

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Office / General

Аренда ДО и ПОСЛЕ: бизнес-ошибки и бизнес решения

Интернет-портал OfficeNEXT и консалтинговая компания Colliers International приглашают на дискуссионную сессию на тему "Аренда ДО и ПОСЛЕ: бизнес-ошибки и бизнес-решения".

Владимир Евтушенков возвращается в девелоперский бизнес

Владимир Евтушенков возвращается в девелопмент, из которого ушел три года назад, когда продал «Система-галс» за долги ВТБ

Лондон подождет

O1Properties Бориса Минца, специализирующаяся на инвестициях в недвижимость, перенесла первичное размещение акций

Retail

Платье из сети

Интернет-холдинг KupiVIP.ru, специализирующийся на продаже одежды и аксессуаров люксовых марок, взялся продавать одежду под собственными марками — в расчете на дополнительный заработок. До сих пор запускать собственные марки не решались даже офлайновые продавцы одежды

Щербинка обростает гипермаркетами

Власти подмосковной Щербинки объявили о строительстве двух гипермаркетов площадью около 12 и 14 тысяч кв. м. в первом квартале 2013 года. Чуть позже там же появится торговый центр площадью 35 тысяч кв. м.

Владельцы «О'Кей» построят ритейл-парк

Акционеры сети «О'Кей» планируют построить в Москве ритейл-парк площадью 70 тыс. кв. м. Сумма инвестиций в строительство составит 110 млн долл.

Магазины бытовой техники и электроники снижают темпы роста продаж

Темпы роста розничных продаж бытовой техники и электроники в нынешнем году будут ниже, чем в 2011-м, прогнозируют аналитики агентства INFOLine. Если в прошлом

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

году рынок увеличился на 22,1% в рублях, то в 2012-м рост не превысит 14% (см. график). Участники рынка настроены более оптимистично: они уверены, что текущий год будет не хуже предыдущего.

Собянин распорядился открывать больше магазинов шаговой доступности

Мэр Москвы Сергей Собянин распорядился открывать в столице больше магазинов шаговой доступности и не допускать недобросовестных арендаторов к данному виду деятельности.

"Холидей Классик" оценили наполовину

X5 выкупит 100% новосибирского ритейлера в два этапа

Bath & Body Works пришел в Россию

Компания «Монэкс Трейдинг», «дочка» кувейтской Alshaya Group, выводит на российский рынок известный американский бренд Bath & Body Works, специализирующийся на продукции по уходу за телом и ароматах для дома. Первый магазин Bath & Body Works открылся в московском торгово-развлекательном центре «Атриум».

ТРЦ «Торговый Квартал» открылся в Домодедово

9 апреля состоялось торжественное открытие ТРЦ «Торговый Квартал» Домодедово. Строительство объекта осуществлялось девелоперским тандемом «Торговый Квартал» & Costa Construction и заняло 12 месяцев.

Industrial

Prisma доросла до склада

Владелец сети магазинов Prisma — SOK Retail Int откроет в Петербурге распределительный центр площадью до 5000 кв. м

Hotel

Второй пусковой комплекс гостиницы "Москва" готовится к сдаче

Второй пусковой комплекс воссоздаваемой гостиницы "Москва" готовится к сдаче, сообщает пресс-служба Мосгосстройнадзора.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Regions

Кризис сбивает цены на недвижимость в Испании

Одновременно с банковским сектором тревожные сигналы подает испанский сектор недвижимости. За 5 лет квадратные метры в стране подешевели на 30%. Продажи восстанавливаются слабо: на рынке переизбыток предложения, а банки боятся запускать масштабные ипотечные программы.

В Петербурге до конца года введут в эксплуатацию 146 тыс кв. м. офисной недвижимости

В первом квартале 2012 года в эксплуатацию введено 12,3 тыс кв.м. офисных помещений. До конца года сдадут еще 146 тыс кв.м. Ставки, по прогнозам аналитиков, «подростут» на 6%.

ЛЬВОВ - Colliers активно заполняет ТЦ "Форум Львов"

Международная консалтинговая компания Colliers International, со-эксклюзивный консультант по сдаче в аренду ТЦ "Форум Львов", продолжает активную арендную кампанию по привлечению качественных сетевых операторов.

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

11-14 мая, № 5 (122)

Offices / General

АРЕНДА ДО И ПОСЛЕ: БИЗНЕС-ОШИБКИ И БИЗНЕС РЕШЕНИЯ

Интернет-портал OfficeNEXT и консалтинговая компания Colliers International приглашают на дискуссионную сессию на тему "Аренда ДО и ПОСЛЕ: бизнес-ошибки и бизнес-решения".

Сессия пройдет с 09.30 до 12.00 16 мая 2012 года в рамках конференции Office Next Talks в Центре дизайна ARTPLAY по адресу ул. Нижняя Сыромятническая, 10, стр. 2. Посещение сессии БЕСПЛАТНОЕ при условии регистрации.

В рамках сессии эксперты и участники обсудят следующие вопросы:

трудности, возникающие на этапе принятия решения о переезде и поиска нового офиса: работа с рынком, брокерами, определение первоочередных требований к новому зданию;

поиск оптимального бизнес-центра: выбор здания, отвечающего реальным требованиям арендатора;

трудности, возникающие на этапе переговоров по коммерческим условиям и договорам;

трудности на этапе производства отделочных работ в новом помещении;

возможные трудности после успешного заселения в новое помещение.

Формат дискуссионной сессии предполагает активное участие всех посетителей мероприятия. Участники делятся на команды, в которых определяется «капитан» и эксперт. Каждой команде ставится конкретная бизнес-задача. Решение задания обсуждается в формате круглого стола.

Модератором сессии выступит Вера Зименкова, директор департамента услуг корпоративным клиентам Colliers International Москва.

В качестве экспертов приглашены представители компаний Colliers International, "Алруд", Goltsblat BLP, "Романов Двор", Sawatzky Property Management, Turner & Townsend, Mot MacDonald и др.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Регистрация участников сессии проходит на портале OfficeNEXT.

Организаторами сессии выступают портал по офисному дизайну, недвижимости, технологиям OfficeNext и международная консалтинговая компания Colliers International.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАДИМИР ЕВТУШЕНКОВ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС

Владимир Евтушенков возвращается в девелопмент, из которого ушел три года назад, когда продал «Система-галс» за долги ВТБ

Владимир Евтушенков может реанимировать девелоперский бизнес, рассказали «Ведомостям» сотрудники АФК «Система» и московского стройкомплекса, а также несколько строителей. Новое направление может возглавить бывший президент ВАО «Интурист» Александр Арутюнов (см. статью на стр. 10). «Я давно хотел поменять профессиональную принадлежность, могу сказать одно: это будет новый проект «Системы», — сказал Арутюнов «Ведомостям», отказавшись от других комментариев. «Речь идет о проекте в области девелопмента», — утверждает человек, близкий к «Системе».

Представитель «Системы» говорит, что корпорация не рассматривает девелоперский бизнес как профильный. Судьбу Арутюнова он комментировать не стал. АФК владеет большим количеством недвижимости, которую нужно содержать и профессионально ею управлять. Для этого в марте Евтушенков пригласил на должность исполнительного вице-президента Леонида Моносова, совладельца «Москапстроя». Близкий к Моносову человек знает, что тот пришел заниматься строительством.

Речь не идет о девелопменте как бизнесе, когда компания ищет участки, согласует проекты и строит, утверждает представитель «Системы». Моносов сказал «Ведомостям», что займется управлением недвижимостью АФК, в том числе программой реконструкции станций МГТС.

Эта программа утверждена московским правительством в 2003 г.: к 2012 г. предполагалось заменить все 350 аналоговых телефонных станций МГТС на цифровые, за счет этого в 225 зданиях должно было высвободиться 1,5 млн кв. м недвижимости для аренды или продажи, работы оценивались тогда в \$1,6 млрд.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

В 2005-2009 гг. «Система-галс», девелоперская «дочка» «Системы», провела работы на 95 зданиях. Моносов говорит, что сейчас у «Системы» около 150 станций занимают от 3000 до 5000 кв. м каждая, а под новое оборудование нужно гораздо меньше места.

Станции МГТС — не единственный девелоперский проект «Системы». Градостроительно-земельная комиссия разрешила строительство на территории Серебряного Бора новых коттеджей. Сейчас там 3000 кв. м недвижимости, а может быть 22 500 кв. м. Около 8000 кв. м из них может построить ООО «Мосдачтрест» — «дочка» (66,25% долей) «Системы». «Система» планирует выкупить оставшийся пакет у Москвы, предварительная оценка 33,75% долей — 2 млрд руб. Представитель «Системы» сказал, что «Мосдачтрест» — владельческая структура, сама не занимается строительством.

У АФК «Система» есть также проекты на территории новой Москвы и в Зеленограде, знают несколько строителей.

Только программа по МГТС рассчитана минимум на 10 лет, но девелопмент — непрофильный бизнес для МГТС, комментирует старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский: «Системе» нужно либо найти стратегического партнера, либо создать собственную структуру. Выгодней своя компания, уверен Закревский: проектов будут десятки. Как будут сотрудничать в сфере недвижимости Арутюнов и Моносов, выяснить не удалось.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛОНДОН ПОДОЖДЕТ

O1Properties Бориса Минца, специализирующаяся на инвестициях в недвижимость, перенесла первичное размещение акций

O1Properties Бориса Минца переносит IPO «в связи с неблагоприятными рыночными условиями», сообщила компания.

Компания планировала привлечь на Лондонской бирже от размещения новых акций \$425 млн, а еще на \$60 млн (12,4% от общего объема размещения) могли продать бумаги структуры основного владельца компании Бориса Минца. В начале мая O1Properties объявила ценовой диапазон размещения — \$11-13 за GDR (одна расписка равна одной акции, размещать бумаги должна была зарегистрированная на Кипре O1Properties Plc). Рыночная стоимость компании к началу торгов составит \$0,977-1,078 млрд, ожидала O1.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Компаниям из столь рискованного сегмента, как сегмент недвижимости, сложно размещаться при слабом рынке: в апреле российский рынок торговался хуже других, были оттоки капитала, отмечает управляющий директор по инвестициям «КИТ финанс» Владимир Цупров.

Вырученные от размещения деньги компания собиралась потратить на приобретение двух офисных комплексов (офисный комплекс Ducat III на ул. Гашека, а также бизнес-центр Silver City на Серебрянической набережной. — «Ведомости») и выплату долговых обязательств (общий долг — \$1,205 млрд. — «Ведомости»), сообщила компания. У компании есть альтернативные варианты привлечения финансирования, говорит источник, близкий к руководству О1.

Сейчас в портфеле компании 321 000 кв. м офисов (чистая арендуемая площадь). Среди них «Лесная плаза» (куплена у «ВТБ капитала»), Lighthouse (у Copernik Group) на Вальной улице, Vivaldi Plaza на Кожевнической улице, 50% здания фабрики «Большевик» на Ленинградском проспекте. Общая стоимость портфеля была оценена Cushman & Wakefield в \$2,1 млрд. А после покупки Ducat III и Silver City оценка увеличится до \$2,92 млрд (данные UBS).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Retail

ПЛАТЬЕ ИЗ СЕТИ

Интернет-холдинг KupiVIP.ru, специализирующийся на продаже одежды и аксессуаров люксовых марок, взялся продавать одежду под собственными марками — в расчете на дополнительный заработок. До сих пор запускать собственные марки не решались даже офлайн-продавцы одежды

Интернет-холдинг KupiVIP начал продавать одежду под собственными торговыми марками (СТМ), рассказал «Ведомостям» директор по маркетингу холдинга KupiVIP Винсент Лутенс. В сентябре 2011 г. холдинг начал продавать женскую одежду, обувь и аксессуары под брендом Joe Suis, а в апреле этого года добавил вторую собственную марку — Disetta.

Оба бренда пока представлены только в онлайн-магазинах KupiVIP.ru и ShopTime.ru, говорит Лутенс. Первый, по его словам, рассчитан на женскую аудиторию в возрасте от 30 до 40 лет, второй — на более молодую (23-35 лет), бренды работают в средней ценовой категории и выше средней.

Обе марки работают в формате fast fashion, т. е. компания очень оперативно разрабатывает и шьет платья, блузки и юбки, похожие на свежие модели, представленные на подиумах высокой моды. «Мы выпускаем под этими марками только беспроигрышные модели, которые гарантированно будут востребованы. Смотрим на структуру спроса, изучаем, что больше всего интересует наших покупателей, и предлагаем им такой товар», — рассказывает Лутенс. Кроме того, компания, по его словам, разрабатывает и свой уникальный дизайн. Одежда, по его словам, шьется на четырех российских фабриках, ткани KupiVIP закупает в Италии, а обувь и аксессуары — в Китае.

Сейчас, говорит Лутенс, на собственные торговые марки приходится около 5% продаж KupiVIP и ShopTime, но в течение трех лет холдинг хочет довести их долю до 15%. «При продаже собственных марок мы можем иметь более высокую маржу, чем при перепродаже товаров других производителей», — объясняет Лутенс, не называя точных цифр. Оборот KupiVIP.ru в 2011 г. составил \$200 млн, сказал основатель проекта Оскар Хартманн в интервью Олегу Тинькову.

Опыт KupiVIP.ru уникален для России, признаются участники рынка. «Эта модель доказала свою успешность в интернет-магазинах Турции. Местные интернет-магазины, построенные по принципу шопинг-клуба, как и магазин KupiVIP.ru, делают неплохие продажи одежды под собственными лейблами. При низкой себестоимости производства и ценах на конечную

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

продукцию как на бренды ритейлеры получают очень хорошую маржу», — рассказывает один из основателей интернет-гипермаркета Wikimart.ru Камиль Курмакаев.

«Валовая маржа в цене товара может быть от 20 до 50%, а в случае с СТМ — доходить до 70%. При этом на рынке одежды и обуви очень сильны бренды производителей, а не продавцов, как, например, в электронике и продуктах питания. Так что КириVIP столкнется с главной проблемой — необходимостью раскрутки своих брендов(а это деньги немаленькие), иначе ему придется делать большие скидки, что съест почти всю маржу», — считает директор по маркетингу Boutique.ru Тимофей Шиколенков.

Собственные марки в продовольственной рознице, аптечных сетях — обычное дело, говорит директор по коммуникациям «Ютинет.ру» Михаил Ятковский. Но разработка дизайна, поиск производителей, размещение заказов, растаможка и т. п. — это совершенно другой уровень инвестиций, и интернет-торговля в России еще не вышла на тот уровень, чтобы всерьез заниматься производством private label, считает Ятковский. «Пусть это позволяет увеличить маржу на несколько пунктов за счет исключения наценки брендов, но по сути это совершенно другой бизнес», — настаивает он.

За счет экономии на продвижении своих марок сети могут продавать их дешевле, чем аналогичные брендированные продукты. В продовольственной рознице private label в среднем дешевле на 25-40%, чем брендированный аналог, подсчитывали исследователи PwC.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЩЕРБИНКА ОБРАСТАЕТ ГИПЕРМАРКЕТАМИ

Власти подмосковной Щербинки объявили о строительстве двух гипермаркетов площадью около 12 и 14 тысяч кв. м. в первом квартале 2013 года. Чуть позже там же появится торговый центр площадью 35 тысяч кв. м.

Под строительство будет выделена территория в 20 га в промышленном районе «Восточный», который был образован на месте карьеров, где Бутово-Щербинский завод производил выемку глины для изготовления кирпича.

По словам Юлии Меровой, заместителя директора департамента коммерческой недвижимости торгового направления GVA Sawyer, стоимость строительства может торгового центра может

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

составить \$70 млн. Строительство гипермаркетов обойдется инвесторам в \$16-19 млн каждый. Окупаемость подобного торгового объекта может составить от 6 до 9 лет.

3 мая глава города Олег Жижско провел совещание с представителями крупных зарубежных компаний. На нем стороны обсудили создание рабочей группы по реализации проекта, а также его детали.

Кто именно из компаний присутствовал на обсуждении, не сообщается. Известно лишь, что в нем участвовали члены администрации, отвечающие за ЖКХ, транспорт, земельные отношения и инвестиционную политику.

Сам мэр лишь заявил, что «на восточной окраине города» появятся «два крупнейших гипермаркета с мировым именем». «Сейчас все сетевые операторы, такие как АШАН, ОК, X5, Леруа Мерлен, активно развиваются и рассматривают Московскую область», - отмечает г-жа Мерова.

В торговом центре, который планируется построить в конце 2013 года, на площади 35 тысяч квадратных метров разместятся ритейлеры, предприятия быстрого питания и автозаправки. «Что касается торгово-развлекательного центра, то он представляется подобием "Пражского Пассажа", где будут расположены бутики с известными торговыми марками, ресторан, кинотеатр и другие соответствующие названию заведения», - говорится в сообщении на сайте администрации города.

«Ставки аренды на площади в ТЦ в зависимости от концепции заполнения составят в районе 300 – 1500 долларов за 1 кв.м., без НДС, для гипермаркетов ставка аренды может варьироваться в районе 100 – 150 долларов за 1 кв.м. не включая НДС», - комментирует эксперт.

Налоговые отчисления от деятельности гипермаркетов и ТЦ власти оценивают в 90-100 млн рублей в год. Кроме того, появление проекта создаст около 500 рабочих мест для жителей города.

Меж тем, Щербинка с 1 июля должна стать частью территории так называемой «большой Москвы» - наряду с Троицком и поселениями, входящими в Подольский, Ленинский и Нарофоминский районы Подмосковья. Также к Москве отходит часть территории Одинцовского и Красногорского районов Подмосковья, а к Подмосковью - участок в Куркино площадью 1,4

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

гектара, где располагается центр МЧС по Московской области. Всего Москва прирастет 148 тысячами га новых территорий, на которых находится 21 муниципальное образование. В результате расширения Москва выйдет на границу с Калужской областью.

Изменение границ столицы было одобрено Советом Федерации в декабре минувшего года. 28 марта Мосгордума одобрила в первом чтении пакет законопроектов, регламентирующих организацию власти на новых территориях.

При этом расширение территории Москвы на арендные ставки не повлияет. «Арендные ставки зависят прежде всего от посещаемости объектов, удобства доступа для посетителей, конкурентоспособности концепции и тому подобного», - поясняет г-жа Мерова.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАДЕЛЬЦЫ «О'КЕЯ» ПОСТРОЯТ РИТЕЙЛ-ПАРК

Акционеры сети «О'Кей» планируют построить в Москве ритейл-парк площадью 70 тыс. кв. м. Сумма инвестиций в строительство составит 110 млн долл.

Возведение Retail Park в Нагорном районе столицы станет одним из крупнейших проектов в портфеле компании «Доринда Инвест». Ввод объекта запланирован на 2015 год. Компания была основана в 2008 году с целью строительства и проведения операций на рынке недвижимости. Компания подконтрольна акционерам ГК «О'Кей» Дмитрию Коржеву, Дмитрию Троицкому и Борису Волчеку.

Ритейл-парк будет включать не менее пяти одно- или двухуровневых строений на участке площадью 18 га. Сейчас обсуждается вопрос планировки будущего ритейл-парка. Общая торговая площадь объекта составит 70 тыс. кв. м. В парке предусмотрены зоны для размещения продуктового и спортивного гипермаркетов, магазинов электроники и бытовой техники, салона мебели.

Сейчас компания активно ведет переговоры с будущими операторами. Если «Доринда Инвест» сможет реализовать свой проект, то станет владельцем первого классического ритейл-парка в РФ, сообщает «Деловой Петербург».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

По словам начальника отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle Юлии Никуличевой, в России нет ритейл-парков в чистом виде, так что проект в Нагорном районе столицы может стать первым.

Формат ритейл-парков довольно популярен в Европе и Америке, где большую часть года стоит хорошая погода, и покупатели могут свободно гулять от магазина к магазину. Договоры аренды в ритейл-парках, как правило, долгосрочны, они заключаются на 15 лет, ставка фиксированная и соответственно покупатель ритейл-парка получает стабильный бизнес.

По мнению специалистов, отсутствие такого формата в России объясняется высокой ценой на землю и существенными инвестициями в инфраструктуру. Владельцы коммерческой недвижимости в России привыкли к более высокой доходности, а доходность ритейл-парка ниже, чем у ТРК.

Помимо этого, Россия не отличается мягкими климатическими условиями, и потенциальный покупатель вынужден будет гулять от магазина к магазину под дождем, ветром или снегом.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАГАЗИНЫ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ СНИЖАЮТ ТЕМПЫ РОСТА ПРОДАЖ

Темпы роста розничных продаж бытовой техники и электроники в нынешнем году будут ниже, чем в 2011-м, прогнозируют аналитики агентства INFOLine. Если в прошлом году рынок увеличился на 22,1% в рублях, то в 2012-м рост не превысит 14% (см. график). Участники рынка настроены более оптимистично: они уверены, что текущий год будет не хуже предыдущего.

По мнению экспертов INFOLine, на динамику развития рынка в первую очередь повлияют невысокие темпы роста реальных доходов населения и сокращение темпов роста потребительского кредитования с 35% в 2011-м до 20% в 2012 году. Окажет свое влияние и стагнация в сегменте товаров для офиса и настольных компьютеров, а также падение цен, в том числе из-за демпинга со стороны интернет-магазинов.

Сами участники рынка не ждут от нынешнего года ничего плохого. Рост будет таким же, как в прошлом году, либо чуть больше, считает директор по операционной деятельности компании Media-Saturn Russia Гидо Обервальд. С ним соглашается и пресс-секретарь Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники Антон

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Гуськов: первый квартал в этом году был неплохим, хотя он и не самый показательный для рынка. Хорошо растут продажи небольших цифровых гаджетов — смартфонов, электронных книг, добавляет г-н Гуськов.

Что касается потребительского кредитования, то в «М.Видео» оно стабильно развивается с момента окончания кризиса и заметно растет во время акций, говорит представитель сети Антон Пантелеев. Снижение цен на товары вряд ли скажется на продажах именно в этом году, поскольку техника и электроника всегда дешевлеют из-за постоянного обновления линеек — снижение цены может достигать 25% в год, добавляет г-н Пантелеев.

Впрочем, и роста цен в текущем году быть не должно, считает Гидо Обервальд. Он связывает это с усилением конкуренции, которое произойдет за счет насыщения рынка и давления со стороны набирающей обороты онлайн-торговли. Конкуренция будет усиливаться за счет более глубокого проникновения Интернета, подтверждает Антон Пантелеев.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СОБЯНИН РАСПОРЯДИЛСЯ ОТКРЫВАТЬ БОЛЬШЕ МАГАЗИНОВ ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

Мэр Москвы Сергей Собянин распорядился открывать в столице больше магазинов шаговой доступности и не допускать недобросовестных арендаторов к данному виду деятельности.

В пятницу утром он посетил новый магазин шаговой доступности в районе Хорошево-Мневники на северо-западе Москвы, который открылся в марте 2012 года. Общая площадь помещений магазина, расположенного по адресу: улица Народного Ополчения, дом 29, корпус 1, - более 1,6 тысячи квадратных метров. Они расположены в подвале и на первом этаже девятиэтажного панельного жилого дома 1972 года постройки.

Глава департамента торговли и услуг Алексей Немерюк в ходе экскурсии по магазину сообщил столичному градоначальнику, что торговое учреждение предоставляет скидки: ветеранам войны - 10%, по социальным картам москвича - 5%.

"Сколько магазинов шаговой доступности мы планируем открыть в этом году?" - спросил Собянин главу департамента торговли и услуг.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Немерюк ответил, что только за счет муниципального фонда - порядка 50.

Мэр напомнил, что в прошлом году было открыто 1,1 тысячи магазинов шаговой доступности, а с начала 2012 года - более 200 магазинов.

"Надо задействовать все ресурсы. Те муниципальные площади, которые есть, нужно расторгивать таким образом, чтобы там появлялись реальные магазины шаговой доступности, а не всякое жулье, которое занимается перепродажей магазинов и арендой площадей", - подчеркнул столичный градоначальник.

Он также пообщался с несколькими покупателями в магазине. "В таких районах, как здесь, торговли явно не хватает. По нормативам - раза в два с лишним меньше, чем требуется, магазинов", - отметил Собянин.

По данным департамента имущества, с января 2011 года по май 2012 года под размещение объектов торговли по результатам торгов передано в аренду 52 объекта нежилого фонда общей площадью 8,17 тысячи квадратных метров, находящихся в имущественной казне Москвы. Общая стартовая стоимость объектов составила чуть менее 50 миллионов рублей. Общая итоговая стоимость объектов от реализации их на аукционе достигла 106 миллионов рублей.

Кроме того, департаментом по конкурентной политике столицы 11 мая 2012 года будет проведен аукцион на право заключения договоров аренды на объекты нежилого фонда, предназначенные под размещение сетевых магазинов. На аукционе планируется реализовать 11 лотов. На участие в конкурсной процедуре подана 21 заявка.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ХОЛИДЕЙ КЛАССИК" ОЦЕНИЛИ НАПОЛОВИНУ

X5 выкупит 100% новосибирского ритейлера в два этапа

X5 Retail Group согласовала предварительные параметры сделки по покупке сети "Холидей Классик". Как стало известно "Ъ", в этом году X5 намерена купить только 51% акций

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

регионального ритейлера, но с опционом на увеличение доли до 100% к 2014 году. За половину "Холидей Классик" Х5 готова заплатить около \$300 млн.

Х5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) завершает согласование условий сделки с владельцами "Холидей Классик", рассказал "Ъ" источник, знакомый с ходом переговорного процесса. По его словам, к сентябрю этого года Х5 рассчитывает получить 51% акционерного капитала "Холидея" и опцион на оставшиеся 49% акций, который сможет исполнить в конце 2013 или в начале 2014 года. До момента консолидации 100% новосибирской сети Х5 не будет вмешиваться в ее управление, рассказал собеседник.

Совладелец "Холидей Классик" Николай Скороходов подтвердил, что обсуждение таких параметров сделки с Х5 ведется, но добавил, что "пока не видел формализованного предложения". Управляющий партнер Svarog Capital (управляет фондом Russian Retail Growth Fund, совладеющим сибирской сетью) Олег Царьков отметил, что Х5 выступает с одной из самых лучших цен, но у нее есть конкурент. Имя другого потенциального покупателя господин Царьков не назвал. Директор по корпоративным отношениям Х5 Михаил Сусов сказал лишь, что переговоры с "Холидеем" продолжаются.

Группа "Холидей Классик" в марте объединяла 219 магазинов под брендами "Холидей Классик", "Сибириада", "Кора", "Палата", "Турне" в Сибирском федеральном округе. Общая площадь объектов под ее управлением превышает 129 тыс. кв. м. По оценке Х5, "Холидей Классик" в 2011 году был десятым по величине российским продуктовым ритейлером с выручкой \$994 млн.

На конец марта под управлением Х5 Retail Group находилось 3139 магазинов. Выручка в 2011 году — \$15,39 млрд. Основной акционер — "Альфа-груп" с 47,86% акций. Капитализация вчера на Лондонской бирже — \$6,63 млрд.

Х5 почти не сомневается в сделке и уже оформляет под нее кредит примерно на \$550 млн, рассказал "Ъ" источник в банковских кругах. По его информации, Х5 оценивает 100% "Холидея" в девять EBITDA, то есть в \$800 млн до вычета долга в размере примерно \$250 млн. Около \$300 млн из полученного кредита должно пойти на оплату 51% акций сибирского ритейлера, оставшаяся сумма — на реструктуризацию его долга. При оценке 49% "Холидея" в 2013-2014 годах, вероятнее всего, будет использован тот же мультипликатор — девять EBITDA.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Кто из совладельцев "Холидея" может продать X5 свои акции в этом году, источники "Ъ" не говорят. Среди акционеров "Холидей Классик" — фонды Russian Retail Growth Fund (RRGF; соинвесторами выступают Виктор Вексельберг и Александр Мамут) и Lovenco (управляется Aquila Group), которым на двоих принадлежит немногим меньше 23%. Срок жизни фонда заканчивается в этом году, поэтому RRGF желательно избавиться от пакета (см. "Ъ" от 31 марта 2011 года). Еще около 4% контролирует напрямую господин Мамут. Остальные акции принадлежат менеджменту и основателям сети, в том числе председателю совета директоров Николаю Скороходову.

"Учитывая темпы развития сибирской сети на 2012 год, X5 нормально оценивает регионального игрока", — считает источник "Ъ", знакомый с ходом переговоров. Аналитик "Уралсиба" Тигран Оганесян подсчитал, что покупка контроля в "Холидее" в этом году существенно не скажется на соотношении чистый долг/EBITDA X5, которое в 2011 году находилось на уровне 3,13.

X5 не первый раз пытается поглотить "Холидей Классик". В 2009 году ритейлер был готов оплатить покупку своими акциями, но сделка сорвалась (см. "Ъ" от 24 апреля 2009 года). Примерно в тот же период к "Холидею" присматривалась группа "Дикси" Игоря Кесаева, но в итоге решила, что у нее "другие приоритеты", уточнил президент "Дикси" Илья Якубсон. Сейчас его сеть не участвует в переговорах с "Холидеем", добавил он. Совладелец "Магнита" Сергей Галицкий недавно присматривался к "Холидею", но его не устроила цена. Впрочем, вчера бизнесмен не исключил, что вновь сделает предложение.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

BATH & BODY WORKS ПРИШЕЛ В РОССИЮ

Компания «Монэкс Трейдинг», «дочка» кувейтской Alshaya Group, выводит на российский рынок известный американский бренд Bath & Body Works, специализирующийся на продукции по уходу за телом и ароматах для дома. Первый магазин Bath & Body Works открылся в московском торгово-развлекательном центре «Атриум».

В портфеле компании «Монэкс Трейдинг» уже присутствуют такие бренды как Mothercare, Next, M•A•C, The Body Shop, Justice, La Senza и другие. В прошлом году компания вывела на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

отечественный рынок другие популярные американские марки - Victoria's Secret и American Eagle.

Магазин Bath & Body Works открылся на первом этаже «Атриума», напротив кофейни Starbucks. По словам Алексея Могилы, директора департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty, открытие магазина в крупном и успешном торговом центре для ритейлера является наиболее подходящим форматом, так там уже сформировалась определенная целевая аудитория и постоянные потоки посетителей. По оценке эксперта, ориентировочная арендная ставка в ТРК «Атриум» составляет от \$1500 за кв. м.

Бренд Bath & Body Works принадлежит компании Limited Brands, которая также развивает сети Victoria's Secret, La Senza, Henri Bendel и другие. По данным Limited Brands, в 2009 году доход компании составил \$9,04 миллиардов. На данный момент в мире открыто более 1600 магазинов Bath & Body Works.

По данным «Монэкс Трейдинг», магазины в России будут полностью соответствовать оригиналу. Площадь торговой точки составит около 200 кв. м. В каждом Bath & Body Works можно будет получить консультации профессионалов, а также протестировать средства в специальной bath-зоне. Ассортимент магазина состоит из нескольких коллекций: Signature, антибактериальная коллекция, Slatkin & Co, C.O. Bigelow, Aromatherapy и True Blue Spa, сообщает портал ShopAndMall.

Bath & Body Works будет работать в ценовом сегменте «средний плюс». В планах компании в 2012 году открыть не менее пяти магазинов в популярных торговых центрах столицы. Объем инвестиций для открытия одного магазина составит от \$3000 до \$3500 за кв. м (для магазина площадью 200 кв. м, соответственно, \$600-700 тыс.), говорит Алексей Могила.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТРЦ «ТОРГОВЫЙ КВАРТАЛ» ОТКРЫЛСЯ В ДОМОДЕДОВО

9 апреля состоялось торжественное открытие ТРЦ «Торговый Квартал» Домодедово. Строительство объекта осуществлялось девелоперским тандемом «Торговый Квартал» & Costa Construction и заняло 12 месяцев.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Общая площадь ТРЦ составляет 31 216 м², арендуемая площадь – 22 001 м². На территории комплекса расположилась торговая галерея из ста магазинов, фудкорт, кафе и рестораны, многозальный кинотеатр «Матрица» и фитнес-клуб «Физика».

В пул якорных арендаторов центра входят такие бренды как «Виктория», «М.Видео», «Спортмастер», «Снежная Королева»; всего в «Торговом Квартале» представлено 50 товарных групп.

Торговый центр находится на Каширском шоссе, в 1-2 минутах ходьбы от остановок общественного транспорта. Парковка рассчитана на 636 машиномест.

Александра Яковенко, руководитель отдела продажи торговой недвижимости компании Delta estate, считает, что компания «Торговый квартал» выбрала отличное место для размещения своего ТРЦ. «Доступность к трассе, наличие огромной стоянки, сделает бесппроблемным его посещение и, возможно, уведет часть клиентов от «Вегаса» на МКАДе, где в выходные существуют серьезные проблемы с парковкой и проездом. Благодаря своему местоположению, ТРЦ будут посещать не только жители города или района, но и дачники, и транзитники,двигающиеся в этом направлении. Так же нельзя не отметить тот факт, что за счет нового ТРЦ бюджет города пополнится дополнительными финансами, а для жителей появятся новые рабочие места», - говорит эксперт.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Industrial

PRISMA ДОРОСЛА ДО СКЛАДА

Владелец сети магазинов Prisma — SOK Retail Int откроет в Петербурге распределительный центр площадью до 5000 кв. м

Подписан предварительный договор на аренду склада площадью около 5000 кв. м в логопарке Nordway в Шушарах, говорит источник, близкий к ритейлеру. Президент SOK Retail Int. Оу Веа Пуннонен через пресс-службу подтвердил намерения компании открыть распределительный центр в Петербурге — помещение для него компания может арендовать или построить самостоятельно. Адрес центра в компании не называют. Связаться с владельцами Nordway не удалось.

О том, что Prisma рассматривала складские помещения площадью 2000-5000 кв. м, знает один из консультантов рынка недвижимости.

Инвестиции в строительство склада без оборудования — \$1200 на 1 кв. м, аренда обойдется в \$120 за 1 кв. м в год, оценил гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский.

С 2008 г. SOK Retail открыла восемь магазинов в Петербурге и один в Ленобласти. Площадь магазина — около 2500 кв. м, кроме одного гипермаркета площадью 8500 кв. м. В 2012 г. в Петербурге и Ленобласти планируется открытие еще трех-четырёх новых супер- и гипермаркетов Prisma, инвестиции в открытие одного магазина — в среднем 5 млн евро, говорил представитель SOK в конце 2011 г. Компания сообщила о намерении увеличить сеть в Петербурге до 20-30 магазинов.

Распределительный центр позволит сократить складские площади в магазинах и использовать их как торговые, считает вице-президент по строительству холдинга «Продовольственная биржа» Ольга Ватутина. Создание центра снизит издержки на доставку товара, а также обеспечит стабильность поставок в магазины, говорит топ-менеджер крупного ритейлера. По его словам, экономически оправданно открывать центр при 30-40 точках, тогда логистические издержки компенсируются. При доставке продуктов на единый склад поставщики, как правило, снижают цену на 3-5%, говорит гендиректор Infoline Иван Федяков. Открытие

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

распределительного центра позволит Prisma дальше наращивать свое присутствие в Петербурге, резюмирует он.

Распределительные центры в Петербурге есть у X5 (212 «Пятерочек», 31 «Перекресток», 15 «Каруселей»), «Продовольственной биржи» (90 магазинов «Полушка»), «Дикси» (135 магазинов). А «Магнит» обслуживает свои магазины в Петербурге (15) и Ленобласти (63) из новгородского логистического центра.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Hotel

ВТОРОЙ ПУСКОВОЙ КОМПЛЕКС ГОСТИНИЦЫ "МОСКВА" ГОТОВИТСЯ К СДАЧЕ

Второй пусковой комплекс восстанавливаемой гостиницы "Москва" готовится к сдаче, сообщает пресс-служба Мосгосстройнадзора.

Итоговая проверка второго пускового комплекса гостиницы на ул. Охотный ряд, вл. 2. пройдет с 11 по 29 мая. По ее результатам застройщику будет выдан акт о приемке второго этапа работ.

В ведомстве напомнили, что в состав второго пускового комплекса входят 44 апартаментов, аварийное электроснабжение, магистральные и локальные системы безопасности.

Напомним, что гостиница "Москва" была построена в 1935 году по проекту архитекторов Щусева, Савельева и Стапрана. В 2003 году гостиница закрылась на реконструкцию. В декабре 2011 года введен в эксплуатацию первый пусковой комплекс гостиницы в составе подземного гаража-стоянки, торговой зоны, офисной части, апарт-отеля и культурно-досугового центра, во второй этап входят апартаменты и собственно гостиница входит в третий пусковой комплекс.

В соответствии с проектом, в рамках второго и третьего пускового комплекса предусмотрено воссоздать в прежних габаритах здание гостиницы класса 5 звезд, апартаменты и технические этажи. Общая площадь объекта - 185,5 тыс. кв. м, площадь гостиницы с апартаментами - 62,13 тыс. кв. м. Апартаменты расположены на следующих этажах здания: 3-10 (ориентированы на площадь Революции); 11-15 (ориентированы на Манежную площадь). Застройщик - ОАО "ДекМос", генеральный подрядчик - ЗАО РСК "Лусине".

Окончание всех этапов восстановления гостиницы "Москва" планируется в четвертом квартале 2013 года.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Regions

КРИЗИС СБИВАЕТ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

Одновременно с банковским сектором тревожные сигналы подает испанский сектор недвижимости. За 5 лет квадратные метры в стране подешевели на 30%. Продажи восстанавливаются слабо: на рынке переизбыток предложения, а банки боятся запустить масштабные ипотечные программы.

С начала кризиса цены на жилье в Испании упали на 30%, потенциальных покупателей интересуют только дома в приморских районах Испании. На начало 2012 г. на балансах банков скопилось плохих недвижимых активов на сумму свыше 180 млрд евро.

Рынок недвижимости Испании падает, не чувствуя дна. С начала кризиса жилые квадратные метры на Пиренеях подешевели на 30%, с без малого 3 тыс. евро за квадратный метр до 2 тыс. с небольшим. Стоимость жилья, скорее всего, продолжит снижаться, считают эксперты. На рынке огромное количество нераспроданных квартир и домов.

"В настоящее время мы видим, что на рынке где-то 2 млн единиц жилья. Из них около 800 тыс. – это новые квартиры. И половина из них – это хорошее жилье или такое, которое можно использовать сразу же. Т.е. мы говорим о 400 тыс. единиц хорошего, качественного жилья, с хорошим месторасположением, которое прямо сейчас готово к продаже. И у нас остается еще около 1,2 млн квартир и домов. Это рынок вторичного жилья или такого, которое банки изъяли из-за непогашенной ипотеки", - отмечает Хорхе Перес-Курто Менендес, партнер Colliers International, международной консалтинговой компании, работающей в сфере недвижимости.

На начало 2012 г. на балансах банков скопилось плохих недвижимых активов на сумму свыше 180 млрд евро. Это 60% всех активов банковской системы страны. Мадрид, как может, пытается спасти ситуацию. Власти планируют организовать "Плохой банк" – для операций с заложенной недвижимостью в надежде, что то это развяжет банкам руки и те вновь начнут выдавать ипотеку.

"Перед правительством Мариано Рахоя, которое пришло в декабре, стоит невыполнимая задача. Это осуществление мер в рамках программы по снижению бюджетного дефицита. Что это означает, что положение дел на рынке недвижимости только ухудшится. В стране

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

чрезвычайно высокий уровень безработицы – 25%. Откуда людям взять деньги на выплату ссуд? Банки накопили огромные задолженности. Число пустых домов огромно. S&P недавно понизил рейтинг 11 испанских банков. То есть они теперь еще меньше расположены к выдаче кредитов, и они стараются повысить процентные ставки кредитов", - считает Мэтью Монтагу-Поллок, издатель Global Property Guide

Впрочем, с ипотекой испанские банки попали в западню. Спрос на кредитное жилье и без того невысок. Продажи домов год к году продолжают снижаться, показатель прошлого месяца – минус 4%. Правда в месячном выражении рынок недвижимости несколько оттаял и уже с марта находится в "зеленой зоне". Отчасти это объясняется изобретательностью самих испанских банков.

"Сегодня банки предлагают ипотеку по средней ставке 4,35% годовых. Конечно, это очень высокий уровень, но нюанс в другом. Банки выдают ссуды только тем клиентам, которые хотят купить продукты, принадлежащие самим банкам. В результате сейчас очень большая проблема в том, что банковский сектор не дает населению возможность приобретать продукты, которые есть на рынке, но не находятся в собственности банков", - отмечает Патрицио Паломар-Мурилло, директор отдела исследований рынка недвижимости CB Richard Ellis.

Надежда испанских строителей – только на иностранцев с наличными. Однако потенциальных покупателей интересуют только дома в приморских районах Испании. И как раз там сегодня наблюдается некоторое оживление цен.

В прошлом месяце подорожали квадратные метры в Малаге – почти на 2%; в Сантандере и Пальме-де-Майорке – в среднем на 1%. В городах, удаленных от побережья, квартиры продолжили дешеветь. В Касересе и Леона цены за месяц упали на 3%, в Льеде – на 2,5%, в Альбасете – на 2%.

◆ [Вести. Финанс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В ПЕТЕРБУРГЕ ДО КОНЦА ГОДА ВВЕДУТ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 146 ТЫС КВ. М. ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В первом квартале 2012 года в эксплуатацию введено 12,3 тыс кв.м. офисных помещений. До конца года сдадут еще 146 тыс кв.м. Ставки, по прогнозам аналитиков, «подрастут» на 6%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург Василий Довбни отмечает, что на начало 2012 года объем офисных площадей в Петербурге класса А и В составил 1,67 млн кв.м., из них 480 тыс кв.м. - А, 1,2 тыс кв.м. - класса В. По данным Maris Properties, рынок современных офисных центров в Петербурге представлен в первую очередь небольшими реконструированными зданиями площадью до 10-15 тыс кв.м. Большие офисные объекты являются редкостью на рынке.

В первом квартале 2012 года в эксплуатацию введено 12,3 тыс. кв.м. Это вторая очередь бизнес-центра «Русские самоцветы» (пл. Карла Фаберже, 8 площадью 8,4 тыс. кв.м.), вторая очередь бизнес-центра Dominat на Магнитогорской улице площадью 4 тыс кв.м. К знаковым объектам, введенным в эксплуатацию в указанный период, можно отнести вторую очередь БЦ «Сенатор» (18 линия В.О., д. 31 лит. В), а также «Бизнес-центр на Синопской» (Синопская наб., 60-62 лит. А), - отмечают в NAI Весаг.

По оценкам Василия Довбни, до конца 2012 года ожидается ввод в эксплуатацию 146 тыс кв.м офисной недвижимости высокого класса. Соотношение новых офисов А и В — 50/50. Всего в процессе строительства, по данным девелоперов и строительных компаний, находятся 33 офисных центра класса А и В суммарной площадью 400 тыс. кв.м.

На начало второго квартала вакантные площади в офисных центрах класса А и В насчитывают 214 тыс кв.м. Совокупная доля свободных помещений составляет 12,8%, из них 21,8% - класс А, 9,1% - класс В.

По данным Colliers International, в первом квартале заключено как минимум 7 крупных сделок по аренде офисных площадей. Каждый договор на аренду помещения более 1 тыс кв.м.

С начала года отмечен незначительный рост арендных ставок на офисы в некоторых бизнес-центрах. Среднерыночные ставки увеличились на 1-2% по сравнению с началом года. В классе А средняя ставка — 1,2 тыс рублей за 1 кв. м. в месяц (\$485 в год). В классе В средняя ставка — 950 рублей за квадрат в месяц (380 тыс. кв.м. в год).

В NAI Весаг отмечают, что прирост уровня арендных ставок был незначительным и составил около 1,5%. «В целом по итогам 2012 года, при условии сохранения стабильной макроэкономической конъюнктуры, мы ожидаем умеренного роста арендных ставок в пределах до 6%», - рассказали в NAI Весаг.

По мнению аналитиков, спрос на офисные помещения в Петербурге остается на высоком уровне. Большая часть сделок приходится на офисы класса В. Наиболее востребованными по-прежнему являются офисы в Центральном, Московском, Петроградском районах. Наименее популярны офисы в Красносельском и Калининском районах. Снижается интерес к Васильевскому острову.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Уровень заполняемости зависит от места расположения объекта. В Центральном районе доля вакантных площадей незначительна.

Директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина полагает, что уровень заполняемости БЦ класса «В+» и «В» возвращается на докризисный уровень более быстрыми темпами. Такая тенденция, по ее словам, характерна для трех последних лет. На сегодняшний день доля вакантных площадей в бизнес-центрах класса «В+» составляет порядка 9%, класса «В» - 7%.

Екатерина Лапина отмечает, что заполняемость офисных площадей класса «А» восстанавливается гораздо медленнее, в основном из-за ввода новых объектов. Тем не менее, спрос на качественные площади восстанавливается. Уровень вакантных площадей в БЦ класса «А» составляет около 24%.

◆ [Агентство бизнес новостей](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛЬВОВ - COLLIERS АКТИВНО ЗАПОЛНЯЕТ ТЦ "ФОРУМ ЛЬВОВ"

Международная консалтинговая компания Colliers International, со-эксклюзивный консультант по сдаче в аренду ТЦ "Форум Львов", продолжает активную арендную кампанию по привлечению качественных сетевых операторов.

Согласно сообщения компании, на данный момент более 30% площадей проекта "Форум Львов" сданы в аренду, к началу июня команда по сдаче в аренду планирует довести этот показатель до 40%. Помимо гипермаркета бытовой техники и электроники "Comfy" (3 060 кв.м) и гипермаркета "Амстор" (2 700 кв.м), о подписании которых сообщалось ранее, в состав ТЦ "Форум Львов" также войдут популярные магазины польского ритейлера LPP Group - Reserved, Mohito, House, Cropp Town. Сделка по аренде более 2 500 кв.м торговых помещений была заключена при участии Colliers International. Магазин Reserved будет расположен на двух уровнях площадью около 1400 кв.м. Cropp Town, House и Mohito будут расположены на втором этаже торговой галереи. Примечательно, что Mohito станет первым монобрендовым магазином LPP Group во Львове.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11-14 мая, № 5 (122)

Кроме того, компании Colliers International в рекордно короткие сроки удалось привлечь в проект мультиплекс "Планета кино". Компания "Триумф медиа груп" планирует открыть семизальный кинотеатр общей площадью 2 708 кв.м, включая зал премьерных показов.

"Нам особенно приятно сообщить о подписании договоров аренды с такими операторами, как Comfy, LPP Group и "Планета Кино". Во-первых, потому что в проект привлечены качественные якорные арендаторы, что послужит базой для создания сильного tenant mix. Во-вторых, подписание серии договоров по проекту в региональном городе с населением меньше 1 млн. человек является еще одним подтверждением возобновления региональной экспансии международных и национальных ритейлеров. Интерес ритейлеров к проекту "Форум Львов" закономерен: проект обещает быть успешным, объект обладает прекрасным месторасположением, качественной концепцией, ведутся переговоры с пулом лучших международных и украинских торговых операторов", - отметила директор департамента торговой недвижимости Colliers International Наталья Кравец.

◆ [RetailStudio](#)

◆ ◆ [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](#)