

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Office/General

В Европе дорогие офисы дешевеют, а в Москве не хотят

В I квартале 2012 г. в столице было сдано в аренду в 2 раза меньше офисных площадей, чем в IV квартале 2011. Консалтинговые компании объясняют это традиционным мертвым сезоном на рынке офисов, однако признают, что запросы арендаторов изменились.

Борис Минц остался должен Hovus \$56,1 млн

Структуры владельца O1Properties Бориса Минца еще не полностью расплатились за купленные в 2010 г. у Hovus офисные центры, ставшие основой бизнеса O1. \$56,1 млн акционер должен заплатить до конца 2012 г.

«Галс-Девелопмент» купит новые площадки и продаст проекты, чтобы расплатиться с долгами

Девелоперская компания «Галс-девелопмент» ищет новые площадки и продает некоторые проекты, чтобы погасить долги.

O1 Properties обещает заплатить дивиденды

O1Properties нашла, чем завлечь инвесторов в ходе первичного размещения своих бумаг в Лондоне: она обещает в следующем году начать платить дивиденды. Пока из публичных девелоперов дивиденды платят только группа ЛСР и Raven Russia.

Конфликт Lotte Group с властями Москвы не помешает корейцам построить новую башню

Не сумев мирным путем получить от корейской Lotte Group 5 млн долл. за превышение объемов строительства одной из башен Lotte Plaza на Новом Арбате, правительство Москвы решило истребовать компенсацию в суде.

Владимир Путин расстроит Кремль для администрации и спецслужб

Управделами президента России начинает новую стройку в сердце Москвы, которая может

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Retail

посоперничать с реконструкцией Большого Кремлевского дворца середины 1990-х. В течение трех лет чиновники намерены обновить 14-й корпус Московского Кремля, пристроив к нему более 20 тыс. кв. м офисных и коммунально-складских площадей.

"Первый Канал" взялся за "Серп и Молот"

Его медиапарк переедет из центра в промзону

Московские власти дали «добро» на «Авиапарк»

Московская мэрия согласовала строительство торгового комплекса «Авиапарк» на 400 000 кв. м на Ходынском поле.

Девелоперы торговой недвижимости ушли из Москвы в регионы

В I квартале 2012 г. в Москве введено два торговых объекта (торговый центр в Южном Медведково и торговая галерея в составе гостиницы «Москва» на Охотном Ряду) общей арендуемой площадью 27 500 кв. м, это в 4,7 раза меньше, чем годом ранее.

Hi Capital подбирает игрушки

Фонд вложился в сеть детских товаров "Бегемот".

Толстовка для iPad

Розничная группа re:Store Retail, построившая бизнес на продаже электроники от Apple, решила торговать одеждой. Ритейлер договорился о франшизе производителя спортивной одежды и обуви Nike

Regions

Недостроенные бизнес-центры, падение цен и спрос на каморки

Из 18 бизнес-центров, о вводе которых в 2011 году было заявлено заранее, в прошлом году в Минске заработало лишь восемь. При этом три четверти из них – низшего класса B2. Международная

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

консалтинговая компания Colliers International представила очередной обзор коммерческой недвижимости в Минске.

Санкт-Петербург. Открытие БЦ «Луч» назначено на июнь

В июне 2012 г. в Красногвардейском районе откроется новый бизнес-центр класса В – «ЛУЧ». Консалтинг и брокеридж проекта осуществляет компания Colliers International.

Быстрый «Сенатор»

Крупнейший игрок офисного рынка Петербурга — холдинг «Империя» за 2011 г. увеличил выручку на 17%, обогнав рынок.

Офисы и жилье заменят «Электросилу»

Концерн «Силовые машины» представил концепцию девелопмента 7 га земли принадлежащего ему завода «Электросила».

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

10 мая, № 4 (121)

Office/General

В ЕВРОПЕ ДОРОГИЕ ОФИСЫ ДЕШЕВЕЮТ, А В МОСКВЕ НЕ ХОТЯТ

В I квартале 2012 г. в столице было сдано в аренду в 2 раза меньше офисных площадей, чем в IV квартале 2011. Консалтинговые компании объясняют это традиционным мертвым сезоном на рынке офисов, однако признают, что запросы арендаторов изменились. Да и арендные ставки в Москве не снижаются, тогда как в городах Европы начали падать.

Сделок на офисном рынке столицы в I квартале 2012 г. было в 2 раза меньше, чем в IV квартале 2011 г., подсчитали аналитики CBRE. По данным Елены Ефремовой, директора отдела корпоративных услуг CBRE, всего за январь — март в Москве было арендовано и куплено 274 000 кв. м офисной недвижимости (из них в пределах ТТК — 63%, а в ЦАО — 41%). Данные коллеги подтверждает Елена Малиновская, старший директор отдела офисной недвижимости Cushman & Wakefield: «I квартал всегда самый мертвый и неудачный, на него ничего почти не остается от сделок, так как все стараются закрыть их в конце года, плюс полмесяца люди после праздников отходят. Поэтому число сделок в I квартале может быть даже в 3-4 раза ниже, чем в IV предыдущего года».

Необходимо отметить, что представители консалтинговых компаний считают анонсированные сделки, поэтому цифры могут корректироваться. Сейчас у арендаторов очень большой выбор, могут себе позволить отказаться от сделки ради более выгодной, говорит Малиновская. «Могут сыграть роль эмоционально-личностные факторы, но чаще — материальные: арендатор наконец получает от текущего собственника скидку, так как тот видит, что от него на самом деле уезжают», — добавляет она. [Общий офисный сток, по данным Colliers International, на конец I квартала составлял 13,8 млн кв. м, из них 2,3 млн кв. м относилось к классу А.](#)

Структура запросов арендатором, по наблюдениям брокеров, изменилась. Если в конце 2011 г. 22% от общего числа сделок пришлось на офисы, расположенные за пределами МКАД, то в I квартале 2012 г. таковых оказалось всего 2%. В классе А ситуация еще интереснее: по процентам доля сделок с дорогими офисами в центре увеличилась в 2 раза, но по площадям осталась примерно на прежнем уровне — около 96 000 в текущем году против 108 000 кв. м в прошлом. В прошлом году самые крупные по метражу сделки были за ТТК, вспоминает

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Малиновская, но те арендаторы, кому важен вид на Кремль, довольно активно брали прайм-класс. В простое, по словам эксперта Cushman & Wakefield, оказались здания класса А в районе Садового кольца: «Арендаторы считают их ставки завышенными. Те, кому нужен прайм, идут внутрь Бульварного кольца, те, кто ищет подешевле, — за ТТК».

В ряде европейских городов ставки аренды на офисы премиум-класса в I квартале 2012 г. несколько снизились, выяснили аналитики Jones Lang LaSalle. Более всего, на 5%, подешевели квадратные метры в бизнес-центрах Брюсселя, почти на 2% меньше заплатят сейчас за кабинеты в Мадриде и Барселоне. В Москве, по данным брокеров «большой пятерки», ставки на помещения в дорогих бизнес-центрах продолжают топтаться на месте. «За весь прошлый год ставки для прайм-класса выросли на \$100, для класса А остались на прежнем уровне», — признает Малиновская.

Ефремова говорит, что цена на дорогие офисы в Москве и так держится на высоком уровне: запрашиваемые ставки на класс А составляют примерно \$800-900 за 1 кв. м в год, на премиум-класс — \$1200. Малиновская из Cushman & Wakefield отмечает, что класс А можно снять и подешевле — за \$750, но за люксовые офисы с видом на Кремль могут запросить и \$1300. Брокеры, как один, настаивают, что ставки в течение года будут расти. «Цены на самые дорогие офисы все равно как минимум в 2 раза меньше, чем до кризиса», — аргументирует Ефремова. Однако признает, что докризисных величин ставки вряд ли достигнут «в ближайшую пятилетку»: «Сейчас у арендаторов — политика экономии и сокращения издержек. И эта тенденция сохраняется и укрепляется».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БОРИС МИНЦ ОСТАЛСЯ ДОЛЖЕН HORUS \$56,1 МЛН

Структуры владельца O1Properties Бориса Минца еще не полностью расплатились за купленные в 2010 г. у Horus офисные центры, ставшие основой бизнеса O1. \$56,1 млн акционер должен заплатить до конца 2012 г.

O1Properties выступает поручителем по долговым обязательствам своего акционера — O1 Group Limited (компания акционера ФК «Открытие» Бориса Минца, ей принадлежит 94,88% O1Properties) перед компанией Horus International, говорится в проспекте O1Properties,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

подготовленном к предстоящему IPO компании в Лондоне (1 мая организаторы размещения начали роуд-шоу, проспект есть в распоряжении «Ведомостей»).

В октябре 2010 г. O1Properties приобрела у Horus International сенатора Сергея Гордеева через кипрские офшоры портфель проектов, включавший пять готовых офисных комплексов в Москве общей площадью примерно 280 000 кв. м (позже один из них — БЦ «Гамма» был продан за \$32,5 млн). \$241,4 млн структуры Минца заплатили живыми деньгами, а еще на \$570 млн взяли на себя долговые обязательства, следует из проспекта. В декабре 2010 г. O1 приобрела у структур того же Гордеева строящийся бизнес-центр Olympia Park (также через кипрский офшор). Сумма этой сделки — \$95,8 млн, из которых \$69,8 млн — собственные средства, а остальное — долг. Но расплатилась компания Минца не сразу: на 31 декабря 2010 г. она должна была Horus International \$167,2 млн, а на 31 декабря 2011 г. — \$56,1 млн, следует из проспекта. Последняя сумма должна быть погашена в ноябре-декабре 2012 г. На выплату этой суммы акционер O1Properties как раз и планирует потратить вырученные от размещения на LSE средства. Ранее компания объявила, что рассчитывает привлечь от продажи новых акций около \$425 млн (пойдут на сокращение долговой нагрузки, которая сегодня составляет \$1,2 млрд, и приобретение офисных комплексов — Silver City и Ducat III), а еще около \$60 млн может получить сам Борис Минц от продажи части своих акций.

Отсрочка платежей в сделках подобного масштаба в целом случается, говорит управляющий проектами «Тринфиико проперти менеджмента» Артем Цогоев. «Во-первых, в конце 2010 г. ситуация в банковской сфере была еще не совсем определенной и привлечь средства на покупку было непросто. А во-вторых, покупка сразу нескольких активов достаточно рискованна, а отсрочка позволяет эти риски снизить», — считает эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆◆ [К содержанию](#)

«ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ» КУПИТ НОВЫЕ ПЛОЩАДКИ И ПРОДАСТ ПРОЕКТЫ, ЧТОБЫ РАСПЛАТИТЬСЯ С ДОЛГАМИ

Девелоперская компания «Галс-девелопмент» ищет новые площадки и продает некоторые проекты, чтобы погасить долги. Президент «Галс-девелопмент» Сергей Калинин заявил, что девелопер рассматривает около 20 проектов и в текущем году может купить три из них общей площадью до 400 000 кв. м. Вместе с тем компания планирует избавиться от нескольких своих проектов, чтобы расплатиться с текущими долгами. Долговая нагрузка компании на конец 2011 г. составила 84,6 млн руб., из которых почти 34,7 млн руб. — краткосрочные кредиты. Общая сумма долга по краткосрочным кредитам за 2011 г. у девелопера выросла в 9 раз.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

«Галс-девелопмент» прежде всего интересуют площадки, пригодные для строительства жилья, говорит Калинин. Для сегмента премиум и элит — от 20 000 кв. м, для жилья бизнес-класса — от 50 000 кв. м. Также компания рассматривает для приобретения проекты офисной застройки от 50 000 кв. м, подходящие для реализации бизнес-центров класса А в пределах ТТК и сложившихся бизнес-кластеров, проекты торговой недвижимости от 70 000 кв. м с удачным расположением и проекты МФК от 50 000 кв. м в рамках редевелопмента промзон. Ко всем потенциальным активам «Галс-девелопмент» предъявляет следующие требования: внутренняя норма доходности (IRR) должна находиться в пределах 20-25% (в зависимости от имеющегося пакета исходно-разрешительной и правовой документации). Калинин заявляет, что упор будет сделан на жилье бизнес-класса в связи с «наибольшей финансовой оборачиваемостью и рентабельностью» таких проектов.

Также «Галс-девелопмент» продаст несколько своих проектов для того, чтобы погасить долги. Это будут два-три собственных проекта в высокой степени готовности, уточнил он. Продажа активов позволит закрыть большую часть кредитной задолженности компании, которая составила 84,6 млн руб. (за 2011 г. она увеличилась на 25,8 млн руб.) Краткосрочные кредиты составляют 41% этой суммы, говорит Калинин. За 2011 г. краткосрочная задолженность девелопера выросла в 9 раз — почти на 3,5 млн руб. до почти 34,7 млн руб. «Это связано со сроком погашения кредитов банку ВТБ в сумме 34 682 млн руб.», — объяснил Калинин. По его словам, компания начнет гасить тела кредитов существенными траншами, но по большинству кредитов будет передоговариваться.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

01 PROPERTIES ОБЕЩАЕТ ЗАПЛАТИТЬ ДИВИДЕНДЫ

O1Properties нашла, чем завлечь инвесторов в ходе первичного размещения своих бумаг в Лондоне: она обещает в следующем году начать платить дивиденды. Пока из публичных девелоперов дивиденды платят только группа ЛСР и Raven Russia.

Дивидендная политика O1Properties предусматривает, что на дивиденды может направляться 50-60% от консолидированной чистой прибыли компании, говорится в проспекте компании, подготовленном к IPO. До сих пор компания дивидендов не платила, но рассчитывает впервые сделать это в 2013 г. — по результатам второй половины 2012 финансового года.

Правда, выплата будет произведена только в случае, если соотношение чистого долга к рыночной стоимости активов (показатель Net LTV, Loan to Value) будет ниже 55%. Сейчас оно

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

составляет 58%, чистый долг — \$1,177 млрд. Средства, полученные от предстоящего размещения, O1Properties рассчитывает направить на снижение долговой нагрузки, заявляла ранее компания. Но у нее могут появиться и новые долги: для приобретения двух бизнес-центров компания кроме средств от IPO собирается использовать и кредиты.

Сколько компания собирается направить на выплату дивидендов, ее представитель не говорит. Источник, близкий к компании, сообщил, что по итогам второго полугодия 2012 г. на выплату может быть направлено около \$15 млн, а в 2013 г. — более \$50 млн.

«Рынок продолжает оставаться нестабильным, поэтому наличие дивидендов может стать дополнительным преимуществом акций компании для инвесторов, ведь это доказывает, что компания генерирует стабильный денежный поток», — считает директор аналитического департамента «Велес капитала» Иван Манаенко.

Из публичных компаний, работающих на рынке недвижимости, дивиденды платят только группа ЛСР и Raven Russia. Первая по итогам 2011 г. собиралась направить на эти цели 2 млрд руб. (82% от чистой прибыли). Вторая выплатила в общей сложности \$16,355 млн, при этом ее чистая прибыль составила \$88,36 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КОНФЛИКТ LOTTE GROUP С ВЛАСТЯМИ МОСКВЫ НЕ ПОМЕШАЕТ КОРЕЙЦАМ ПОСТРОИТЬ НОВУЮ БАШНЮ

Не сумев мирным путем получить от корейской Lotte Group 5 млн долл. за превышение объемов строительства одной из башен Lotte Plaza на Новом Арбате, правительство Москвы решило истребовать компенсацию в суде. В то же время чиновники не стали угрожать девелоперу запретом другого высотного проекта — на Профсоюзной улице. Здесь столичные власти дают корейцам новую площадку для строительства многоуровневого паркинга.

Финансовые претензии правительства Москвы к Lotte Group возникли в 2009 году, а в прошлом году их озвучила команда Сергея Собянина. Сомнения у чиновников вызвал уже реализованный проект гостинично-делового комплекса Lotte Plaza, который заработал на Новом Арбате в 2010 году. Девелопер в лице ЗАО «Лотте Рус» построил гостиничную башню, превысив ее разрешенную площадь на 8,7 тыс. кв. м — к такому выводу пришла Градостроительно-земельная комиссия 27 октября (см. РБК daily от 24.11.11).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Город решил получить за «лишние» метры чуть более 5 млн долл. — доплату стоимости выкупа права аренды земельного участка 1,85 га. В случае отказа корейцы могли лишиться других девелоперских проектов в российской столице, следует из протокола ГЗК.

В прошлом году правительство Москвы приостановило действие правовых актов, которыми регулировалось начавшееся в 2009 году строительство Российско-корейского культурного центра (РККЦ) на Профсоюзной улице (вл. 65). Помимо компании Lotte Engineering & Construction в этом проекте участвуют еще два соинвестора — Общероссийское объединение корейцев (ООК) и Русско-корейский культурный центр (создан при участии ООК и ряда инвесторов). На долю Lotte Engineering & Construction приходится 50% инвестиций в проект, а их совокупный размер составит 150—160 млн долл., сообщил РБК daily президент ООК Василий Цо.

Тем не менее остановить стройку РККЦ чиновники не смогли. ООК отказалось возвращать разрешение на строительство 22-этажного многофункционального комплекса и послало город в суд. Уговорить корейцев перечислить в казну требуемые за Lotte Plaza 5 млн долл. департаменту земельных ресурсов (ДЗР) Москвы также не удалось. В «Лотте Рус» мотивируют превышение площади гостиничного небоскреба «секвестром» офисной башни, уменьшить которую на 8,86 тыс. кв. м требовала ФСО, утверждает источник, знакомый с ситуацией. Эти параметры были одобрены Москомархитектурой и прошли соответствующие экспертизы, заявили РБК daily в Мосгосстройнадзоре.

В итоге, по данным РБК daily, «Лотте Рус» согласилась выплатить Москве около 2 млн долл., но стороны так и не пришли к согласию. «На письмо департамента в адрес ЗАО «Лотте Рус» о добровольной оплате необходимой суммы 27 января был получен ответ, в котором данная организация отказалась от выплат», — сообщили РБК daily в ДЗР. Теперь столичные власти намерены искать правду в суде. В настоящее время ДЗР готовит исковое заявление в Московский арбитраж. Размер финансовых требований не раскрывается.

В то же время в правительстве Москвы признают слабость своей позиции. Еще в прошлом году возможность взыскания доплаты с инвестора за «неосновательное обогащение» была признана бесперспективной, следует из октябрьского протокола ГЗК. В Lotte Group вчера не ответили на запрос РБК daily.

Несмотря на имеющиеся претензии к девелоперу Lotte Plaza, правительство Москвы не стало угрожать корейцам запретом офисного строительства на юго-западе города. 12 апреля ГЗК отменила свои прошлогодние решения о приостановке строительного-монтажных работ на Профсоюзной улице и утвердила параметры возводимого РККЦ. Общая площадь офисной башни составит 58,7 тыс. кв. м, в том числе 10,6 тыс. кв. м — подземная автостоянка на 446 машино-мест, следует из протокола ГЗК (есть в распоряжении РБК daily). Получить градплан земельного участка (ГПЗУ) девелопер может до 28 мая.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Сдать РККЦ в эксплуатацию Общероссийское объединение корейцев рассчитывает в первой половине 2013 года, отмечает Василий Цо. По его словам, осталось возвести два с половиной этажа.

Не надеясь взыскать с корейцев денежную компенсацию за Lotte Plaza, столичные власти рассчитывают уговорить своих контрагентов построить рядом с небоскребом на Профсоюзной большой паркинг. Для этих целей ГЗК приняла решение предоставить ООК смежный земельный участок 0,6 га без конкурса — по процедуре «предварительного согласования места размещения объекта».

«При Юрии Лужкове мы предлагали городу построить здесь гостиницу», — говорит г-н Цо. По его словам, корейцы согласятся возвести многоуровневый паркинг (предполагаемая емкость — 800—960 машино-мест) лишь в том случае, если город позволит инвестору развить здесь дополнительные функции, например фитнес-центр с бассейном.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАДИМИР ПУТИН РАССТРОИТ КРЕМЛЬ ДЛЯ АДМИНИСТРАЦИИ И СПЕЦСЛУЖБ

Управделами президента России начинает новую стройку в сердце Москвы, которая может посоперничать с реконструкцией Большого Кремлевского дворца середины 1990-х. В течение трех лет чиновники намерены обновить 14-й корпус Московского Кремля, пристроив к нему более 20 тыс. кв. м офисных и коммунально-складских площадей. Стоимость проекта — 8,4 млрд руб.

Новый градостроительный проект на территории Московского Кремля был одобрен Владимиром Путиным в 2011 году, сразу после сентябрьского съезда «Единой России». В ноябре он подписал постановление правительства РФ №953 «Об осуществлении бюджетных инвестиций в проектирование и реконструкцию объекта капитального строительства «Здание №14 и хозяйственный блок в Тайницком саду Московского Кремля».

Согласно этому документу, площадь реконструируемого объекта на выходе должна составить 69,1 тыс. кв. м, а казенная стоимость обозначенных работ — 8,4 млрд руб. Главным распределителем средств федерального бюджета и госзаказчиком выступает управление делами президента РФ, а застройщиком — ФГУП «Дирекция по строительству и реконструкции объектов федеральных государственных органов».

12 апреля Градостроительно-земельная комиссия (ГЗК) правительства Москвы утвердила параметры нового кремлевского проекта (протокол ГЗК есть в распоряжении РБК daily). Чтобы

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

обойти запрет на строительство и реконструкцию в пределах охранных зон, чиновники обозначили действия управделами президента как специальные меры, «направленные на сохранение и регенерацию историко-градостроительной или природной среды объекта культурного наследия».

Согласно утвержденному проекту, в Тайницком саду планируется создать «хозблок» на 3,85 тыс. кв. м. Эти коммунально-складские помещения будут иметь два наземных этажа и один подземный. Площадь 14-го корпуса Кремля (состоит из четырех зданий) составит 65,05 тыс. кв. м, а предельная высота — 26,25 м. В итоге общая площадь «реставрируемых» объектов увеличится «с 48 тыс. до порядка 69 тыс. кв. м», говорится в протоколе ГЗК. Получить градплан земельных участков управделами президента может до 28 мая.

Новый девелоперский проект в управлении Владимира Кожина называют капитальным ремонтом, который призван превратить 14-й корпус в качественное офисное здание с современными инженерными коммуникациями. Работы на стройплощадке начались в 2011 году, сообщил РБК daily пресс-секретарь управделами президента Виктор Хреков. В настоящее время идет этап инженерных работ, связанных с фундаментом и инженерными коммуникациями, а сдать объект в эксплуатацию управделами рассчитывает в 2013—2014 годах. После завершения работ сюда вернутся администрация и управделами президента, ФСО и другие службы, временно переехавшие на Старую площадь.

Генподрядчиком работ называют корпорацию «Инжтрансстрой» Ефима Басина. В «Инжтрансстрое» отказались комментировать эту информацию. Сведения об участии компании в «кремлевском проекте» появились на ее сайте в субботу, но после запроса РБК daily упоминания о нем с сайта были удалены.

Застройщики соглашаются со сметой, указанной в постановлении правительства. Строительные работы с хозблоком и 14-м корпусом Кремля могут стоить 172,5—207 млн долл., считает член совета директоров Strabag Александр Ортенберг. По его оценке, реставрация 48 тыс. кв. м потребует 120—144 млн долл., а новое строительство 21 тыс. кв. м — 52,5—63 млн долл. (из расчета 2,5—3 тыс. долл. за 1 кв. м).

Последним крупным проектом на территории Кремля была реставрация Большого Кремлевского дворца (25 тыс. кв. м), реализованная в 1994—1998 годах под эгидой тогдашнего президентского завхоза Павла Бородина и при участии фирмы Mabetex Engineering Беджета Пакколи. Он обошелся бюджету в 335 млн долл.

Тайницкий сад располагается вдоль южной стороны кремлевской стены. До 1932 года здесь находилась Благовещенская церковь с Житным двором, а также храм святых Константина и Елены. Верхняя часть Тайницкого сада, граничащая с Ивановской площадью, сегодня называется Большим Кремлевским сквером. Административный корпус №14 расположен между Спасскими воротами и Сенатским дворцом Кремля. Он был построен в 1932—1934 годах по

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

проекту архитектора Ивана Рерберга на месте снесенных Чудова и Вознесенского монастырей. Это было первое и до 1959 года единственное сооружение на территории Кремля, построенное после Октябрьской революции.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ПЕРВЫЙ КАНАЛ" ВЗЯЛСЯ ЗА "СЕРП И МОЛОТ"

Его медиапарк переедет из центра в промзону

"Первый канал" лишился участка на Олимпийском проспекте, где с 2004 года собирался построить свой телецентр и медиапарк. Эта площадка находится на территории спорткомплекса "Олимпийский", который, как и "Лужники", мэрия будет готовить к чемпионату мира по футболу 2018 года. В качестве альтернативы "Первому" предложена земля на территории завода "Серп и Молот" на юго-востоке Москвы.

В 2004 году мэрия Москвы распорядилась передать в аренду "Первому каналу" 3 га на Олимпийском проспекте, 16. Этот участок находился на территории спорткомплекса "Олимпийский" (49% принадлежит мэрии, 27,45% через ООО "Высшая лига "Траст"" контролируется девелопером Павлом Фуксом). Здесь канал собирался построить телецентр и медиапарк. Вещатель обязался спроектировать объект до конца 2008 года, но позже срок реализации проекта был продлен еще на два года. Как следует из материалов "Олимпийского" за 2010 год, совет директоров общества долго не мог согласовать границы участка для "Первого канала". В отчетности "Первого" сообщается, что на декабрь 2010 года стоимость арендованной земли составляла 896,9 млн руб. (\$30,9 млн). В документах за 2011 год участок уже не упоминается.

Это связано с тем, что площадка на Олимпийском проспекте возвращается городу по просьбе мэрии, у которой свои планы по этой территории, сообщила "Ъ" представитель "Первого канала" Лариса Крымова. С назначением на пост мэра Москвы Сергея Собянина город объявил, что намерен развивать крупные спортивные арены, включая "Олимпийский" и "Лужники", по целевому назначению. "Взамен мы получаем часть территории завода "Серп и Молот" (в районе станции метро "Площадь Ильича".— "Ъ"), где планируется строительство телецентра и медиапарка",— уточнила Лариса Крымова. Один из чиновников мэрии подтвердил эту информацию, но добавил, что проект пока не утвержден градостроительно-земельной комиссией

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

(ГЗК), возглавляемой мэром Сергеем Собяниным. ГЗК сможет рассмотреть этот вопрос до конца этого года, говорит он.

Основной акционер ОАО "Первый канал" — государство, контролирующее телеканал через Росимущество (38,9%), ФГУП ИТАР-ТАСС (9,1%) и ФГУП "ТТЦ "Останкино"" (3%). Еще 24% у структур Романа Абрамовича, 25% у "Национальной Медиа Группы" Юрия Ковальчука. По данным TNS Russia, в 2011 году среднесуточная доля аудитории канала достигла 17,4%, у "России 1" — 16%, у НТВ — 15%. В 2011 при выручке в 28,881 млрд руб. "Первый канал" получил чистую прибыль в размере 2,785 млрд руб.

Решение о застройке 345,9 га территорий "Серпа и Молота", освободившихся после перевода основных мощностей завода в Смоленскую область, мэрия приняла почти четыре года назад. Согласно постановлению от 25 декабря 2007 года, на землях предприятия планировалось построить 1,8 млн кв. м жилья и 2,6 млн кв. м офисов. Эти параметры будут пересмотрены в сторону кардинального сокращения, и сейчас рано говорить о площади телецентра и медиапарка, рассказал чиновник мэрии. В пресс-службе телеканала также не стали уточнять параметры проекта.

Если "Первый" получит взамен те же 3 га, то сможет построить от 70 тыс. до 140 тыс. кв. м, подсчитал управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. Затраты на строительство, добавляет эксперт, могут составить \$280-560 млн. Сейчас "Первый канал", как сообщается в его отчетности, арендует 9,3 тыс. кв. м в телецентре "Останкино".

Из всех федеральных телеканалов собственный вещательный комплекс на 3,3 тыс. кв. м на улице Правды есть только у "СТС Медиа" (инвестиции в этот проект составили \$17 млн). Остальные телеканалы арендуют площади. В марте разрешение от мэрии построить на Новомосковской улице свой телецентр на 70,5 тыс. кв. м получило НТВ. Этот участок телеканал взял в аренду еще 17 лет назад, но приступит к строительству только в этом году (см. "Ъ" от 24 апреля). Инвестиции в проект могут превысить \$270 млн.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Retail

МОСКОВСКИЕ ВЛАСТИ ДАЛИ «ДОБРО» НА «АВИАПАРК»

Московская мэрия согласовала строительство торгового комплекса «Авиапарк» на 400 000 кв. м на Ходынском поле.

На заседании 11 марта градостроительно-земельная комиссия, которая занимается всеми инвестконтрактами в столице, согласилась оформить и выдать девелоперу градостроительный план земельного участка, пишут «Ведомости».

На 400 000 кв.м. планируется, помимо торговых площадей, разместить организации в сфере просвещения – музеи и библиотеки - и парковку на 4560 машино-мест. Здесь, к слову, скрываются несколько «подводных камней» для инвесторов. По словам Татьяны Ключинской, регионального директора департамента торговой недвижимости Colliers International, не стоит забывать про «социальную нагрузку» комплекса. Проектом предусмотрено строительство музея авиации, который затем должен быть передан городу – инвестору будет сложно возратить вложения в эту часть проекта. «Кроме того, проблема всех комплексов, где парковка находится в здании, в том, что их сроки окупаемости высоки из-за невозможности получения прибыли с каждого квадратного метра объекта», - предупреждает г-жа Ключинская.

При этом эксперты сходятся во мнении, что комплекс будет иметь успех среди арендаторов. Как пояснил Сергей Гипш, региональный директор по торговой недвижимости Knight Frank, это обусловлено размерами комплекса и его близким расположением к центру города. «Авиацентром» уже заинтересовались несколько крупных якорных арендаторов. Некоторые же компании могут выбрать комплекс для открытия своих flagship stores.

О необходимости привлечения новых брендов, не присутствующих до сих пор на рынке, говорит и Анна Данченко, заместитель директора департамента консалтинга NAI Весаг. Это позволит повысить интерес к «Авиапарку» других операторов, поясняет эксперт. «Если смотреть на картину рынка торговой недвижимости, то, несмотря на высокий объем торговых площадей в Москве, наиболее успешных центров, популярных у покупателей, не так много – скажем, тот же Метрополис, находящийся относительно недалеко – яркий пример превышения спроса над предложением», - отмечает г-жа Данченко.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Инвесторам стоит обратить особое внимание на логистическую составляющую проекта. «Это связано с тем, что для достижения коммерческого успеха ТРЦ, необходимо будет ежедневно привлекать более 100 тысяч посетителей в день. Как правило, пики посещаемости совпадают с часом пик на дорогах и для нормальной логистики, необходимо продумать все способы удобного подъезда покупателей», - отмечает г-н Гипш. Кроме того, логистика крайне важна для крупных якорных арендаторов.

По словам г-жи Данченко, сложности также могут возникнуть с подводом коммуникаций и стоимостью их подключения. «При отсутствии на участке точек подключения в достаточном объеме затраты на строительство могут увеличиться в разы», - отметила эксперт.

Изначально права на застройку 15 га бывшего аэродрома им. Фрунзе принадлежали ЗАО «ТВК "Авиапарк"». Его совладельцем был бывший исполнительный директор X5 Retail Group, а ныне вице-президент Walmart Лев Хасис. В планах строительства тогда значилась другая цифра застройки - 510 000 кв.м. Этот объем позволил бы центру стать крупнейшим торговым комплексом Москвы (теперь он будет уступать ТК Vegas на пересечении Каширского шоссе и МКАД – его площадь 480 000 кв.м.)

В 2010 году Хасис продал проект – по данным участников рынка, новым владельцем стали структуры девелопера Михаила Зайца.

По оценкам экспертов, примерный объем инвестиций в проект составит \$ 520-600 млн. «Учитывая большое количество крупных секций, средневзвешенная ставка аренды может быть на уровне \$500/кв.м. В силу нахождения паркинга внутри комплекса, из 400 тысяч кв.м. комплекса сдаваемые площади могут составить около 180 тысяч кв.м. Соответственно, стоимость годовой аренды будет в районе 90 млн долларов», - комментирует г-жа Ключинская. Крупнейший оператор торговли детскими товарами ГК «Детский мир» продолжает свою экспансию в России и Казахстане.

27 апреля 2012 года в Казахстане был открыт второй магазин ГК «Детский мир» в городе Алматы в ТРЦ «Апорт». Торговая площадь нового магазина сети – 1 250 кв. м. Ассортимент магазина представлен десятками тысяч наименований детских товаров: игрушки, одежда, обувь, продукты для новорожденных, детское питание, товары для школы и многое другое. Среди брендов магазина как известные бренды Lego, Hasbro, Winx, Mattel, Reima, так товары, выпущенные под собственными марками.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Площадь первого магазина сети «Детский мир» в Астане, открывшегося в декабре 2011 в ТЦ «Тулпар», более 2 тыс. кв. м. На сегодняшний день сеть магазинов «Детский мир» включает 156 магазинов: 154 магазина в 76 городах России и 2 магазина в Казахстане. Общая площадь объектов сети – более 310 тыс. кв. м.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕВЕЛОПЕРЫ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ УШЛИ ИЗ МОСКВЫ В РЕГИОНЫ

В I квартале 2012 г. в Москве введено два торговых объекта (торговый центр в Южном Медведково и торговая галерея в составе гостиницы «Москва» на Охотном Ряду) общей арендуемой площадью 27 500 кв. м, это в 4,7 раза меньше, чем годом ранее, подсчитали аналитики консалтинговой компании Welhome. Показатели объема ввода торговых площадей в столице в I квартале 2012 г. (23 000 кв. м.) — одни из наиболее низких показателей за первые кварталы последних шести лет, сообщила в апреле Jones Lang LaSalle. Меньше площадей в столице было введено только в I квартале 2010 г. (20 000 кв. м). Активность девелоперов смещается в Подмоскovie и регионы России, констатируют аналитики.

В первые три месяца 2012 г. к вводу в столице было заявлено 194 700 кв. м. торговой недвижимости, но открытие объектов перенесено на более поздние сроки, отмечают аналитики Welhome: в 2012 г. анонсирован ввод 19 новых торговых центров в Москве, более 40% из них — в Южном административном округе. По предварительным прогнозам, в 2012 г. в Москве будет введено около 215 000 кв. м торговых площадей — на 70% больше, чем в прошлом году, указывает Jones Lang LaSalle, но не исключает, что открытие некоторых объектов будет перенесено.

По данным Jones Lang LaSalle, доля вакантных площадей в столице в I квартале 2012 г. составила 3% против 4% в конце 2011 г. В торговых центрах с неэффективной концепцией или завышенными арендными ставками — 5-7%, отмечают аналитики Welhome.

При этом максимальные ставки в столичных ТЦ за первые три месяца 2012 г. остались на уровне \$4000 за 1 кв. м в год, указывает Jones Lang LaSalle, а в стрит-ритейле по сравнению с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

предыдущим кварталом увеличились на 11% до \$5000 за 1 кв. м в год. (доля вакантных площадей в этом сегменте не более 5%).

Активность девелоперов и ритейлеров смещается в сторону городов Подмосковья и регионов России, пишет Welhome. В I квартале 2012 г. в России было открыто девять торговых центров общей площадью 376 200 кв. м., сообщила ранее Colliers International. По данным Jones Lang LaSalle, только 13% новых торговых центров строится в Москве, 12% в Московской области, 15% в Санкт-Петербурге, остальные объекты (60%) — в региональных городах. При этом наиболее активное развитие демонстрируют рынки Московской области и городов с населением менее 1 млн человек.

Повышенный спрос ритейлеров на региональные проекты наблюдается последние несколько кварталов, указывала Colliers International, объясняя это улучшением макроэкономической ситуации, увеличением платежеспособного спроса населения, а также недостатком новых площадок под строительство торговых центров в Москве. Аналитики Welhome среди причин роста интереса девелоперов к регионам называют политику московских властей по ограничению строительства торговой недвижимости. В начале 2011 г. года мэр Москвы Сергей Собянин говорил, что в центре Москвы планируется возводить гостиницы, апартаменты и жилье, а строительство новых торговых центров и офисов будет запрещено. По словам руководителя столичного стройкомплекса Марата Хуснуллина, стройки появятся только в исключительных случаях: при реновации кварталов, капремонте и перепрофилировании недвижимости.

Тенденция смещения девелоперской активности в регионы продолжится в 2012-2013 гг., прогнозирует Jones Lang LaSalle. Около 53% новых предложений будет введено в Московской области и небольших региональных городах, ожидает компания: к концу 2013 г. в общем объеме рынка торговой недвижимости Москва будет занимать только 23% против текущих 26%, доля городов с населением до 1 млн человек вырастет с 27% до 31%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

HI CAPITAL ПОДБИРАЕТ ИГРУШКИ

Фонд вложился в сеть детских товаров "Бегемот"

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Инвестиционный фонд Hi Capital стал совладельцем крупнейшего регионального продавца детских товаров — тольяттинской сети гипермаркетов "Бегемот". Вырученные от сделки деньги "Бегемот" инвестирует в открытие 10-15 гипермаркетов по всей стране.

О том, что Hi Capital приобрел в конце прошлого года миноритарную долю в акционерном капитале ритейлера по продаже игрушек, рассказал "Ъ" управляющий партнер фонда Александр Жданов. По его словам, фонд вошел в капитал сети на два-три года, рассчитывая в итоге на доходность 25%.

Один из акционеров и гендиректор "Бегемота" Алексей Молвинский уточняет, что фонду продано 8% акций. Торговая сеть "Бегемот", одноименный дистрибутор и франчайзинговые магазины "Бегемотик" входят в тольяттинскую группу компаний "Гранд Тойз", совладельцами которой являются Алексей Молвинский, Сергей Киселев, Дмитрий Сайгушинский. По данным самой компании, выручка "Гранд Тойз" по итогам 2011 года составила 5,5 млрд руб. (\$187 млн по среднему курсу за год); только сети — 4,3 млрд руб. (\$146 млн).

Hi Capital был создан в прошлом году Московским кредитным банком Романа Авдеева. В портфеле фонда 22,6% аптечной сети "36,6"; проекты в розничной торговле потребительскими товарами; недвижимость. Целевой размер фонда к 2013 году должен превысить \$400 млн.

Первый "Бегемот" открылся в 2005 году в Пензе, сейчас сеть представлена 62 собственными одноименными магазинами и 300 франчайзинговыми точками, которые расположены в европейской части России, на Урале и в Сибири. В Москве работают три точки ритейлера. Средняя торговая площадь магазинов составляет 1-1,5 тыс. кв. м.

Партнер Falcon Advisers Игорь Кованов оценивает всю компанию в 7-8 EBITDA. По его подсчетам, этот показатель в 2011 году — около \$25 млн. Стоимость "Бегемота" может составить \$175-200 млн, но эта сумма не учитывает долг компании, который не раскрывается. Таким образом, Hi Capital мог заплатить за пакет акций в размере 8% минимум \$14-16 млн.

Господин Молвинский говорит, что привлеченные средства компания направит на развитие. В планах на 2012 год открытие 10-15 гипермаркетов и 200-300 франчайзинговых точек по всей стране. Он уточнил, что до сих пор точки открывались на арендованных площадях, в этом случае инвестиции в один гипермаркет требуют около \$1 млн. Но в этом году компания намерена открывать также собственные магазины. В этом случае вложения в одну точку составят почти \$7 млн в столице и около \$5,5 млн в регионах, оценивает директор департамента по торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. Господин Молвинский надеется на рост выручки на 50%.

Господин Жданов отмечает низкую консолидацию на рынке розницы детских товаров, по его подсчетам, на долю лидеров рынка едва ли приходится 30%. По данным Ассоциации предприятий индустрии и детских товаров, на долю торговли играми и игрушками (не включая

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

компьютерные игры) в непродуктовой рознице приходится 16,1% — \$3,3 млрд. В течение 2011 года рынок вырос на 22,5% по сравнению с 2010 годом. Прогноз по динамике на текущий сезон — не менее 20%. Топ-5 игроков этого сектора представлен компаниями "Детский мир"; "Дети"; "Кораблик"; "Бегемот" и "Дочки-сыночки". При этом половина всей сетевой розницы детскими товарами находится в Москве — почти 55% по итогам прошлого года.

Лидер рынка "Детский мир" последние годы показывает убытки, отмечает господин Жданов. При выручке \$783 млн по итогам 2011 года "Детский мир" получил \$7 млн чистого убытка. Несколько лет назад с финансовыми проблемами столкнулся ритейлер детских товаров "Банана-мама" (проект братьев Олега и Игоря Яковлевых, последний являлся совладельцем "Эльдорадо") — тогда еще один из самых крупных игроков на рынке, в конце 2008 года сеть насчитывала 85 точек. Весной 2009 года ритейлер прекратил свое существование.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОЛСТОВКА ДЛЯ IPAD

Розничная группа re:Store Retail, построившая бизнес на продаже электроники от Apple, решила торговать одеждой. Ритейлер договорился о франшизе производителя спортивной одежды и обуви Nike

Российская re:Store Retail Group, управляющая монобрендовыми бутиками с продукцией Apple (89 магазинов), Nokia (10), Sony (7), Samsung (1) и Lego (38), добавит в портфель своих брендов Nike.

Представитель Nike в России подтвердил: группа стала новым франчайзи марки, но других комментариев предоставить не смог. «Договор находится на финальной стадии подписания», — сказал гендиректор re:Store Retail Group Тихон Смыков. Первый магазин этой марки откроется, по его словам, в июле-августе, до конца 2012 г. группа планирует открыть 3-4 магазина, в течение трех лет довести их количество до 15. Это будут магазины с торговой площадью около 300 кв. м, построенные в соответствии с новой концепцией магазинов Nike, рассказывает Смыков. «По формату магазины, которые открывают партнеры Nike, унифицированы. Но мы надеемся, что наши будут отличаться качеством оформления и высокой квалификацией продавцов», — говорит он.

Основной бизнес re:Store Retail Group — торговля техникой от Apple. Выручка группы в 2011 финансовом году (закончился 30 сентября 2011 г.) увеличилась на 60% до \$393 млн.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Потенциал бренда Nike в России не раскрыт, соглашается старший директор отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Михаил Свердлов. Крупнейший мировой спортивный ритейлер в России сильно уступает своему главному конкуренту — Adidas. Выручка последнего в России в 2011 г. превысила \$1 млрд, а число магазинов — 770. У Nike в России около 100 магазинов, большинство которых управляется франчайзинговыми партнерами, и только дисконтами занимается сама Nike.

Nike Inc. основана в 1964 г. в США, выручка(2011 г.) — \$20,86 млрд, прибыль — \$2,13 млрд. С 2004 г. Nike работает через ООО «Найк», которое поставляет продукцию Nike в розничные сети компаний-партнеров. В 2009 г. Nike решила самостоятельно открывать магазины, но сделала только несколько дисконтов.

Сейчас при средней площади магазина в 98 кв. м re:Store Retail Group получает около \$29 000 с 1 кв. м в год, а один магазин приносит ей в среднем \$2,9 млн в год, следует из отчетности группы за 2011 г. «Продажи в монобрендовом магазине спортивной марки в торговом центре с хорошей проходимостью могут достигать \$6000-8500 на 1 кв. м в год», — говорит коммерческий директор Fashion Consulting Group Ануш Гаспарян. В спортивной брендовой рознице средний чек составляет 2500-3000 руб., а в месяц один магазин марок типа Adidas, Puma, Reebok, расположенный в торговом центре с хорошим потоком покупателей, приносит около 3,5-4 млн руб. выручки, рассказывает директор аналитического департамента Esper Group Дарья Ядерная. В последнее время конкуренция за хороших франчайзи высокая и роялти за использование марки делает франшизу менее привлекательной, поэтому, как правило, франшиза одежды не предполагает роялти, знает Ядерная. Платят за товар партнеры чаще всего по факту поставки, а вернуть производителю могут 20-30% нераспроданных товаров. «В случае с Nike процент возврата вряд ли превышает 10%», — полагает она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Regions

НЕДОСТРОЕННЫЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ, ПАДЕНИЕ ЦЕН И СПРОС НА КАМОРКИ

Из 18 бизнес-центров, о вводе которых в 2011 году было заявлено заранее, в прошлом году в Минске заработало лишь восемь. При этом три четверти из них – низшего класса В2. Международная консалтинговая компания Colliers International представила очередной обзор коммерческой недвижимости в Минске.

Бизнес-центры не строятся

Финансовые проблемы, захлестнувшие Беларусь во втором квартале 2011 года, отразились на вводе в строй объектов коммерческой недвижимости – десяток бизнес-центров так и остался недостроенным. Единственным бизнес-центром класса А, строительство которого завершилось в прошлом году, стал проект velcom общей площадью 16 тыс. кв. м.

В общей же сложности восемь построенных бизнес-центров имеют совокупную площадь в 57 тыс. кв. м. (в то время как ожидалось, что рынок офисной недвижимости в столице разрастется на 124 тыс. кв. м).

На 2012 год планы у девелоперов еще более наполеоновские – ожидается введение в строй 20 бизнес-центров общей площадью 190 тыс. кв. м.

Общая площадь минских бизнес-центров в 2011 году превысила 400 тыс. кв. м. Если девелоперы выполнят свои обещания в 2012-м, то она превысит 600 тыс. кв. м.

Что же касается деления существующих в белорусской столице бизнес-центров по классам, то безоговорочно доминирует класс В2 – почти 60% площадей. Чуть больше 30% офисных площадей расположены в бизнес-центрах класса В1. И лишь 10% площадей можно отнести к классу А.

Цена класса

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

В 2011 году значительно снизились ставки арендной платы в бизнес-центрах. Правда, это касается лишь недвижимости класса В. Класс А, наоборот, подорожал – ставки аренды выросли до 28-37 евро за квадратный метр в месяц, в то время, как годом ранее они составляли 23-33 евро за кв. м.

Что же касается более «дешевых» классов, то ставки значительно упали в середине года, когда обвалился курс белорусского рубля. Дело в том, что они были привязаны к базовой величине, их размер серьезно снизился. Стабилизировался рынок лишь к 4-му кварталу прошлого года. В итоге офисы в бизнес-центре класса В1 стоят от 18 до 24 евро за кв. м., в классе В2 – от 8 до 15 евро за кв. м.

В то же время компания Colliers International отмечает, что «как и в прошлые годы, по причине того, что большинство административных зданий в Минске имеют больше одного собственника, существует значительная дифференциация ставок арендной платы для аналогичных помещений в пределах одного бизнес-центра».

Кому нужны каморки?

Наибольшим спросом пользуются совсем маленькие офисы, площадью до 50 кв. м – около 56% заявок на аренду в бизнес-центра. Еще 15% потенциальных арендаторов хотят вселиться в офисы площадью от 50 до 100 кв. м.

Достаточно просторные офисы площадью от 100 до 250 кв. м хотят арендовать 17% компаний. Как отмечается в исследовании, спрос на большие офисы формируется устойчивыми белорусскими и международными компаниями. Большие офисы особым спросом не пользуются – лишь 8% компаний хотят арендовать от 250 до 500 кв. м, и всего 4% – офис площадью свыше 500 кв. м.

Удовлетворить спрос на аренду сегодня довольно тяжело, так как на рынке коммерческой недвижимости весьма высока доля проектов, в которых площади продаются на стадии строительства. Значительно реже бизнес-центры строятся для последующей сдачи площадей в аренду.

В связи с этим, а также учитывая сокращение ввода офисной недвижимости в 2011 году, в действующих бизнес-центрах наметилась тенденция к сокращению вакантных площадей. Меньше всего вакансий в бизнес-центрах класса В1 – всего около 3%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

Компания Colliers International прогнозирует, что в ближайшее время в Минске стоит ожидать роста объема ввода офисных площадей всех классов, а также считает, что увеличение предложения спровоцирует рост вакантных мест. Тем не менее, предполагают эксперты компании, уровень ставок арендной платы в классе А сохранится. В классе В прогнозируется дальнейшее снижение аренды. Также ожидается заполнение новых бизнес-центров за счет отложенного спроса.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ОТКРЫТИЕ БЦ «ЛУЧ» НАЗНАЧЕНО НА ИЮНЬ

В июне 2012 г. в Красногвардейском районе откроется новый бизнес-центр класса В – «ЛУЧ». Консалтинг и брокеридж проекта осуществляет компания Colliers International.

БЦ «ЛУЧ» расположен на проспекте Metallistov, д.7, недалеко от ст.м. «Новочеркасская». Общая площадь четырехэтажного здания – 19 148 кв. м, арендная – 13 300 кв. м. Первая очередь бизнес-центра площадью 5 500 кв.м запланирована к открытию во втором квартале 2012 г., в конце года объект будет полностью введен в эксплуатацию. Девелопер проекта – ООО «Петербургстрой», осуществляющая также строительство торгово-офисного центра «Преображенский» на Литейном пр., д. 26.

Деловой комплекс будет включать в себя, помимо офисов, автодилерский центр с магазинами сопутствующих товаров площадью около 2 000 кв. м.

В аренду предлагаются офисные блоки от 70 кв.м. Стоимость аренды составляет 750-850 руб/кв.м/мес, включая НДС и операционные расходы. Парковка рассчитана на 236 машиномест.

Красногвардейский район востребован среди арендаторов офисной недвижимости, отмечает Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. «В районе функционируют и строятся высококлассные офисные объекты. БЦ «Луч» обладает хорошей транспортной доступностью, а арендная ставка соответствует текущему рыночному предложению», - говорит эксперт.

◆ [arendator.ru](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

БЫСТРЫЙ «СЕНАТОР»

Крупнейший игрок офисного рынка Петербурга — холдинг «Империя» за 2011 г. увеличил выручку на 17%, обогнав рынок

Офисный сегмент восстанавливается после кризиса. Крупнейший игрок офисного рынка Петербурга холдинг «Империя» Андрея Фоменко за прошлый год получил консолидированную выручку в \$58,7 млн, сообщила компания. Рост по сравнению с 2010 г. составил 17%. EBITDA выросла на 19% до \$23,7 млн. Доходы от основной деятельности «Империи» в 2011 г. выросли на 18% до \$50,8 млн, из которых на сеть бизнес-центров «Сенатор» приходится \$41 млн.

Холдинг «Империя» был создан в 1998 г. Ему принадлежит 15 действующих и семь строящихся бизнес-центров в Петербурге, их общая площадь — 246 000 кв. м. На действующие бизнес-центры приходится 150 000 кв. м общей площади, на строящиеся — 95 000 кв. м. По данным компании, в 2011 г. «Империя» подписала 275 договоров аренды на общую площадь 15 683 кв. м. Средняя заполняемость сети бизнес-центров «Сенатор» в 2011 г. стабильно была более 90%, указывает компания.

Рост выручки «Империи» выше среднего по рынку и превышает индексацию ставок аренды, которая достигала 10%, говорит Николай Казанский, директор «Colliers International Санкт-Петербург». С ним согласен Александр Волошин, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Увеличить выручку компания смогла за счет ввода новых объектов, считает он.

В 2011 г. «Империя» завершила строительство второй очереди бизнес-центра «Сенатор» на 17-й линии В. О., его общая площадь — 26 255 кв. м, арендопригодная — около 17 000 кв. м. Средняя арендная ставка в сети «Сенатор», по данным «Империи», выросла на 5% до 1248 руб. за 1 кв. м в месяц. Это средний уровень по рынку, говорит Волошин. **По данным Colliers International, в 2011 г. ставки аренды офисов класса А и В выросли на 2 и 9% соответственно (в рублевом исчислении) и к концу года составили 1200 руб. и 950 руб. за 1 кв. м в месяц соответственно.**

«Империя» — крупнейший игрок офисного рынка, но в 2011 г. выручка росла и у других владельцев офисной недвижимости, говорит Волошин. Арендаторы стали активнее, а среднее количество вакантных площадей для офисов класса А и В сократилось с 13 до 6%, добавляет он. Группа ЛСР в своей отчетности сообщает, что в 2011 г. компания получила от использования четырех бизнес-центров арендопригодной площадью около 15 000 кв. м выручку в 176 млн руб. Заполняемость центров, по данным ЛСР, составляла около 100%. Годом ранее использование коммерческой недвижимости принесло ЛСР 144 млн руб. В отчете Ruric говорится, что операционный годовой доход компании от офисных площадей составляет \$282 на 1 кв. м. У Ruric есть три действующих бизнес-центра общей площадью 14 382 кв. м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 мая, № 4 (121)

От реализации непрофильных активов в 2011 г. «Империя» выручила \$7,9 млн. В прошлом году холдинг продал земельные участки во Всеволожском районе, один корпус Апраксина двора и один автосервис, объясняет представитель компании.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОФИСЫ И ЖИЛЬЕ ЗАМЕНЯТ «ЭЛЕКТРОСИЛУ»

Концерн «Силовые машины» представил концепцию девелопмента 7 га земли принадлежащего ему завода «Электросила».

Новый квартал, общей площадью 150 тыс. кв. м, построят к концу 2017 на нечетной стороне Московского пр. Две трети квартала займет жилье бизнес-класса. Участок будут застраивать в несколько очередей. Срок реализации проекта составит 5 лет. Сумма инвестиций в проект не разглашается.

Представители пресс-службы завода сообщили, что аппаратный комплекс переехал в новый цех в поселке Металлострой. Остальные структуры предприятия постепенно переводятся на четную сторону Московского пр., где на 30 га расположены основные мощности завода.

Компания «Лидер Групп», подконтрольная структурам депутата Госдумы РФ Александра Некрасова, является генеральным подрядчиком, сообщает «Деловой Петербург».

По оценке экспертов «Colliers International СПб», для застройки участка девелопер потратит порядка 9 млрд рублей. Общая выручка от проекта с учетом продажи коммерческих площадей может составить порядка 15,5 млрд рублей.

Московский проспект в ближайшее время станет конкурентным местом среди застройщиков жилья. Недалеко от «Электросилы» проводится реновация территории завода «Петмол», которую проводят структуры Казкоммерцбанка (там построят 350 тыс. кв. м).

◆ [cre.ru](#)

◆ ◆ [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](#)