

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

General/Office

Сергей Калинин, «Галс-Девелопмент»: «ВТБ понимает, что мы совершенно отдельный бизнес»

В кризис компания «Галс-Девелопмент», обремененная многомиллиардными долгами, перешла под контроль ВТБ.

ТПУ в Сколково займутся братья Гуцериевы

Соинвесторами строительства транспортной инфраструктуры иннограда Сколково станет ООО «Финмаркт» Михаила Гуцериева.

Retail

Итальянцы сыграют в России

Четыре итальянских банка предоставят около 500 млн евро на строительство жилья и коммерческой недвижимости возле стадиона «Динамо», который примет у себя чемпионат мира по футболу 2018 г.

Jeans Symphony будет представлять английский бренд Bench

Известный розничный оператор Jeans Symphony продолжает расширять портфель собственных брендов: теперь Jeans Symphony будет представлять на российском рынке культовый английский бренд Bench.

Hotel

Ассог может получить в управление новый отель рядом с Киевским вокзалом

Компания «Патеро-девелопмент» попытается совместить в одном отеле сразу три категории — «4 звезды», «3 звезды» и апартаменты.

Итальянцы в России 2

Клаудио де Экер, являющийся совладельцем итальянского холдинга Rizzani de Escher, строивший в РФ «Крылатские Холмы» и «Балчуг Плаза», найдёт инвесторов для возведения гостиниц в туристической зоне Северного Кавказа. В общей сложности холдинг готов привлечь в проекты до 1 млрд евро.

Regions

Инвесторы с юга

Группа компаний «Рамо» подыскивает в Томске площадку для строительства торгово-развлекательного центра.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

[X5 притормозила в Сибири](#)

Срок соглашения о покупке "Холидей Классик" истек.

[Девелоперы развлекаются](#)

В Екатеринбурге в ближайшие несколько лет количество торгово-развлекательных центров (ТРЦ) будет удвоено.

[Петербургский офис Сбербанка может переехать на "Морской Фасад"](#)

Участники рынка недвижимости сообщили portalу Delovoe.TV, что Сбербанк обсуждает возможность постройки на намывных территориях Васильевского острова здания для размещения головного офиса.

[Дефицит земель в Петербурге подталкивает девелоперов к освоению все новых районов Ленобласти](#)

Девелоперская активность на территории Ленинградской области с каждым годом набирает обороты.

[Музей из трущоб](#)

Скульптор Зураб Церетели хочет построить в центре Петербурга новый музей современного искусства.

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

24 – 26 июля, № 29 (146)

General/Office

СЕРГЕЙ КАЛИНИН, «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»: «ВТБ ПОНИМАЕТ, ЧТО МЫ СОВЕРШЕННО ОТДЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС»

В кризис компания «Галс-Девелопмент», обремененная многомиллиардными долгами, перешла под контроль ВТБ. Благодаря активному участию госбанка девелопер к настоящему времени превратился в одного из лидеров рынка. До конца следующего года у компании будет девять строек более чем на 1 млн кв. м, инвестиции в 2013 году превысят 20 млрд руб. При этом девелопер изменил стратегию развития, сместив акцент в сторону жилья. О том, как ВТБ контролирует стройку и где компания намерена взять деньги на погашение кредитов и новые проекты, в интервью корреспонденту РБК daily АЛЕКСЕЮ ПАСТУШИНУ рассказал президент «Галс-Девелопмент» СЕРГЕЙ КАЛИНИН.

ЖИЛАЯ ПОЛОВИНА

— В июле были введены в эксплуатацию два первых объекта недвижимости, построенные «Галс-Девелопмент»: бизнес-центр Skylight и жилой комплекс «Солнце». Означает ли это, что и в дальнейшем компания будет уделять равное значение развитию и жилой, и коммерческой части своего портфеля?

— Параллельный запуск жилого и коммерческого объектов символичен. Он означает, что наш акцент за последний год очень сильно сместился только от коммерческого сегмента в сторону жилья. Наверное, впервые в истории московского девелопмента одна компания вводит одновременно два разноплановых и столь масштабных здания. Skylight — это 110 тыс. кв. м общей площади, ЖК «Солнце» — около 60 тыс. кв. м жилья бизнес-класса.

В дальнейшем мы планируем стратегически развивать наш портфель таким образом, чтобы по 50% в нем составляли коммерческая и жилая недвижимость. Мы хотим стать наравне с крупнейшими девелоперами жилья в Москве, но с акцентом на элитный и бизнес-класс. В этом году мы начали строительство жилого квартала «Литератор» в Хамовниках, в следующем году выйдем на стройку кварталов на Поварской улице и Преображенской площади на площадях НИИДАР. Также мы планируем продолжать реализацию городской инвестпрограммы в Кунцево, где у нас есть соинвестор. Там предстоит построить еще около 150 тыс. кв. м жилья.

— Планы по развитию коммерческой недвижимости столь же значительны?

— В декабре следующего года начнется реконструкция гостиницы «Пекин», за которой будет построено два больших корпуса апартаментов. Кроме того, в этом году мы запустили стройку многофункционального комплекса в «Москва-Сити», купленного в апреле 2011 года у

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

голландской компании Citer. Сейчас построено уже несколько этажей нулевого цикла, до конца года мы планируем завершить подземную часть. Ну и конечно же, «Дет-ский мир» на Лубянке: с ноября прошлого года мы начали демонтировать здание изнутри, и сейчас этот процесс полностью закончен.

— А что с гостиничными проектами?

— Сейчас мы развиваем три гостиничных проекта одновременно. Как я уже говорил, у нас есть пятизвездочная гостиница Fairmont на базе реставрации «Пекина», Sofitel, который мы планируем делать на базе нашего участка №11 в «Москва-Сити», и «Swiss Hotel Камелия» в Сочи.

— Нет ли у вас опасений, что власти Москвы урежут или отменят ваш масштабный проект в Кунцеве?

— Нет, осенью прошлого года правительство Москвы нам подтвердило, что не собирается прекращать и аннулировать Кунцевскую инвестпрограмму, частью которой является и ЖК «Солнце». Это одна из немногих жилых инвестпрограмм в городе, которая остается. «Галс-Девелопмент» реализует ее вместе с городскими властями. Там есть волны переселения пятиэтажек ветхого жилья, которые мы собираемся выполнять. В ближайшие год-два начнем дальнейшее строительство следующих корпусов этого квартала, но под другими названиями.

— Какая у вас инвестиционная программа на ближайшие год-два?

— Год назад, когда я пришел в «Галс-Девелопмент», активно строился только ЖК «Солнце» и была вялотекущая стройка Skylight. Как я уже сказал, в следующем году мы начинаем строить сразу четыре жилых проекта. Бюджеты по каждому из этих проектов исчисляются как минимум несколькими миллиардами рублей. Инвестпрограмма на следующий год, как мы ожидаем, будет в районе 20—21 млрд руб.

Для балансировки нашего портфеля мы активно рассматриваем возможность приобретения площадок под строительство жилья эконом-класса где-то в рамках «большой» Москвы либо сразу около МКАД. Мы сейчас серьезно смотрим на несколько участков для жилой застройки эконом-класса площадью от 200 до 500 тыс. кв. м.

— Получается, что эконом-класс вы планируете строить только за пределами Москвы? Есть ли сегодня смысл строить дешевое жилье в столице или здесь осталось место только для дорогого?

— В Москве есть смысл строить жилье эконом-класса, но здесь осталось очень мало площадок под это. И себестоимость строительства в столице гораздо выше, чем в Подмосковье. Поэтому большую часть наших поисков мы все-таки направляем в пределах 5—6 км за МКАД. Я бы сказал, что чистый эконом-класс рано или поздно все равно будет исчезать в самой Москве. Ему на смену придет так называемый комфорт-класс — это еще не бизнес, но уже и не эконом.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

— Какие у вас планы в отношении объектов недвижимости как уже построенных, так и будущих, планируете ли вы ими управлять, получая доход от сдачи в аренду, либо капитализировать и продавать?

— Поскольку одной из наших целей является возврат кредитов и уменьшение долговой нагрузки до приемлемого уровня, единственная стратегия, которая может это обеспечить, — это капитализация объектов и их дальнейшая продажа.

Дело в том, что еще до прихода ВТБ как основного акционера у нас была накоплена слишком большая долговая нагрузка, и рынок об этом знает.

Все, что мы строим, мы строим на продажу. Весь вопрос в том, в какой момент мы это продаем. Мы не будем продавать голые площадки с набором документов, мы будем продавать построенные и капитализированные объекты, введенные в эксплуатацию и приносящие доход, либо те, которые могут в перспективе принести доход будущему инвестору.

— Расскажите про самый известный ваш проект — «Детский мир». Вы ранее говорили, что он должен открыться в конце декабря 2014 года. Сколько вы планируете окупать инвестиции?

— Я думаю, что он будет окупаться в районе восьми-девяти лет.

— Кто станет его арендаторами? Подписаны ли уже какие-либо договоры?

— Мы планируем дать старт его маркетинговой программе в ноябре на выставке MIPIC в Каннах. **Но уже сейчас наш агент по брокериджу Colliers International начал вести предварительные переговоры, и можно констатировать, что интерес к этому объекту огромный.**

У нас в очереди, например, стоят порядка пяти крупнейших сетей кинотеатров и около десятка ресторанных сетей. Практически на каждый лот у нас будет тендер между двумя-тремя торговыми операторами.

— Намерены ли вы активно идти в регионы?

— Мы верим, что российские регионы будут развиваться, особенно миллионные города. Мы верим, что экономика многих регионов будет развиваться даже быстрее, чем московская. Но так исторически получилось, что львиная часть проектов «Галс-Девелопмент» расположена в Москве. И мы в этом эксперты, мы понимаем, как с ними работать, мы знаем город, знаем менталитет жителей, хорошо понимаем, как будет развиваться градостроительная политика. В регионах есть другие девелоперы, которые так же хороши, но на уровне региональном.

— А что вы будете делать с ТЦ «Лето» в Петербурге?

— Мы его достроили и заполнили более чем на 80%. После открытия там до конца года кинотеатра он будет заполнен на 100%. С точки зрения посещаемости ТЦ «Лето» сейчас уже вышел на запланированный уровень. Как только мы увидим, что финансовые показатели по выручке от аренды и операционной деятельности нас устраивают, мы его поставим на продажу. То же касается и Skylight.

— Рассматриваете ли вы еще какие-либо площадки в Петербурге?

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

— Пока нет.

ПОД КРЫЛОМ ВТБ

— Вы упомянули, что у компании была высокая долговая нагрузка. Какой у вас сейчас объем кредитов, когда вы планируете их выплатить?

— Он исчисляется миллиардами долларов (84,6 млрд руб. на 31 декабря 2011 года. — РБК daily). Все кредиты реструктурированы и завязаны на одного кредитора — это банк ВТБ. Буквально в начале этого года мы для хеджирования своих валютных рисков перевели все кредиты из валюты в рубли, потому что считаем, что, работая на российском рынке, мы должны кредитоваться также в рублях, несмотря на то что это дороже. Где-то от трех до пяти лет потребуется, чтобы снизить нашу долговую нагрузку до приемлемого уровня.

— Вы уже начали выплачивать кредиты?

— Да, в этом году мы уже перевели два больших транша. До конца года мы еще погасим кредиты объемом несколько миллиардов рублей. Кроме того, есть ряд объектов, которые мы рассматриваем на потенциальную продажу. В случае их продажи, соответственно, опережающими темпами мы будем гасить наши кредиты.

— Расскажите о схеме взаимодействия с банком ВТБ.

— Схема взаимодействия очень простая. Мы являемся его «дочкой» с контрольным пакетом. Так как мы консолидируемся по отчетности с ВТБ, соответственно, все процедуры банка мы обязаны исполнять. Наша отчетность находится в полном соответствии со стандартами, по которым работает ВТБ, а это стандарты МСФО. Соответственно, те процедуры, которые у нас действуют, согласуются с ВТБ при учете интересов миноритарных акционеров.

Но могу сказать, что с точки зрения операционного бизнеса ВТБ на нас смотрит как на девелоперский актив, понимает, что это совершенно отдельный бизнес. И основная задача банка — помогать нам кредитованием, ресурсами и направлять нашу стратегию в правильное русло, чтобы мы рано или поздно возвратили те кредиты, которые взяли на строительство проектов.

— Рассматривает ли «Галс-Девелопмент» возможность покупки не совсем достроенных объектов либо готовых объектов с целью их дальнейшего развития и последующей продажи?

— Мы рассматриваем возможность приобретения ряда проектов, доставшихся ВТБ после слияния с Банком Москвы. До сих пор по ряду из них не принято решение, но есть интересные проекты. Мы серьезно смотрим на их покупку, потому что некоторые из них имеют большие перспективы. Также мы смотрим и на рынок. Но могу сказать, что нас меньше интересуют недостроенные проекты как таковые, а больше площадки с готовыми документами, особенно под жилье эконом-класса.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

— Как происходит взаимодействие с «Дон-Строем» и Банком Москвы по вопросу распределения площадок и девелоперских проектов? Кто определяет, кому они достанутся? Приходится ли бороться за интересные вам проекты?

— Я бы не сказал, что идет какая-то борьба. Мы активно сотрудничаем и с девелоперскими подразделениями Банка Москвы, и с «Дон-Строем». Мы им помогаем в каких-то проектах, а они нам.

— То есть не ВТБ распределяет эти площадки?

— Нет. Идет обсуждение — интересно, неинтересно. Если интересно, то по какой стоимости, как будет возвращаться кредит, потому что на всем на этом есть кредиты Банка Москвы и мы за все платим живыми деньгами.

— Определение цены ведется рыночными методами?

— Абсолютно на рыночных. Потому что Банку Москвы самое главное — вернуть проектные кредиты, которые на это выдавали в свое время.

— В Новой Москве вы смотрите площадки?

— Конкретики пока нет, но мы считаем это направление интересным. Важны шаги правительства Москвы, которые оно будет предпринимать. Когда будут четкие перспективы, тогда будет понимание, что мы сможем там покупать под строительство. Но опять же, до конца следующего года у нас будет девять активных строек более чем на 1 млн кв. м. Нам бы вот эти объемы освоить. И у нас, и у «Дон-Строя» полно проектов, которые надо просто реализовывать.

— Какие сегодня средства для привлечения инвестиций девелоперами наиболее перспективны?

— Привлечение средств на фондовом рынке и на открытом рынке, я бы сказал, сейчас не очень актуально, особенно после событий в Европе мая-июня. Поэтому единственным значимым источником финансовых ресурсов для девелопмента в России пока остается банковское кредитование. Думаю, что при улучшении макроэкономической погоды в следующем году, если таковое произойдет, более актуальным может стать фондирование и привлечение западных средств.

С ОГЛЯДКОЙ НА КРИЗИС

— Раньше вы работали в непубличной компании KR Properties, теперь же в «Галс-Девелопмент», акции которой торгуются на Лондонской бирже. В чем преимущества и недостатки работы в публичной и непубличной компаниях?

— Преимущество прежде всего заключается в том, что это открытый рынок с открытой информацией и за каждым нашим действием следит куча инвесторов. Мы обязаны раскрывать каждую существенную сделку, каждую существенную информацию. Это добавляет профессионализма и ответственности в работе.

Теперь о минусах. Дело в том, что российский рынок девелопмента сейчас еще не слишком структурирован. И как на любом не слишком структурированном рынке многие проблемы на нем,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

к сожалению, невозможно предсказать. То есть существует очень много нюансов: градостроительная политика, политическое руководство города, которое меняется и меняет свою стратегию, и так далее. Эти риски невозможно предсказать, соответственно, реакцию рынка на них тоже невозможно предсказать. Менеджмент обязан всегда оглядываться и на реалии рынка, и на политическую составляющую, в которой происходит сейчас градостроительная политика, и на то, как на это посмотрит фондовый рынок, где торгуются акции. Это вопрос баланса между этими тремя подводными камнями. Это как постоянное лавирование на большом судне среди скал.

— Помог ли предыдущий кризис повысить профессионализм девелоперов?

— Я считаю, что кризис 2008 года особенно для строительной и девелоперской индустрии имел санирующий эффект, который помог избавиться от большого количества непрофессиональных игроков. 70% компаний ушли с рынка. Остались наиболее крупные игроки, у которых максимальный финансовый, административный и прочий ресурс, профессионализм, забота о клиентах, финансовая стабильность, долгосрочные планы, проекты, причем не липовые и не мифические. И то, что очень многие девелоперские активы были подобраны банками, — это тоже хорошо на определенном этапе развития рынка. Это консолидировало отрасль: сейчас в Москве осталось порядка десяти крупных игроков.

— Сегодня отрасль лучше готова ко второй волне кризиса?

— Если вы хотите спросить, готовы ли конкретно мы, — да, готовы. Готова ли отрасль? Так как она консолидирована и все игроки — это финансово очень состоятельные и стабильные компании с большим резервом даже не на месяцы, а на годы, то думаю, что они гораздо более готовы, чем это было с сотнями мелких компаний в 2008 году.

Вообще мы уже последние полгода говорим про вторую волну кризиса. Но опять же, если мы постоянно говорим о кризисе, то он будет, потому что кризис в наших головах.

— Как подготовилась «Галс-Девелопмент»?

— Одно из основных действий, которые мы предприняли, это был перевод наших кредитов в рубли. Таким образом мы захеджировали валютные риски, у нас есть четкая программа по коммерческой части. Также у нас есть планы В и С на тот случай, если упадет спрос на жилье, в том числе гибкая ценовая политика и гибкая нарезка наших квартир и апартаментов. Кроме того, у нас очень правильное позиционирование наших коммерческих объектов с точки зрения маркетинга.

Могу сказать, что предыдущий кризис помог мне вырастить мою прошлую компанию в несколько раз. Я надеюсь, что если нечто подобное повторится, то мы в «Галс-Девелопмент» найдем способы, как не упасть, а именно вырасти. Я вообще уверен, что в кризис нужно расти, а не падать.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

— Вы привели с собой в «Галс-Девелопмент» значительную часть топ-менеджмента. Расскажите о вашей кадровой политике. Как вы выстраиваете свои взаимоотношения с коллективом?

— Что касается KR Properties, то я не привел оттуда большое количество людей. Это были люди во многом, которые со мной работали и раньше, некоторых я брал на работу в KR с рынка. Так получается, что уже не одно десятилетие есть около ста человек, которые перемещаются со мной по разным бизнесам. Примерно 25—30% нашего менеджмента мы набрали за последний год с рынка, но очень много сохранили и старых сотрудников, которые работают в компании уже несколько лет.

Я человек команды и не умею работать один. Мое кредо заключается в том, что любой руководитель должен обозначить стратегию и цели, он должен дать людям сформироваться в единую команду, дать этой команде ресурсы на выполнение этих целей. И дальше его задача — мониторить отклонение от этих целей, поддерживать ресурсами, принимать ключевые решения.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТПУ В СКОЛКОВО ЗАЙМУТСЯ БРАТЯ ГУЦЕРИЕВЫ

Соинвесторами строительства транспортной инфраструктуры иннограда Сколково станет ООО «Финмаркт» Михаила Гуцерева. Компания возведет хаб площадью 30 тыс. кв. м (включая коммерческую застройку, которая будет отдана в распоряжение инвесторам).

Сайт Гуцерева: «Если строить большой проект, то все в нем должно быть на уровне приличий»
ВЭБ не хочет кредитовать «Сколково» без гарантий

25 июля президент фонда Виктор Вексельберг и президент компании «РуссНефть» Михаил Гуцериев подпишут соглашение о сотрудничестве. Согласно договору, «Финмаркт» берет на себя строительство транспортного узла в районе железнодорожной станции Трехгорка (он станет центральным входом на территорию иннограда «Сколково»). Помимо распределительного зала, который обеспечит посадку и высадку пассажиров на новые железнодорожные платформы, и перехода через федеральную автодорогу М-1 «Беларусь», предусмотрено строительство зон для пешеходов и общественного транспорта с коммерческими объектами.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Последнее особо привлекательно для инвестора, который получит объект в долгосрочную аренду на 49 лет. Кроме того, заинтересовать структуры Гуцериевых проектом удалось благодаря тому, что транспортные потоки в инноград проходят через земли группы БИН на Можайском шоссе и непосредственно в Сколково, сообщил источник РБК Daily. По его словам, бизнесмены планировали построить, в частности, гипермаркет формата DIY.

По оценкам Дениса Колокольникова, председателя совета директоров компании RRG, объем инвестиций в проект (ТПУ и коммерческие площади), составит не менее \$60 млн. При этом большинство из заявленных площадей будут отданы как раз под коммерческую застройку, говорит эксперт. «Могу предположить, что для технической организации транспортного узла вряд ли понадобится более 5-10 тыс. кв. м», - говорит г-н Колокольников.

Аналогичные ТПУ в Москве уже есть. «В качестве подобных проектов можно привести ТПУ «Планерная» в СЗАО на выходе из северного вестибюля станции метрополитена «Планерная». Здесь под одной крышей объединены автовокзал с крытым переходом от станции метро к платформам посадки пассажиров на автобусы и троллейбусы, торговые галереи, 3 этажа парковки, супермаркет и ресторанный дворик», - отмечает Александр Закускин, заместитель директора департамента оценки и консалтинга Colliers International.

Строительство хаба в Сколково планируется завершить до конца 2015 года. Управлять объектом будет Саит-Салам Гуцериев (ему принадлежит группа БИН). «Само расположение будущего хаба и предполагаемый трафик (включая соседние микрорайоны застройки Трехгорка) позволяет с уверенностью сказать, что проекты торговой недвижимости могут там экономически успешными. Особенность проекта – в том, что он «опирается» на железнодорожную ветку Белорусского направления, которая проходит в непосредственной близости от ММФК «Москва-Сити». Соответственно, проект будет обеспечивать наиболее комфортное сообщение между главным инновационным и деловым центром, при проектируемом ТПУ. Помимо этого, будущий транспортно-пересадочный узел расположится у развилки Минского и Можайского шоссе – одних из самых оживленных трасс. Все это будет обеспечивать коммерческие проекты достаточным потоком посетителей. А дополнительный приток целевой аудитории обеспечат новый жилой микрорайон в районе Трехгорки», - отмечает г-н Колокольников.

Меж тем, по данным г-на Закускина, транспортно-пересадочный узел в «Москва-Сити» находится «в заморозке». В 2008 году там был вырыт котлован и сделан фундамент, с тех пор ничего не поменялось.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Retail

ИТАЛЬЯНЦЫ СЫГРАЮТ В РОССИИ

Четыре итальянских банка предоставят около 500 млн евро на строительство жилья и коммерческой недвижимости возле стадиона «Динамо», который примет у себя чемпионат мира по футболу 2018 г. Генподрядчиком строительства станет итальянская De Escher Group.

Проект ВТБ

В 2009 г. ВФСО «Динамо» не смогло рассчитаться по кредитам с ВТБ. Для реализации проекта «ВТБ арена парк» банк ВТБ совместно с ВФСО «Динамо» создали компанию ЗАО «ВТБ арена» (инвестор реконструкции стадиона «Динамо» и прилегающей к нему территории Петровского парка). В новой компании ВТБ получил 75% минус 1 акция «ВТБ арены», ВФСО «Динамо» – 25% плюс 1 акция.

ВТБ подписал кредитные соглашения более чем на 500 млн евро с четырьмя итальянскими банками: Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Intesa Sanpaolo, Societe Generale, KfW IPEX-Bank, а также с агентством по страхованию экспортных кредитов SACE, сообщили Intesa Sanpaolo и банк ВТБ. Большую часть средств — 484 млн евро — банки предоставят под гарантии SACE (это будет единственным обеспечением по кредиту). Эти деньги будут направлены на финансирование работ генподрядчика проекта «ВТБ арена парк» De Escher Group — речь идет о новой застройке территории Петровского парка, где располагается стадион «Динамо» и другие спортивные сооружения этого общества.

De Escher Group в отчете за 2011 г. писала, что ее строительное подразделение Codest International выиграло тендер на 395 млн евро на строительство комплекса из 12 зданий: двух отелей Hyatt, четырех офисных зданий, жилого комплекса из шести зданий. Привлечение финансирования было одним из требований к генподрядчику при проведении тендера, говорит представитель ЗАО «ВТБ арена» (инвестор проекта «ВТБ арена парк»). Фактическая стоимость работ по контракту с генподрядчиком — 395 млн евро, не включая российские налоги и проценты по кредиту, говорит он.

Планируется, что «ВТБ арена парк» общей площадью 534 400 кв. м (наземная часть) займет территорию в 31 га и будет состоять из спортивно-развлекательной и коммерческой части,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

рассказывал «Ведомостям» год назад старший вице-президент ВТБ, гендиректор УК «Динамо» Андрей Перегудов. Коммерческая часть проекта предполагает возведение на пересечении Третьего транспортного кольца и Ленинградского проспекта 275 000 кв. м недвижимости: отеля класса люкс, апартаментов и офисов. Остальное — спортивная часть, состоящая из «ВТБ арена — центральный стадион «Динамо» и Академии спорта «Динамо». Новая арена стадиона «Динамо» будет рассчитана на 45 000 человек, малая арена — на 14 000 мест. Строительство стадиона планируется завершить до 2016 г. — по правилам FIFA в 2016 г. там должны пройти первые игры.

Всего инвестиции в проект составят \$1,5 млрд, из которых около \$500 млн нужно на строительство спортивных арен и других спортивно-развлекательных объектов, говорил Перегудов. По его словам, кредиты под гарантии ВТБ и экспортное финансирование составят \$1,1 млрд, оставшиеся \$400 млн планируется выручить за счет продажи жилья. В декабре 2011 г. ВТБ объявил о том, что выдал на реализацию проекта кредит на 8,7 млрд руб., говорит представитель «ВТБ арены». Срок окупаемости Перегудов оценивал в 7-9 лет.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

JEANS SYMPHONY БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ АНГЛИЙСКИЙ БРЕНД BENCH

Известный розничный оператор Jeans Symphony продолжает расширять портфель собственных брендов: теперь Jeans Symphony будет представлять на российском рынке культовый английский бренд Bench. Уже в новом сезоне Bench будет представлен в сетевых мультибрендах Jeans Symphony - JS Casual и JS Selected – с новой осенне-зимней коллекцией FW12.

Ежегодно Bench. представляет две основные коллекции (SS и FW), каждая из которых разделена на мужскую и женскую линии в стиле urban fashion. Отдельно в ассортименте выделена линия аксессуаров.

Компания Jeans Symphony была основана в 1995 году, на сегодняшний день входит в число лидеров российского рынка по продажам одежды и аксессуаров в стиле casual. Jeans Symphony является эксклюзивным дистрибьютором на территории России следующих брендов: Bench, Scotch&Soda, Pierre Cardin, Ben Sherman, Pepe Jeans London, Buffalo by David Bitton, Pioneer Jeans, No Excess, Gin Tonic, Bayonne, Celio, Six, Camaieu. Владеет двумя мультибрендовыми

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

сетями – магазины JS Casual и JS Selected, - и имеет сеть монобрендов: Scotch&Soda, Pepe Jeans London, Guess Jeans, Pierre Cardin, Ben Sherman, Tom Tailor, Celio, Six и Camaieu, а также свой собственный интернет-магазин.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Hotel

АССОР МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ В УПРАВЛЕНИЕ НОВЫЙ ОТЕЛЬ РЯДОМ С КИЕВСКИМ ВОКЗАЛОМ

Компания «Патеро-девелопмент» попробует совместить в одном отеле сразу три категории — «4 звезды», «3 звезды» и апартаменты. Отель общей площадью 80 500 кв. м она собирается построить рядом с Киевским вокзалом в Москве. Управлять им, скорее всего, будет сеть Ассор

О том, что «Патеро-девелопмент» договорился с сетью Ассор об управлении гостиницей в районе Киевского вокзала, рассказал один из консультантов рынка недвижимости, работающий со сторонами, а также один из партнеров Ассор.

На сайте «Патеро-девелопмента» говорится, что новый отель появится на месте снесенной гостиницы «Киевская» (находилась на пересечении Киевской улицы и 2-го Брянского переулка). Общая площадь объекта — 85 500 кв. м. Он включает в себя гостиницу на 700 номеров, офисные и торговые помещения. Сейчас проект находится на ранней стадии строительства. [Общий объем инвестиций гендиректор Colliers International Максим Гасиев оценивает в \\$200-250 млн.](#)

Планируется, что гостиничные площади будут разбиты на три части, говорит источник, близкий к одной из сторон проекта. Работать они будут под брендами Novotel («4 звезды»), Ibis («3 звезды») и Adagio (апарт-отель). Договор не подписан, но предварительные договоренности по этому объекту действительно есть, подтвердил гендиректор Ассор в России Алексис Деларофф. Получить официальные комментарии «Патеро-девелопмента» не удалось.

[Комплекс имеет очень удачное месторасположение: шаговая доступность от трех линий метро и близость к важным деловым районам — «Москва-сити» и «Экспоцентру», говорит Гасиев.](#) Но эксперимент по совмещению трех гостиничных категорий в одном объекте может быть не совсем удачным, считает замдиректора по развитию CBRE Станислав Ивашкевич: в этом районе уже сосредоточены в основном пятизвездочные отели, например Radisson Royal Hotel Moscow (экс-«Украина») и «Radisson SAS Славянская» (после реконструкции ее категория поднимется с «4 звезд» до «5 звезд»), поэтому с экономической точки зрения выгоднее было оставить один Novotel, который, учитывая узнаваемость бренда, был бы востребован. Из-за совмещения с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

другими категориями собственник здания может ежегодно недополучать до 20% от возможной выручки, тем более что бренд Adagio в России пока мало известен, считает Ивашкевич.

«Патеро-девелопмент» создан зампредом правления банка «Славянский кредит» Паатой Гамгонеишвили и девелоперами Теймуразом Хиханашвили и Роландом Исаевым. Среди его проектов — четыре торговых центра «Золотой Вавилон» и люксовый комплекс «Времена года». У компании уже есть еще один гостиничный проект: она планирует построить отель (35 000 кв. м) на ул. Бахрушина. Работать он будет под брендами Mercure, Adagio и Ibis (все принадлежат Assor).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИТАЛЬЯНЦЫ В РОССИИ 2

Клаудио де Экер, являющийся совладельцем итальянского холдинга Rizzani de Escher, строивший в РФ «Крылатские Холмы» и «Балчуг Плаза», найдёт инвесторов для возведения гостиниц в туристической зоне Северного Кавказа. В общей сложности холдинг готов привлечь в проекты до 1 млрд евро.

Во время совещания премьер-министров России и Италии, ожидается подписание договора между Rizzani de Escher и госкомпанией «Курорты Северного Кавказа». Главный владелец Rizzani de Escher Клаудио де Экер осуществляет деятельность в России со второй половины 1980-х годов. Наиболее известна его компания Codest, работавшая в качестве подрядчика, над премиальными бизнес-проектами «Балчуг-Плаза» и «Крылатские холмы», принадлежавшими структурам Романа Абрамовича. У себя на родине Rizzani de Escher строит дороги и мосты, а в ОАЭ – лёгкое метро. Весной этого года бизнесмен оценил годовой оборот своего холдинга в 600 млн евро, сообщает «Коммерсант».

Татьяна Тикова, директор Департамента оценки и консалтинга Colliers International считает, что крупных инвесторов к КСК привлекает ожидаемая доходность, которая в первую очередь зависит от интенсивности комплексного освоения территории. «На стадии обсуждения перспективы строительства объекта инвесторы, готовые войти в проект, должны понимать все риски, но и учитывать очень высокий уровень будущей доходности», - подчеркнула Тикова.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Для проекта на КСК де Экер планирует создать консорциум. В него должны войти инвестфонды, банки-кредиторы и девелоперские компании.

Дэвид Дженкинс, руководитель отдела гостиничной недвижимости Cushman & Wakefield считает, что у данного проекта очень большой срок окупаемости, его нельзя рассматривать как полностью коммерческий проект: в основном, он направлен на развитие конкретного региона. «Определенно, у данного проекта есть потенциал, но в то же время здесь есть и инвестиционный риск (помимо обычных рисков при реализации новых проектов зимних курортов). Ключевой в данном случае будет поддержка государства, частные инвесторы будут рассматривать этот проект как долгосрочные инвестиции в регион и страну в целом», - пояснил эксперт.

Проект подразумевает возведение шести горнолыжных курортов в Северной Осетии, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии, Адыгее, Ингушетии, Дагестане и пляжного курорта у берегов Каспия. Проект начал реализовываться в 2010 году. Строительными площадками управляют ОАО «Курорты Северного Кавказа». 98% акций принадлежит государству, ещё 2% поделили Сбербанк и ВЭБ. Для развития компании выделили 60 млрд рублей из федерального бюджета.

По словам, Марины Усенко, исполнительного вице-президента и руководителя Jones Lang LaSalle Hotels, если мы говорим о гостиничных проектах, то сами по себе они имеют длительный срок окупаемости. «Поэтому можно предположить, что основной упор будет сделан на создании комплексных проектов, в которых определенную долю недвижимости (обычно это жилье) будут продавать частным лицам. Проект на Северном Кавказе может быть успешным при условии того, что он будет достаточно крупным, чтобы создать на этой территории новый центр притяжения (желательно, круглогодичный) как для российских, так и для иностранных отдыхающих», - отметила эксперт.

По мнению Татьяны Тиковой, учитывая объемы, реализация проекта займет, как минимум, 10 лет. «В таких проектах важен запуск первого комплекса, дальше будет проще наращивать обороты. Это не просто масштабное освоение, это комплексная регенерация территории Северного Кавказа: изменение ее имиджа и представления о ней на мировой арене. При учете всех перечисленных факторов проект изначально является долгоиграющим», - заявила специалист.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Regions

ИНВЕСТОРЫ С ЮГА

Группа компаний «Рамо» подыскивает в Томске площадку для строительства торгово-развлекательного центра. Продуктовым якорем будущего ТРЦ станет, скорее всего, «Магнит» — партнер «Рамо» в розничных проектах на Кубани

О том, что в Томске находятся президент группы «Рамо» Андрей Липанов, ее вице-президент Алексей Прокопенко и директор департамента развития розничной сети «Магнита» Евгений Еремин, сообщила вчера пресс-служба мэрии. По информации мэрии, гости изучают перспективы развития своих сетей в Томске. Какие именно проекты планируют здесь «Рамо» и «Магнит», в пресс-службе не знают. Связаться с представителями «Рамо» не удалось. IR-директор «Магнита» Олег Гончаров отказался комментировать планы компании.

Первый вице-мэр Томска Евгений Паршуто показал потенциальным инвесторам площадки от 2 до 60 га под застройку: участок на Московском тракте, на ул. Высоцкого и в микрорайоне «Солнечная долина», сказала пресс-секретарь мэра Лариса Демакова. По ее словам, партнеры интересовались стоимостью «входного билета» на томский рынок, численностью населения, темпами его прироста и структурой доходов.

Скорее всего, «Рамо» войдет в Томск с ТРЦ «Красная площадь». Бренд уже сложился, устоялся, объясняет руководитель представительства GVA Sawyer в Южном федеральном округе Евгений Панасенко.

«Рамо» управляет тремя ТРЦ «Красная площадь» суммарной площадью 231 000 кв. м в Краснодарском крае. Строит ТРЦ в Анапе, курортный комплекс Costa Rusa в Туапсинском районе и жилой район «Александровский сад» в Краснодаре. Якорные арендаторы его ТРЦ — продуктовые ритейлеры, супермаркеты спорттоваров и бытовой техники. По его словам, «Рамо» редко работает с несетевыми местными операторами, у местных ИП, торгующих вещами по паве, шансов зайти в «Красную площадь» практически нет.

По мнению Панасенко, осваивать рынок Томска «Рамо» будет постепенно. «Компания сначала построит минимальный объем помещений и в процессе работы будет наращивать площади, как это происходит в южных городах», — считает он.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

У «Рамо» два продуктовых якоря — собственный ритейлер «Домашний мир» и «Магнит», знает Панасенко. Гипермаркеты «Магнит» арендуют площади в краснодарском и анапском ТРЦ «Красная площадь».

По оценке гендиректора «Infoline-аналитики» Михаила Бурмистрова, доля торговых сетей FMCG на рынке розничной торговли продовольствиями в Томске — около 25%, а доля современных форматов в целом не превышает 33%. В Томске нет профессиональных торгово-развлекательных центров, говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Галина Малиборская. Первый ТРЦ — «Изумрудный город» площадью 42 300 кв. м — должен открыться в конце 2013 г. Девелопер ТРЦ — «Альфа недвижимость» (входит в томскую группу «Лама»). Связаться с представителями группы не удалось.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 ПРИТОРМОЗИЛА В СИБИРИ

Срок соглашения о покупке "Холидей Классик" истек.

Стремительный уход главы X5 Retail Group Андрея Гусева спутал планы компании по покупке сети "Холидей Классик". Как стало известно "Ъ", срок соглашения о приобретении одного из крупнейших региональных ритейлеров, оцененного весной в \$550 млн, истек еще 1 июля, а новые документы до сих пор так и не подписаны.

О том, что срок соглашения о намерениях между X5 Retail Group ("Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) и "Холидей Классик" истек 1 июля 2012 года, рассказал "Ъ" один из совладельцев и председатель совета директоров сибирского ритейлера Николай Скороходов. Он уточнил, что соглашение о намерениях содержало информацию о том, как X5 купит 100% "Холидей Классик": в два этапа; на первом федеральному ритейлеру должны были отойти 51% компании; до 2014 года X5 хотела увеличить долю до 100%, исходя из оценки в девять EBITDA.

По словам господина Скороходова, новых документов о намерениях компании не подписывали, сам переговорный процесс, который на данный момент остановлен, "так и не дошел до момента визирования юридических документов о купле-продаже". Управляющий партнер Svarog Capital (занимается фондом Russian Retail Growth Fund; один из акционеров "Холидей Классик") Олег

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Царьков, который контролирует сделку со стороны "Холидей Классик", говорит, что соглашение о намерениях было подписано весной и содержало информацию об этапах покупки "Холидей Классик". Он отказался от дальнейших комментариев, уточнив лишь, что сделка с Х5 теперь под вопросом. Директор по корпоративным отношениям Х5 Михаил Сусов также отказался от комментариев.

На конец июня под управлением Х5 Retail Group было 3298 магазинов. Выручка в 2011 году — \$15,39 млрд. Основной акционер — "Альфа-групп" (47,86% акций). Капитализация вчера на LSE — \$5,45 млрд.

Группа "Холидей Классик" в марте объединяла 219 магазинов под брендами "Холидей Классик", "Сибириада", "Кора", "Палата", "Турне" в Сибирском федеральном округе. По оценке Х5, "Холидей Классик" в 2011 году был десятым по величине российским продуктовым ритейлером с выручкой \$994 млн. Фондам Russian Retail Growth Fund (соинвесторами выступают Виктор Вексельберг и Александр Мамут) и Lovenco (управляется Aquila Group) принадлежит чуть меньше 23%. Около 4% контролирует напрямую господин Мамут. Остальные акции у топ-менеджеров и основателей сети, в том числе у председателя совета директоров Николая Скороходова.

О готовящейся сделке между Х5 и "Холидей Классик" "Ъ" сообщал 17 апреля. Тогда Х5 подала ходатайство в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) на покупку 12 юридических лиц, входящих в группу "Холидей Классик". Вчера в ФАС не стали комментировать рассмотрение ходатайства. В начале мая стало известно о том, что Х5 согласовала условия сделки и до конца 2014 года будет иметь возможность довести долю в сибирской компании до 100%. Тогда же Х5 начала оформлять под нее кредит примерно на \$550 млн, рассказывал "Ъ" источник в банковских кругах. Х5 оценила 100% "Холидея" в девять EBITDA, то есть в \$800 млн до вычета долга в размере примерно \$250 млн.

У Х5 не ладится с "Холидей Классик" не первый год. В 2009 году федеральный ритейлер уже был готов оплатить покупку своими акциями, но сделка сорвалась (см. "Ъ" от 24 апреля 2009 года). После внезапного ухода Андрея Гусева с поста главы Х5, о котором было объявлено 13 июля, стало ясно, что сделки не будет, считает аналитик "Уралсиба" Тигран Оганесян. Менеджер, близкий к Х5, подтверждает, что Андрей Гусев считал сделку крайне важной для Х5 Retail Group.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Господин Оганесян уверен, что отказ от сделки с "Холидей Классик" — позитивный момент для компании. "Х5 могла увеличить скорость развития сети с помощью этой покупки, но вместе с тем добрать долг (соотношение долг/ЕБИТДА 3,1 на конец 2011 года), столкнуться с проблемами интеграции сибирской компании с новой командой менеджеров", — рассуждает господин Оганесян.

Управляющий партнер Svarog Capital Олег Царьков соглашается, что именно уход Андрея Гусева скажется на потенциальной сделке. Он напоминает, что в следующем году "ЕБИТДА, а соответственно, и цена компании вырастут".

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕВЕЛОПЕРЫ РАЗВЛЕКАЮТСЯ

В Екатеринбурге в ближайшие несколько лет количество торгово-развлекательных центров (ТРЦ) будет удвоено. Особенностью новых торговых площадей станет развлекательная составляющая (от аквапарка до центра театрального искусства). Амбициозные планы реконцепций есть и у существующих ТРЦ, где также сделают ставку на развлечения. Аналитики положительно оценивают такую тенденцию на рынке, но говорят о его перенасыщении и предполагают, что новые торговые центры столкнутся с проблемами при наборе пула арендаторов.

Торговля настраивается

До 2020 года в Екатеринбурге планируется построить 18 новых торговых центров, и их общее количество увеличится до 44. По оценкам администрации, торговая площадь вновь построенных центров составит 690 тыс. кв. метров, а средняя площадь объектов увеличится с 24 кв. метров до 37 тыс. кв. метров. По данным на 1 января 2012 года, в ТРЦ расположено 42,5% всех торговых площадей города. К 2020 году доля торговых площадей в формате ТЦ в общем объеме площадей составит более 50% (в Европе — 30–35%). По словам заместителя председателя комитета по товарному рынку администрации Екатеринбурга Натальи Фирстовой, застройщики уже подтвердили свое желание реализовывать проекты, администрация со своей стороны готова выступить связующим звеном между девелоперами и будущими арендаторами. Только в этом году запланирован ввод четырех центров — ТРЦ «Радуга-парк» и «Призма», ТЦ «Атлант» и «Панорама».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Одним из самых масштабных проектов, реализация которого уже началась в городе, считается строительство ТРЦ «Радуга-парк». Объект общей площадью более 113 тыс. кв. метров будет расположен на улице Репина в Верх-Исетском районе. Девелопером проекта является холдинг «Форум-груп». Особенностью нового торгового комплекса является внушительная территория, предназначенная для развлечений. На ней планируется построить детские площадки, аттракционы и облагородить лесопарковую зону. Формат ТРЦ уникален для Екатеринбурга — на участке застройки находятся лесной массив и естественный водоем. Якорными арендаторами торгового центра будут продуктовый гипермаркет «O'Key», гипермаркет мебели и товаров для дома Hoff, гипермаркет бытовой техники и электроники Media Markt, а также многозальный кинотеатр «Каро Фильм» и семейный развлекательный центр Happyton. Всего в ТРЦ будет открыто более 100 магазинов одежды, обуви и аксессуаров. К началу строительства готовится еще один крупный проект ТРЦ в юго-западной части Екатеринбурга, в центре застраиваемого района «Академический» (реализуется компанией «Ренова-СтройГруп»). Объект, который позиционируется как суперрегиональный, будет построен на земельном участке площадью 22,5 га. По оценкам компании, целевая аудитория торгового объекта составит около 1 млн человек. «Этот объект станет уникальным торгово-развлекательным центром Екатеринбурга и уральского региона и привлечет самых взыскательных посетителей. Растущие доходы населения при сохраняющейся нехватке качественных торговых площадей делают рынок Екатеринбурга одним из самых привлекательных в уральском регионе», — считают в компании. В компании отмечают высокий интерес застройщиков к этому проекту, который может быть реализован в 2014 году.

Концепцией не вышли

Помимо строительства новых торговых центров, девелоперы активно занимаются реконцепцией уже существующих. Так, в этом году было объявлено о продолжении реконструкции и реконцепции одного из первых ТРЦ Екатеринбурга — «Екатерининского». Девелопер проекта Mallino Development Group бывшего владельца концерна «Калина» Тимура Горяева намерен в 2014 году открыть реконструированный центр и единственный в городе аквапарк «Лимпопо» как единый торгово-развлекательный центр. Согласно проекту, уже существующие площади будут достроены второй очередью, а аквапарк будет связан с ним переходом. Общая площадь ТРЦ составит 182 тыс. кв. метров, предусмотрена крытая и открытая парковка на 2,8 тыс. машиномест. «Рядом с ТРЦ на берегу Исети будет располагаться открытая рекреационная зона. [Здесь разместятся парк аттракционов, детских развлечений, оборудованная площадка для пикника, искусственные водоемы, спортивный парк велосипедных дорожек](#)», — комментирует региональный директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Татьяна Ключинская (является эксклюзивным консультантом по сдаче объекта в аренду). По ее словам, уникальность проекта заключается в присутствии в нем таких нестандартных для торговой недвижимости элементов, как аквапарк и центр театрального искусства.

Весной этого года на базе конструкций торгового комплекса «Пассаж» в центре Екатеринбурга началось строительство нового современного ТРЦ общей площадью около 64 тыс. кв. метров. Девелопером проекта выступает компания «Малышева-73». Общая площадь нового ТРЦ составит 64 тыс. кв. метров. Он будет соединен с расположенным рядом ЦУМом переходами на нескольких уровнях. Как рассказал соучредитель компании «Малышева-73» Игорь Заводовский, в торговом центре будет предусмотрена большая бесплатная парковка. «Это двухуровневая парковка общей площадью 13 тыс. кв. метров или 450 машино-мест, что на треть больше, чем стоит сейчас на Площади 1905 года. Парковка будет бесплатной, что является огромным плюсом для центра города», — считает господин Заводовский. Особое место в плане реконструкции уделено скверу перед «Пассажем». По словам Игоря Заводовского, сквер будет обязательно сохранен. «Более того, мы сделаем его уютным и комфортным, создав такую организацию пространства, чтобы сквер перетекал во внутрь „Пассажа“. Я уверен, что по завершении реконструкции как место отдыха сквер будет гораздо интереснее, чем он сейчас», — отметил он.

Арендаторов на всех не хватит

По данным аналитиков JonesLangLaSalle, Россия и СНГ, на конец 2011 года объем качественных торговых площадей в Екатеринбурге составлял около 405,9 тыс. кв. метров. Город, по оценкам компании, занимает четвертое место в России после Казани, Самары и Санкт-Петербурга, опережая Москву по обеспеченности торговыми площадями. На 1 тыс. жителей в уральской столице приходится 301 кв. метр, а до конца 2013 года обеспеченность торговыми площадями в Екатеринбурге должна вырасти до 412 кв. метров. «Несмотря на значительный объем введенных центров, Екатеринбург по-прежнему остается привлекательным для развития ритейла. Это третий экономический рынок в России, с активными темпами роста товарооборота. В то же время в городе есть ряд реализованных проектов, многие торговые операторы уже представлены, причем не в одном ТЦ, поэтому вполне возможен вариант, что при реализации озвученных планов рынок будет перенасыщен», — считает старший консультант отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Мария Шумяцкая. По ее словам, темпы развития торговых операторов изрядно уступают темпам строительства новых торговых центров, и в результате объекты могут столкнуться с проблемой неполного заполнения площадей или совпадения пула арендаторов. «Это приведет к усилению конкуренции, что может

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

привести к уходу с рынка старых объектов или к значительному снижению ставок аренды в них. Новые ТРЦ также будут бороться за арендатора и будут вынуждены проседать по цене», — отметила она, добавив, что компания сейчас «очень аккуратно» советует своим клиентам выходить в Екатеринбург, правильно оценивая потенциал проекта.

Аналогичного мнения придерживается и директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. «Власти региона традиционно лояльно относятся к застройщикам, занимающимся торговой недвижимостью. Но количество ТЦ, которое заявлено сейчас, выглядит пугающе. Проблема заключается не в возможности девелопера построить новый объект, а в возможности ритейлера зайти туда и получать прибыль», — рассуждает эксперт. Господин Могила сомневается, что ритейл поддержит такие планы по количеству торговых центров. По его мнению, сейчас самым оптимальным вариантом с точки зрения затрат на строительство и доходности являются ритейл-парки. По мнению директора по развитию департамента торговой недвижимости Knight Frank Александра Обуховского, интерес для уральского рынка могут представлять качественные универмаги среднего и выше среднего ценового сегмента. «Пока в Екатеринбурге функционирует один универмаг такого уровня — „Стокманн“. В целом будущее остается за форматами, которые поймут, что они продают не товары, а услуги», — отметил он.

Вместе с тем, представитель Российского совета торговых центров в УрФО, руководитель консалтинговой компании «Урал-Гермес» Александр Засухин позитивно оценивает тот факт, что девелоперы обратили пристальное внимание на развлекательную составляющую своих объектов. «В начале 2000-х годов, когда в Екатеринбурге появились первые торговые центры, они практически не имели развлекательной составляющей. На развлекательную часть смотрели с осторожностью, поскольку срок ее окупаемости составлял около 8–10 лет, а хороший торговый центр в 2000 году окупался в среднем за шесть лет. Примерно с 2007 года, с ростом в Екатеринбурге числа современных торговых центров и усилением среди них конкуренции, пришло понимание, что они должны друг от друга чем-то отличаться, тогда и вспомнили про развлечения», — рассказал он, добавив, что к этому периоду сроки окупаемости самого торгового центра и его развлекательной части «сблизились», составив в среднем около восьми лет. «Тогда началась борьба за покупателя и развлекательные части торговых центров стали увеличивать свои площади и качественно развиваться. Однако набор предоставляемых развлекательных услуг в разных ТРЦ не отличался большим разнообразием. Сейчас тенденция поиска новых решений для развлекательных комплексов ТРЦ усиливается, и девелоперы выводят на рынок совершенно новые проекты. Появились оригинальные проекты тематических парков, интерактивные развлекательные услуги», — отметил господин Засухин. По его словам, сейчас рынок торговых центров перешел от экстенсивного развития к качественному, где

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

главное для повышения конкурентоспособности — это концепция и маркетинговые технологии. «Новые ТРЦ стали более совершенные по архитектуре, концепции и значительно превосходят уже существующие. Последним приходится либо производить реконцепцию, либо переориентироваться на другой рынок», — рассказал эксперт, отметив, что, несмотря на один из самых высоких уровней обеспеченности площадями торговых центров в России, в Екатеринбурге к качественным ТЦ пока можно отнести не более 50% объектов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ОФИС СБЕРБАНКА МОЖЕТ ПЕРЕЕХАТЬ НА "МОРСКОЙ ФАСАД"

Участники рынка недвижимости сообщили portalу Delovoe.TV, что Сбербанк обсуждает возможность постройки на намывных территориях Васильевского острова здания для размещения головного офиса. Если крупные клиенты не захотят переехать в Морской фасад часть офисов могут оказаться невостребованными.

Сейчас многие девелоперы интересуются проектом "Морской фасад" — например, недавно компания "Ренова" миллиардера Виктора Вексельберга решила купить несколько участков. Общая стоимость проекта "Морской фасад" оценивается в 3 млрд долларов. Всего на намывных территориях предполагается построить 1,5 млн кв. метров офисных площадей и 3 млн кв. метров жилья.

Однако эксперты считают, что если крупные компании не будут размещать свои офисы на намывных территориях, часть площадей будет пустовать.

Генеральный директор Colliers International Николай Казанский рассказал каналу Delovoe.TV о том, что на рынке недвижимости обсуждается желание петербургского Сбербанка перенести свой головной офис. Причем ходят слухи о том, что это может быть всероссийский офис всего Сбербанка. Этот офис может разместиться в отдельном, специально построенном здании на западной части намывной территории

"Это часть "Морского фасада". — добавил Николай Казанский. — Я не уверен, что там произошла какая-то сделка. Но я знаю, что такое желание есть и думаю, что все шансы есть".

В петербургском офисе Сбербанка пока не ответили на запрос канала Delovoe.TV.

Руководитель департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина считает, что после ввода всех запланированных офисов высвободится очень много новых площадок, которые будет сложно заполнить.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

"Потребитель в "Морском фасаде" – кто это? – уточнила Екатерина Лапина. – Пока количество жильцов там ограничено. Для чего нужны коммерческие площади? Для того, чтобы обслуживать жильцов. Там недостаточно пока людей для того чтобы все эти коммерческие площади освоить". Однако у таких проектов как "Морской фасад" большое будущее.

"Большим городам свойственна новая тенденция. – считает эксперт. – Офисы крупнейших компаний стремятся подальше от центра города. Большой банк, любая большая компания стремится к тому, чтобы сидеть в собственном здании. Здание должно быть имидживое, заметное". Екатерина Лапина прогнозирует, что в ближайшее время многие крупные банки будут менять свои головные офисы.

◆ Delovoe.TV

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕФИЦИТ ЗЕМЕЛЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДТАЛКИВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ К ОСВОЕНИЮ ВСЕ НОВЫХ РАЙОНОВ ЛЕНОБЛАСТИ

Девелоперская активность на территории Ленинградской области с каждым годом набирает обороты. Внимание инвесторов к соседнему с Петербургом региону вполне объяснимо: дефицит привлекательных земельных участ-ков в черте мегаполиса становится все острее, а правила игры — сложнее. Впрочем, пока интерес застройщиков сосредоточен в основном на прилегающих к городу территориях области, малоэтажном жилье и индустриальной недвижимости, однако постепенно он будет охватывать и более отдаленные районы и новые сегменты, уверены аналитики. Главным сдерживающим фактором всегда было и пока остается отсутствие во многих районах области нормальных дорог.

Наш ответ дефициту

Освоение прилегающих к городу территорий — естественный отклик девелоперов на дефицит земли в Петербурге и ее завышенную цену, говорит эксперт Setl Group Владимир Копылов. Рост девелоперской активности в Ленобласти генеральный директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге Николай Вечер связывает также с изменением правил игры на этом рынке в Петербурге, а также с тем, что конкуренция в области гораздо ниже, чем в городе. Он напоминает, в частности, что в 2011 году объем ввода жилья в Ленинградской области составил чуть более 1 млн кв. м — это достаточно большой показатель для региона с населением 1,7 млн человек. В 2012 году на рынок вышел целый ряд жилых проектов, о которых заявлялось еще в 2007—2008 годах, затем они были заморожены на время кризиса, а в 2010—2011 годах проходили предпроектную стадию, добавляет генеральный директор УК «Старт Девелопмент» Андрей Назаров.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

Аналогичная ситуация еще более ярко заметна по сегменту ритейла: в активную фазу в этом году вступили проекты торговых комплексов в Выборге, Сосновом Бору, Кингисеппе, Луге, говорит заместитель директора департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург» Всеволод Щербаков. «Однако в Петербурге при имеющейся ограниченности проводимых торгов ведется работа по выводу промышленных предприятий из города, что обеспечит девелоперам необходимый запас земельных участков и, следовательно, будет сдерживать темпы строительства на ближайших к мегаполису территориях», — полагает Владимир Копылов.

Дальше 100 км не предлагать

Самыми привлекательными для девелоперских проектов пока остаются прилегающие к Петербургу районы Ленинград-ской области в пределах 30—40 км, констатируют аналитики. «Качество дорог здесь, как правило, лучше, а близость к деловым центрам города является дополнительным плюсом как для жилой, так и для коммерческой недвижимости», — говорит председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш. Наиболее востребованы земельные участки под жилищное строительство во Всеволожском, Выборгском, Гатчинском и Ломоносовском районах, чуть менее интересны Тосненский, Волосовский и Приозерский районы.

Для проектов коммерческой недвижимости предпочтительны участки вблизи КАД и основных магистралей. Директор по развитию бизнеса Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Сергей Федоров отмечает, что промышленное строительство в Ленобласти затрагивает такие направления, как Всеволожск, Тосно — Горелово, где уже существуют индустриальные парки, Уткина Заводь, а также зона портов Усть-Луга и Приморск, где промышленное развитие идет в связи со строительством портов. В ближайшее время будут активно развиваться Янино и Кудрово, где строится новая подстанция, которая наверняка станет стимулом для появления в данной локации новых производств, считает руководитель отдела промышленной недвижимости и земельных участков Praktis C&B Лилия Соболева. Дальше чем за 100 км от Петербурга инвесторы пока идти не готовы — плохие дороги, неразвитость инфраструктуры и самого рынка недвижимости вряд ли могут обеспечить проектам успех.

От коттеджей — к КОТам

По объему реализованных и реализующихся девелоперских проектов в Ленобласти первое место занимает жилье, в основном малоэтажное — коттеджные поселки, индивидуальные дома, таунхаусы, а также многоэтажная застройка преимущественно на границах города и области, говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Vear в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. Аналитики отмечают, что если коттеджные поселки могут быть как эконом-класса, так и в премиум-сегменте (в определенных локациях), то многоэтажная застройка целесообразна лишь

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

в эконом-классе — с учетом низкой стоимости земли итоговая цена квартир может успешно конкурировать с городской.

Коммерческая недвижимость в Ленобласти представлена в основном складскими комплексами и индустриальными парками — под такие проекты здесь проще найти земельный участок нужной (обычно немаленькой) площади. «Сейчас медленно, но все же начинает реализовываться программа по выводу промышленных предприятий за черту города, что потребует подготовки специализированных площадок», — добавляет Андрей Бойков.

В районных центрах области одним из активных направлений остается ритейл, что подтверждается планами развития торговых сетей, в первую очередь продуктовых, а также магазинов одежды демократичного ценового сегмента, бытовой техники, говорит Всеволод Щербаков. Ключевую тенденцию, характерную сейчас не только для Петербурга, но и для Ленобласти, замечает генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев: это реализация проектов комплексного освоения территорий, сочетающих в себе как коммерческую, так и жилую составляющую.

По бездорожью — к дешевой земле

Главным плюсом для девелопмента в Лен-области эксперты называют более низкую стоимость земли по сравнению с Петербургом. Широк пока и выбор земельных участков. Впрочем, по словам руководителя компании Л1 Павла Андреева, пока это преимущество не может компенсировать имеющиеся в регионе минусы. Среди них Павел Андреев называет более низкие цены продаж, ограниченный спрос, затратную логистику и проблемы с инженерными коммуникациями. «Мы считаем проекты в городской черте более экономически эффективными, а в участки в области будем готовы инвестировать только в случае, если будем твердо уверены в их обеспечении всеми необходимыми инженерными подключениями», — отмечает он.

Руководитель отдела исследований Knight Frank St.Petersburg Тамара Попова считает, что необходим прорыв в развитии транспортной инфраструктуры. «Например, есть крупные проекты в сегментах жилой и индустриально-складской недвижимости в районе Янино-Колтуши, но там и без них катастрофическая ситуация с трафиком, которая пока не решается никоим образом», — говорит она.

Не менее остра ситуация и с планами по строительству социальной инфраструктуры, а также с процедурами согласования проектов с администрацией области, в том числе непрозрачность. «Большой проблемой Ленобласти остается то, что к строящемуся жилью не прилагаются рабочие места», — заключает Андрей Назаров.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 – 26 июля, № 29 (146)

МУЗЕЙ ИЗ ТРУЦОБ

Скульптор Зураб Церетели хочет построить в центре Петербурга новый музей современного искусства.

Правительство Петербурга намерено инициировать процесс передачи комплекса зданий на Васильевском острове из федеральной собственности на баланс города, чтобы разместить там новый музей академического и современного искусства, сообщила пресс-служба Смольного. Такое распоряжение в пятницу дал вице-губернатор Василий Кичеджи на совещании с инициатором музейного проекта Зурабом Церетели. По замыслу скульптора музей займет территории Литейного двора Российской академии художеств на 4-й линии В. О., 1-3, его основу составят около 100 000 экспонатов, которые хранятся в запасниках научно-исследовательского музея Академии художеств, в нем также будет раздел архитектурной графики, проектов и макетов, большой отдел современного искусства и пространство для выставок.

На месте будущего музея находится несколько мастерских и свободный участок, это настоящая трущобная территория, которая требует благоустройства, уточнил ректор Государственного академического института живописи, скульптуры и архитектуры им. И. Е. Репина Семен Михайловский. На участке площадью до 1000 кв. м планируется построить шестиэтажный музей общей площадью 8000 кв. м, поделился Церетели. Размер инвестиций он не называет, однако подчеркивает, что это будут средства городского бюджета.

В пресс-службе Росимущества вчера сообщили, что «никаких официальных обращений и документов по этому вопросу пока не получали». Пока это инициатива, работа в этом направлении не ведется, рассказал источник в имущественном блоке Смольного. По его словам, процедура перевода объекта на баланс Петербурга занимает до трех месяцев, однако на практике процесс тормозят переговоры с Росимуществом об ответных уступках.

Инвестиции в строительство — не менее \$15 млн, оценивает гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский. Логичнее было бы подобрать и отремонтировать существующее историческое здание или реализовать землю на торгах с условием создать музей, рассуждает он. Лишним новый музей не будет — в области современного искусства Петербургу есть куда расти, исторические художественные институты часто открывают собственные галереи или музеи, говорит Михаил Овчинников, директор негосударственного музея современного искусства «Эрарта». Популярность будет зависеть от менеджмента проекта, считает он. В коллекции «Эрарты» — около 2000 экспонатов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [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](#)