, но подкрепляемые колоссальными рекламными бюджетами. Соответственно конкурентная борьба будет происходить в двух плоскостях. Между товарами и между торговыми площадками, претендующими на право эти товары представлять.

Таким образом, во втором квартале активность ритейлеров будет только возрастать. И не менее знаковые, чем в первом квартале, события уже происходят.

Например, начал операцию по кардинальной смене имиджа многофункциональный комплекс «Толстой Сквер» (ул. Льва Толстого, 9). До настоящего времени, как отмечает один из «жильцов» здания, директор театра «Лицедеи» Виктор Соловьев, размещенные здесь супердорогие магазины (например, продающие диваны по \$60 тыс.) привлекали крайне мало посетителей, и здание, по сути, пустовало.

Теперь ставка будет сделана на более «демократичных» арендаторов. Находящаяся в здании венская кофейня «вырастет» по площади вдвое. Офисные площади, как и театр «Лицедеи», сохранятся, но в здании «поселится» супермаркет премиум-класса «Лэнд», а большую часть третьего этажа займет недорогой ресторан. Но, главное, комплекс прирастет автомобильной парковкой на 200-250 машино-мест.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

При этом, как заявил гендиректор управляющей компании «Толстой Сквер» Сергей Вдонин, реконцепция прежде всего касается торговых площадей. Пул арендаторов на 20 тысяч арендопригодных квадратных метрах сменится на 90%. Вдонин рассчитывает на 6-7 тысяч посетителей в день, но при этом готов к пиковой нагрузке в 13 тысяч человек.

Но главное в событии – даже не поименный состав новых арендаторов, а концептуальный подход к их подбору. С подачи консалтинговой компании S.A.Ricci при реконцепции выбрана идеология Lifestyle, когда ни одно из направлений не доминирует. Офисные площади, ресторан, рекреационная зона, торговые площади и всемирно известный театр «Лицедеи» не довлеют друг над другом, а дополняют, позволяя посетителю комфортно провести в здании несколько часов.

То есть в свете скорого вступления в ВТО избран формат, аналоги которого скорее найдешь в Европе, чем в России. Не случайно профильные эксперты достаточно единодушно отмечают, что в развитии ритейла Россия идет по западному пути с отставанием в несколько лет, но вступление в ВТО этот процесс подстегнет.

И, кстати, «говорящим» оказывается выбор в качестве «якорного» арендатора именно сети «Лэнд». Ведь как раз эта сеть и известна высокой долей импортных продуктов, более ни в каких других торговых сетях по стране не представленных. Иначе говоря, эксклюзивной базой импортеров.

## **Понедельник начинается в субботу**

Правда, здесь интерес обоюдосторонний. «Почти год мы искали удобную площадку в Петроградском районе, и так совпало, что нам предложили площади в этом многофункциональном комплексе», – рассказывает генеральный директор сети Илья Штром. И это уже седьмой супермаркет «Лэнд» в городе. Проще говоря, открытие своей седьмой площадки сеть «Лэнд» буквально приурочивает к вступлению России в ВТО.

Также близки к началу реализации планы других девелоперов. Как признался Штром, он вскоре ожидает появления в Петербурге магазинов своих ближайших конкурентов – сети «Азбука вкуса» и «Зеленый перекресток».

Справедливости ради следует отметить, что строители в стороне от описываемых процессов не останутся. В первом квартале этого года стартовали новые проекты как российских, так и зарубежных сетевых торговых операторов. Уже до конца года надеется достроить гипермаркет

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

под брендом K-citymarket на участке площадью около шести га на пересечении Пискаревского пр. и пр. Непокоренных финская компания Kesko. «Запланированы открытия гипермаркетов «О'Кей», «Лента» и «Магнит». «Причем последний торговый оператор сделал ставку на строительство гипермаркетов в Ленинградской области, – напоминают в Knight Frank. – В итоге до конца года запланированы к открытию порядка 13 крупноформатных торговых объектов или около 252 тыс. кв. м арендопригодных торговых площадей».

Лишним подтверждением развития российского ритейла по западному пути служит приход в страну не только Lifestyle, но и других, опробованных в Европе форматов.

Так, согласно исследованию консалтинговой компании Colliers International, в этом году в России должны появиться первые торговые центры в формате аутлет – магазины розничной торговли, в которых представлены вещи с фабричных складов по оптовой цене. Сейчас в стране строятся 14 таких магазинов, три из них – в Петербурге (Fashion House Санкт-Петербург, Outlet Village Pulkovo и «Уткина Заводь»). На очереди формат ритейл парков. Как подсчитали в Colliers International, сейчас в стадии проектирования и строительства в России находятся около 20 таких проектов.

Между тем, в последнюю пару-тройку недель представители российских финансовых кругов заговорили об уменьшении кризисных ожиданий. А это значит, что в свете вступления в ВТО накал конкурентной борьбы в ритейле окажется выше, чем предполагалось еще пару месяцев назад.

Для рядовых граждан эти тенденции несут положительный характер. ВТО предполагает более либеральные условия поступления импортных продуктов на наш рынок. А усиление конкурентной борьбы между торговыми сетями обещает лишние бонусы покупателям.

Но особо обольщаться не стоит. Реальное снижение розничных цен на импорт будет незначительным, если вообще произойдет.

◆ [bn.ru](http://bn.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## БЕЛОРУССКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МОДНОГО ШОПИНГА ОПЯТЬ В ТУМАНЕ

Давно ожидаемого прорыва на белорусский рынок мировых модных брендов в прошлом году так и не случилось. И не только в кризисе дело – статистика свидетельствует, что в Вильнюсе, основном шопинговом месте для белорусов, тратить меньше они не стали. Активно строятся и торговые центры. Несколько "монстров" ритейла будут сданы уже в нынешнем году. Когда же белорусские покупатели смогут тратить деньги на родине?

### Было бы что тратить...

На удивление мало специалисты этой индустрии говорят о прошедшем кризисе. "Девальвация ударила по кошелькам потребителей и планам ритейлеров. Те, кто работали в формате дискаунтеров оказались в выигрыше – это и продовольствия и одежды касается, - рассказал глава белорусского представительства международной консалтинговой компании Colliers International **Андрей Алешкин**. - При этом, общаясь с прибалтийскими коллегами, мы видим, что за fashion как ездили в Акрополис и Озас со средним чеком 1000 евро, так и ездят. Ничего не изменилось".

Подтверждает эту оценку и статистика по чекам tax free, которые любители крупных покупок за границей активно используют. Как сообщили TUT.BY в компании **Global Blue Lithuania**, количество заполненных белорусами форм для возврата уплаченного в Литве НДС в кризисном 2011-м году выросло сразу на 90,9% при том, что в предыдущие годы прирост был куда скромнее (+30,2% в 2010-м и +49,6% в 2009-м). При этом и покупать меньше белорусы не стали: средний чек при покупках в Литве снизился всего на 1% до 772 лит (225 евро).

Интересы и предпочтения белорусских покупателей в Литве также сильно не поменялись. Белорусы не жалели средств на одежду и обувь (судя по чекам tax free, на этот сегмент пришлось более половины расходов). Несколько выросла доля покупок в соседней стране автомобилей и автоаксессуаров (доля этих чеков - 9,5% против прежних 6,5%), а также электроники и бытовой техники. А вот доля парфюмерии и косметики снизилась (5% против 5,6%).

Так что или доходы любителей зарубежного шопинга пострадали незначительно, или сэкономить они решили на чем-то другом.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

## Планов громадье

Наличия покупателей с подходящими кошельками еще не достаточно, чтобы в Беларусь устремились модные марки. Им нужны площади. "Опрос российских и иностранных фэшн-ритейлеров показал, что заинтересованы многие. Есть планы по приходу в Беларусь "М-Видео", по расширению "Спортмастера". Но все понимаем – ради одного магазина развиваться неинтересно – не сделаешь логистику, не сделаешь экономику. Должна выстраиваться четкая концепция развития сети. Это же касается и мелких фэшн-операторов, интересующихся Беларусью, в частности, российских (Кира Пластинина и другие)", - констатировал Андрей Алешкин.

Прирост торговых площадей в 2011 году был большой - введено 75 тысяч квадратов. Однако есть неприятные нюансы. В 2011 году, как и прежде, доминировали объекты устаревших концепций, которые можно отнести к торговым центрам первого-второго поколений. Они рассчитаны на организацию павильонов мелкой нарезки. При этом в ряде объектов небольшие площади проданы многочисленным собственникам на стадии строительства.

### Торговые объекты, введенные в 2011 году

Название	Адрес	GLA, кв.м	Якорный арендатор	Девелопер
Автоград	ул. Тимирязева, 114	15 200	-	Hyundai AutoGrad
Гиппо	ул. Горецкого, 2	14 000	Гиппо	БелВиллесден
Кольцо	ул. Меньковский тракт, 2	13 600	-	Ростэм
Новая Европа	ул. Сурганова, 57б	12 000	-	Рубироуз Инт.
Би-Март	пр. Независимости, 171	5 200	Би-Март	Ставком
АвтоКит	ул. Лещинского, 14а	5 000	-	ММК Инвест
Гиппо	ул. Городецкая, 30	4 200	Гиппо	БелВиллесден
На Сухаревской	ул. Сухаревская, 6	3 000	Торба	Даймондфрут
Виталюр	ул. Казимировская, 35	2 000	Виталюр	Виталюр
БелМаркет	ул. Александрова, 15	1 200	БелМаркет	А-100 Девелопмент
Всего		75 400		

"К сожалению, из года в год я отмечаю, что мы по-прежнему развиваем в Беларуси долегие проекты. Причины понятны – дорогие деньги, отсутствие у девелоперов перспектив. Но надо понимать, что Минск меняется, и такие проекты просто портят место. Концептуальный проект в

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

единых руках в любом случае будет приспосабливаться к рынку, там будет ротация арендаторов. А объект, который продан в долевку по 30 метров, будет умирать. И архитектура страдает. На таких объектах лишь бы сэкономить", - сетует глава белорусского представительства Colliers.

Дефицит предложения качественных площадей белорусские розничные операторы компенсировали за счет строительства собственных объектов, чем и объясняется высокая активность ритейлеров в девелоперском бизнесе в Минске и Беларуси.

Владельцы продуктовых сетей и в прошлом году, и в нынешнем многие строили весьма активно и под собственные нужды. Среди тех, кто обзавелся новыми площадями, и "Гиппо", и "Би-Март", и "Виталюр". В таблицу, правда, не попал Евроопт. "У компании очень глобальные планы, постоянно открываются новые точки, но гипер в прошлом году не было - открывались более мелкие магазины", - пояснил Алешкин.

"По 2012 году даже страшно смотреть на цифры: 182 тысячи метров заявлено. Причем большая часть из них точно будет введена", - добавил он.

## Торговые центры, запланированные к открытию в 2012 году

Название	Местоположение	GLA, кв.м	Девелопер
Замок	Победителей пр. 65А	39 040	Табак-Инвест
No name	Победителей пр.	33 270	Трайпл
Кольцо [2-я очередь]	Меньковский Тракт ул. 2	24 000	Ростэм
Автовокзал Центральный (рабочее название)	Бобруйская ул. 6	20 400	BNK Engineering
No name [2-я очередь]	Немига ул. 5	9 900	Фарт и В
А-100	Долгиновский тракт ул.	8 350	А-100
Gipro	Янки Лучины ул.	7 000	БелВиллесден
Славянский Квартал	Заславская ул.	6 200	Внешэкономстрой
Виталюр	Жиновича ул.	5 200	Виталюр
Виталюр	Рафиева ул.	5 000	Виталюр
Славянский	Немига ул. 3	5 000	Паркинг
No name	Гамарника ул.	4 900	Ланкорма
Импульс [2-я очередь]	Веры Хоружей ул. 2	4 300	Фарт-Плюс
Торговый ряд [2-я очередь]	Бурдейного ул. 6	4 000	Агросервис-6
АвтоМир	Сырокомлиул.	3 500	ММК-Инвест
Всего		182 560	



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Самые крупные проекты нынешнего года расположены на престижном проспекте Победителей. Тут и "Замок" "Табак-Инвеста", где только сдаваемые в аренду площади составят 39 тысяч метров, и строящийся "Трайплом" торговый центр напротив Минск-Арены. В центре города 20 тысяч метров площадей добавит "Автовокзал Центральный" – "Какие марки – пока сюрприз", - интриговал Алешкин.

## Zara передумала

Впрочем, уже сейчас можно констатировать, что некоторые ожидаемые марки в ближайшее время мы в Минске точно не увидим. В первую очередь, это давно обсуждавшаяся Zara. "Пока не появится, - огорчил Алешкин. - К сожалению, не удалось нам подписать соглашение. Это связано с экономикой, прежде всего. Хотя предварительный договор был согласован. Все их бренды должны были прийти. Не смогли мы их уговорить, убедить. Испанцы читают новости, считают политические риски. Общались с ними уже в этом году: они отмечают, что 2012 год тоже пока не для них. В 2013-м, в середине года, возможно, вопрос прихода в Беларусь рассмотрят снова".

Не появится в ближайшее время на минской кольцевой и долгожданного объекта-киллера (так ласково называют Ikea). "Будем работать в этом направлении", - пообещал глава белорусского Colliers.

Зато есть и большие компании, вроде Mellon Fashion Group, имеющей российские корни и объединяющей 9 брендов, которые готовы и планируют в Беларусь активно заходить. "Им немного сейчас непонятна экономика, но они видят перспективы", - отметил Алешкин.

Он добавил, что в 2013-2015 годах ситуация обещает быть еще интереснее: прирост площадей запланирован на уровне 200 тыс квадратов в год.

Перспективы Colliers обрисовал сдержанно оптимистичные. В ближайшее время можно ожидать завершения ряда проектов формата региональных торговых центров; выхода на рынок иностранных операторов, прежде всего из недовольственных сегментов; активного развития национальных розничных сетей; стабилизации ставок арендной платы.

"А деньги есть, и надо дать им возможность потратить в стране, а не за границей. Как только появятся первые торговые центры с развитыми фэшн-брендами, никто не будет ездить за ними за границу", - резюмировал Алешкин.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

◆ [tut.by](http://tut.by)◆ ◆ [К содержанию](#)

## «ЛЭНД» ВМЕСТО ДЕКОРА

Вместо галереи интерьерных бутиков в МФК «Толстой сквер» разместятся операторы услуг и заведения общепита. Якорным арендатором обновленного комплекса станет супермаркет «Лэнд».

Реконцепция затронет 4500 кв. м площадей, на которых находится галерея интерьерных бутиков Дом декора, говорит Денис Радзимовский, управляющий партнер S. A. Ricci, брокера комплекса. По его словам, целью реконцепции является повышение рентабельности галереи для собственника, интерьерные бутики не стали коммерчески успешными. Гендиректор [УК](#) «Толстой сквер» Сергей Вдонин подтвердил проведение реконцепции, но отказался от подробных комментариев.

Якорным арендатором комплекса станет супермаркет «Лэнд», также там будут аптека, оптика, ресторан, химчистка, из существующих арендаторов останется только 10% наиболее успешных, говорит Радзимовский. Гендиректор «Лэнда» Илья Штром подтвердил, что открытие супермаркета площадью чуть меньше 1000 кв. м в «Толстой сквере» планируется на вторую половину 2012 г. Обновленный комплекс откроется в сентябре 2012 г., окупаемость должна составить не более трех лет, говорит Радзимовский. Инвестиции в реконцепцию он не называет. Рентабельность комплекса планируется увеличить в 3 раза, арендные ставки будут повышены до рыночного уровня, сообщил Радзимовский. Существующий уровень ставок он не называет. «Мебельный салон в «Толстой сквере» был для нас убыточным и закрылся год назад», — говорит сотрудник одного из бывших арендаторов. По его словам, у комплекса была низкая посещаемость, в том числе из-за отсутствия парковки для покупателей. Реконцепция увеличит посещаемость комплекса, рассчитывает представитель Coffeeshop Company, чья кофейня находится в «Толстой сквере».

Сейчас ставки в «Толстой сквере» — около 2500-3000 руб. за 1 кв. м, однако, скорее всего, для интерьерных бутиков есть скидки, говорит Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН. Галерея интерьерных бутиков не самый популярный среди посетителей формат, объясняет она необходимость изменений. Услуги привлекут больше посетителей, считает Лапина. Аудиторию обновленного комплекса составят студенты

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

расположенных поблизости учебных заведений, посетители театра «Лицедееи», который является частью МФК, положительным фактором является и близость метро, говорит Радзимовский.

«Толстой сквер» общей площадью около 23600 кв. м был сдан в 2009 г., около 12000 кв. м в нем занимают офисные помещения класса А, около 2000 кв. м.- театр «Лицедееи». В 2008 г. 13-этажное здание бизнес-центра площадью 6000 кв. м в составе комплекса приобрел под офис банк «ВТБ Северо-Запад».

Удачная реконцепция может значительно увеличить арендный доход собственника, считает гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский. По его словам, такие примеры есть. Арендный доход ТК «Академ-парк», который открылся на месте мебельного центра «Грейт», утроился, но это потребовало значительных инвестиций, рассказал он. При грамотной концепции арендный доход «Толстой сквера» может вырасти на 50%, инвестиции при незначительном изменении комплекса могут составить \$2-3 млн, оценивает Казанский. Дом декора заполнялся по остаточному принципу в кризис считает эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ВЛАДЕЛЕЦ СЕТЕЙ «ВАСАБИ» И «РОЗАРИО» МИХАИЛ МЫШАЛОВ ПРОДАЕТ «ДОМ ТИМОФЕЕВА» НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ**

Владелец сетей «Васаби» и «Розарио» Михаил Мышалов решил расстаться с «Домом Тимофеева» на Невском проспекте, 81. Шестиэтажное строение выставлено на продажу за 220 млн руб. Здание можно приспособить под бутик-отель, представительский офис или жилье, говорят эксперты, однако несмотря на то, что оно не является памятником, новому владельцу все равно придется столкнуться с ограничениями при реализации проекта. Вложения в реконструкцию аналитики оценивают в 4—5 млн долл.

Общая площадь выставленного на продажу здания — 1100 кв. м, однако она может быть увеличена до 1400 кв. м за счет обустройства мансарды и подвала, сообщили в компании АРИН, которая выступает эксклюзивным брокером по продаже объекта. Здание построено архитектором Александром Гемилианом в середине XIX века. Стоимость продажи — 220 млн руб. Генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский оценивает здание в 4—5 тыс. долл. за 1 кв. м (130—160 млн руб.).

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23 апреля, №1(118)

Собственника здания в АРИН не разглашают. Объект принадлежит владельцу сетей ресторанов «Васаби» и «Розарио» Михаилу Мышалову, рассказали РБК daily сразу несколько источников на рынке недвижимости. В ГК «Васаби» информацию не подтверждают, телефон г-на Мышалова вчера не отвечал.

Объект располагается в месте с высокими пешеходными потоками неподалеку от популярных торговых центров «Галерея» и «Стокманн», вблизи от станций метро «Маяковская» и «Площадь Восстания», отмечают в АРИН. Среди возможных функций эксперты называют представительский офис, жилье, бутик-отель, апарт-отель, подчеркивая, однако, что для последних площадь слишком невелика, что скажется на сроках окупаемости. Стоимость реконструкции может составить 4—5 млн долл., полагает заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Михаил Гушин. «Вряд ли данный объект привлечет крупных игроков рынка, скорее, он будет интересен небольшим компаниям или частным инвесторам», — полагает управляющий директор NAI Besag в Санкт-Петербурге Илья Андреев. Он напоминает, что даже если здание не является памятником, оно все равно попадает под охранные ограничения.

◆ [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](#)