

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа - 28 августа
№ 35 (152)

General/Office

Сбербанк скупает офисы в Москве

Российский аукционный дом проведет торги 27 сентября, на которых выставит одним лотом 78 нежилых помещений, которые сейчас арендует под офисы Сбербанк.

В сентябре Москва выставит на торги 6 памятников архитектуры

До конца года Москва предложит в аренду около 20 памятников архитектуры.

Повесть о парковках с открытым финалом

Инфраструктурные проблемы всегда были головной болью столичных властей и людей, живущих и работающих в городе.

Retail

Idexе примерилась к России

Итальянская сеть детской одежды выходит на рынок.

«Ашан» добавил позолоты

Французская Auchan, третий по выручке продовольственный ритейлер в России, привела сюда новый бизнес — ювелирные бутики.

«Горбушкин двор» борется с незаконной субарендой

Администрация ТЦ «Горбушкин двор» приняла решение с октября значительно повысить ставки.

Гамбургер по-сибирски

McDonald's, вторая по числу заведений сеть быстрого питания в мире, готова открыться в Сибири.

Industrial

Спрос на склады подстегивает интерес девелоперов

Интерес девелоперов и инвесторов к рынку складской недвижимости Московского региона продолжает усиливаться - заявляется все больше новых проектов.

Hotel

Sochi and Soccer Drive Hotel Boom

Foreign hotel operators hope to cash in on Sochi's construction boom.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа - 28 августа
№ 35 (152)

Region

«Газпром-экспорт» переезжает в Петербург

Офис «Газпром-экспорт» поселится в сердце Петербурга.

Гостиница в СИЗО и бизнес-центры вместо заводов

К 1 октября комитет по инвестициям и стратегическим проектам Петербурга обещает подготовить план по реконструкции целого ряда ветхих промышленных зон.

Состоялось открытие ТРЦ «РайОН»

В Киеве состоялось открытие торгово-развлекательного центра «РайОН».

Взяли высоту. Киев примерил на себя антураж делового центра страны

Киев возводит рекордное количество суперсовременных бизнес-центров.

Инвестиции в недвижимость Петербурга и области увеличились

В первом полугодии 2012 года петербургский рынок недвижимости был отмечен ростом инвестиций в недвижимость.

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

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

General/Office

СБЕРБАНК СКУПАЕТ ОФИСЫ В МОСКВЕ

Российский аукционный дом проведет торги 27 сентября, на которых выставит одним лотом 78 нежилых помещений, которые сейчас арендует под офисы Сбербанк.

Помещения будут выставлены на торги единым лотом. Общая площадь объектов, расположенных в восьми округах столицы, составляет 13,4 тыс. кв. м. Первоначальная цена помещений площадью 100-200 кв. м составляет 2,1 млрд руб. Прием заявок продлится до 6 сентября.

По мнению экспертов, Сбербанк заинтересован в выкупе офисов, поскольку сейчас он платит аренду третьим лицам, теряя на этом прибыль. «Сбербанк понимает, что договоры, которые были заключены в начале 2000-х гг., вскоре будут перезаключаться на рыночных условиях, гораздо менее выгодных для банка. И если сейчас не выкупить объекты в собственность, то через два-три года придется или увеличивать арендные отчисления, или покупать те же объекты по более высоким ставкам», - отмечает Иван Федяков, гендиректор Infoline. По подсчетам г-на Федякова, средняя стоимость квадратного метра на торгах составит 156 тыс. руб.

«Банку выгодней иметь помещения в собственности с точки зрения оперативного управления этой недвижимостью, будет отсутствовать необходимость отдельно договариваться и продлевать договор по каждому помещению», - добавляет Дмитрий Голев, руководитель департамента развития компании Welhome. «Если Сбербанк настроен на долгосрочную перспективу размещения своих отделений в данных офисах, безусловно, выкуп помещений в собственность будет наиболее выгодным решением», - поддерживает его Владимир Александровский, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам департамента торговой недвижимости Colliers International.

Эксперты отмечают, что у Сбербанка на торгах могли бы появиться серьезные конкуренты. Помещения, арендуемые Сбербанком, находятся в очень хороших, ликвидных и востребованных местах, поэтому они однозначно будут интересны любому крупному финансовому учреждению, ритейлеру или частному инвестору, намеренному сдавать объекты в аренду под стрит-ритейл. «Для компаний, которые мыслят стратегически, это выгодное приобретение. Фактически одним

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

лотом покупается выход на московский рынок, который считается очень перспективным даже в Европе», - считает г-н Федяков.

Однако, по информации РБК daily, в торгах будут участвовать только банк и аффилированные с ним структуры. Как отмечает издание, недвижимость будет продаваться единым лотом с целью отсеять от аукциона конкурентов, которые не смогут заплатить столь крупную сумму (2 млрд руб.) или не нуждаются в таком количестве офисов. Последнее приобретение Сбербанком своих офисов состоялось четыре года назад. В прошлом году состоялись городские торги по продажам офисов. Однако из-за продаж помещений небольшими лотами на торгах часто выигрывали физические лица, предлагавшие большую цену. Именно поэтому на новом аукционе решено было объединить помещения и выставить их единым лотом.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

В СЕНТЯБРЕ МОСКВА ВЫСТАВИТ НА ТОРГИ 6 ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ

До конца года Москва предложит в аренду около 20 памятников архитектуры. В сентябре департамент культурного наследия выставит на торги на право льготной аренды с последующей реставрацией еще 6 памятников архитектуры.

Победители аукциона вправе претендовать на символическую арендную плату в 1 рубль за кв. м в год. Договор аренды заключается на 49 лет. При этом арендатор должен провести реставрацию здания в течение 5 лет.

На сегодняшний день уже заключено пять договоров с инвесторами по аренде городской усадьбы Морозовых, жилого дома Баулина на Николаямской улице, городской усадьбы архитектора Константина Буссе в Подсосенском переулке, усадьбы Колесникова-Шаргиных-Сапатиной на Таганской площади, а также "»дома с кариаидами» (дом крестьянина Сысоева) в Печатниковом переулке в Москве.

Всего же до конца года на аукционы планируется выставить около 20 памятников архитектуры, находящихся в неудовлетворительном и аварийном состоянии.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

ПОВЕСТЬ О ПАРКОВКАХ С ОТКРЫТЫМ ФИНАЛОМ

Инфраструктурные проблемы всегда были головной болью столичных властей и людей, живущих и работающих в городе. В Москве очень не простая ситуация с парковочными местами и с организацией площадок для этих парковок. Город всё время развивается, автомобилей становится всё больше, а возможностей с комфортом и безопасностью оставить их где-либо – меньше. Администрация города всё время пытается искать пути выхода из сложной ситуации, или хотя бы приостановить её усугубление. Создаются платные и бесплатные парковки на тех крохах земли, где это ещё возможно. А совсем недавно был принят довольно суровый закон об ужесточении штрафов за неправильную парковку. Но смогут ли эти меры быть достаточными для возникновения позитивных изменений?

Закупоренные сосуды столицы

Эксперты в один голос заявляют о крайней серьёзности озвученной проблемы в Москве, существенно влияющей на все аспекты существования Москвы. Платных парковок слишком мало. Их доступность также не очень хорошая. И когда перед водителями стоит выбор – оставить машину на условно свободном «подходящем» месте, найденном по пути, или поставить на стоянку, а её ещё надо найти, то естественно выбор очевиден в пользу первого. Существующая проблема нехватки мест для парковок измучила москвичей не меньше, чем пресловутый квартирный вопрос. При развитии города, при изначальной разработке генплана никто не подозревал, что городу будет необходимо такое количество машиномест. Наши автомобилисты паркуются неаккуратно – очень часто можно увидеть одну машину, припаркованную на двух машиноместах. Очень многие жители спальных районов предпочитают «бросать» машины на улицах у дома, во дворах, на газонах. Ракушки ухудшают логистику. Одним словом, нет элементарного уважения к окружающим. Кроме того, при точечной застройке компании пытались извлечь максимальную прибыль из возводимых площадей, поэтому есть определенный дефицит мест для парковок

По словам Алексея Могилы, директора департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty, корни проблемы не только в этом. «Вопрос больше состоит в том, как организовано движение. Например, в Мюнхене организовано реверсионное движение - трафик и светофоры настроены так, чтобы максимально пропускать, а не сдерживать потоки транспорта. Въезд определенного транспорта в центр города ограничен. Например, грузовики могут въезжать только вечером, проезд в центр - платный. Но при этом, у них развита мощная система общественного

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

транспорта. В принципе, аналогичную систему можно было бы применить и у нас, на уровне муниципального законодательства. Другой пример – Лондон, где даже очень обеспеченные люди имеют машину, чтобы выехать за город, а не на работу, либо имеют машины с водителем, что позволяет не оставлять машину на целый день в центре. В центре Лондона в основном курсируют лишь автобусы и такси. В результате, в городе вполне удобно, комфортно передвигаться. Конечно, с точки зрения географии, в Лондоне плотность населения гораздо ниже, чем в Москве, и, возможно, поэтому транспортная проблема там решается проще», - отметил эксперт.

Сергей Канаев, коммерческий директор Nagatino i-Land говорит о том, что хуже всего дела обстоят в центральных районах. «Плачевная ситуация образовалась там, где существует большое скопление офисных центров, а развязок и парковок мало. Ведь раньше строили по принципу, если есть участок, то строим максимальное кол-во площадей, а парковка не нужна, т.к. у нее низкая рентабельность», - считает специалист.

В последние год-два растет внимание девелоперов к этому фактору, что связано не только с ужесточением правил парковки транспортных средств, но и с логичным явлением -ростом количества автомобилей в городе. В качестве примера можно привести строящиеся объекты в «Москва-Сити»: например, компании Snegiri Development (башня Evolution Tower, участок 3) и Capital Group (МФК на участке 16) реализуют объекты с организацией максимально возможного количества машиномест, парковочный коэффициент будет на уровне 1/65 - 1/75.

Дмитрий Борисов, директор по развитию ГК «Овентал» считает, что ситуацию можно охарактеризовать так: «Стоящие на газонах автомобили». «Но в данной ситуации виноваты как сами водители, так и власти города. Например, треть водителей на парковках паркуются с нарушением правил. Это создает помехи для других автовладельцев. Если в пределы третьего транспортного кольца насчитывается около 165 тыс. парковочных мест, то на 55 тыс. из них можно наблюдать нарушения. С другой стороны, чтобы обеспечить парковочными местами автовладельцев в центре Москвы, необходимо до 200 тыс. парковочных мест», - подчеркнул Борисов.

Мнение многочисленных экспертов вместе с сухими цифрами статистики приводят нас к крайне неутешительным выводам. На сегодняшний день в Москве около 410 платных паркингов, причем это касается как парковок в составе ТРЦ, БЦ и гостиниц, так и отдельных площадок, включая эвакуаторные. Остальные стоянки – их около 50 – и они располагают в среднем 3 тысячами машиномест. Еще 8 коммерческих площадок сейчас проектируется. Все это, по сути, капля в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

море и их наличие ситуацию в корне изменить не может. Основная проблема здесь: во-первых, в отсутствии мест для организации самого паркинга, во-вторых - с низкой отдачей от организации паркинга для собственника или арендатора участка, в основном, за счет высокой стоимости его возведения. Стоимость строительства одного кв. м подземного паркинга составляет от 60 000 руб. на 1 кв. м, что почти в 2 раза выше себестоимости строительства коробки коммерческого здания.

По данным Александра Кунцевича, аналитика отдела исследований Cushman & Wakefield, ежедневно более 6 тыс. машин не имеют законного парковочного места в центре города, так же центр города посещает около 10 тыс. гостевых машин. «Рынок платной парковки еще не сформирован. В городе недостаточно земельных участков для размещения парковок, практически отсутствует информация об их местоположении и наличии парковочных мест. При этом спрос на платные парковочные места есть», - заявил Кунцевич.

Анна Данченко, зам. директора департамента консалтинга NAI Весаг придерживается мнения, что подобный дефицит парковочных мест связан с плотностью и характером застройки в центре, а также с низкой обеспеченностью машиноместами даже в современных офисных центрах. «Как правило, число парковочных мест определяется из расчета 1 м/м на 100 кв. м арендуемой площади (при этом на 100 кв. м может работать до 15 сотрудников, около 60-70% которых имеют автомобили)», - подчеркнула Данченко.

Кроме всего сказанного выше, существует ещё и важный финансовый аспект. Платных парковочных мест в городе недостаточно, но большинство действующих платных парковок заполнены в лучшем случае на 50%, т.к., многие автомобилисты просто не могут себе позволить платить порядка 5 тысяч рублей за машиноместо.

Больше парковка – меньше проблем

При строительстве коммерческой недвижимости очень важно правильно продумать транспортную инфраструктуру. Фактор того насколько удачно расположены стоянки, и какова их вместимость зачастую очень сильно влияет и на рентабельность объекта. В современных торговых центрах, построенных в период с 2002 по 2012 гг., парковочных мест для обеспечения посетителей парковочными местами в большинстве случаев достаточно даже в часы пик. Умеренная плата за парковочные места в подземном паркинге ТЦ (в среднем составляет 50р/час), что позволяет посетителям не переживать из-за расходов на оплату парковочного места. В целом парковочных мест у бизнес-центров, построенных в 2004 – 2012гг, хватает для

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

обеспечения сотрудников. Но у парковок бизнес-центров есть такая же проблема, что и у платных парковок - высокая плата за аренду машиноместа, которая в среднем по Москве составляет 6 тысяч руб. в месяц, и не все компании готовы оплачивать паркинг для своих сотрудников. Поэтому часто происходит следующая ситуация - в компании 25 сотрудников владеют личными автомобилями, и только 4 из них занимают ведущие должности, и компания оплачивает паркинг только для этих 4 сотрудников, тогда как остальные (21 человек), вынуждены искать места поблизости от бизнес-центра.

По словам Александра Зуйкова, руководителя проектов департамента консалтинга S.A. Ricci, из удачных примеров подземного паркинга в ТЦ можно выделить ТЦ: «Атриум», Metropolis и «Европейский». «Из не совсем удачных примеров проектирования подземного паркинга в ТЦ можно выделить ТРЦ «Щука», где из-за узкого въезда на подземный паркинг затруднен въезд автомобилей представительского класса. По поводу неудачных примеров проектирования подземных паркингов в бизнес центрах - в одном из бизнес-центров на северо-востоке Москвы, въезд в подземный паркинг спроектирован таким образом, что проехать его, не поцарапав автомобиль, могут только малогабаритные машины (daewoo matis, peugeot 206, и т.д.). Из удачных примеров по проектированию подземных паркингов можно привести: МФК «Город столиц», в «Москва-Сити», - добавил Зуйков.

Наличие парковочных мест увеличивает посещаемость ТРЦ, умножает выручку арендаторов, с другой стороны увеличивает стоимость проекта и затраты на эксплуатацию, поэтому девелоперу приходится искать компромисс. В центральной части города в дополнительных парковочных местах нуждается большинство ТЦ. Земельных участков для организации наземного паркинга не хватает, а строительство больших многоуровневых паркингов не выгодно собственникам. В число таких ТЦ входят «Охотный ряд», «Галерея Актер», ТЦ «Наутилус», ТЦ «Дружба» и многие другие.

Александр Кунцевич считает, что у всех проектов есть определенные плюсы и минусы. Выделить лучший и худший сложно. «Среди распространенных ошибок – узкие и короткие парковочные места и пандусы, ошибки в организации движения. Мне более удобны ТЦ с размещением парковок под или над ТЦ, что облегчает доступ к машине, не требует длительного пешего перехода с покупками по открытому пространству», - подчеркнул специалист.

Алексей Могила говорит о том, что в отдаленных районах проблемы с парковками испытывают те объекты, планировка которых изначально не предполагала достаточное количество машиномест. «Например, ТЦ «Вива» в Бутово, ТЦ «Золотой Вавилон» в Ясенево. К удачным, с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

точки зрения обеспеченности парковочными местами, можно отнести следующие объекты: ТЦ «Город» на Рязанском проспекте, ТРК «Золотой Вавилон» на Проспекте Мира, ТРЦ «Атриум», ТЦ «Европейский». В ТЦ «Город» и «Золотой Вавилон» количество парковочных мест полностью удовлетворяет существующую в них потребность. Кроме того, парковка там бесплатная.

В «Атриуме» и «Европейском» на 140-150 кв.м. приходится 1 машиноместо, что вполне соответствует рекомендуемой норме», - заявил специалист.

Существующая классификация офисных центров предполагает наличие определенного количества парковочных мест для бизнес-центров класса А:

- для офисных центров, расположенных внутри Садового кольца – не менее, чем 1 место на 100 квадратных метров арендуемой площади (1/100);
- между Садовым кольцом и ТТК – не менее чем 1/80;
- между ТТК и МКАД - не менее чем 1/60;
- далее в сторону области – 1/30-1/40 и более.

Западный опыт показывает, что только лишь количество машиномест еще не является определяющим фактором удобства транспортной доступности. Коэффициент парковки в Москва-Сити вполне сравним с парижским La Défense: на 3 млн. квадратных метров офисных площадей там уже сейчас приходится почти 28 тыс. машиномест (т.е. парковочный коэффициент составляет 1 / 110). Но при этом, здесь действуют две станции метро, региональный экспресс и пригородные электрички, 17 автобусных линий, трамвай и автовокзал. Немного другая ситуация и в Лондонском Canary Wharf: благодаря удобно организованной сети общественного транспорта сотрудники офисов практически не пользуются личными автомобилями. При общем объеме 1,140 млн квадратных метров офисных площадей здесь всего лишь около 3 тыс. машиномест (коэффициент парковки 1 / 390).

По мнению Николая Обайдина, директора департамента офисной недвижимости Knight Frank, парковка в бизнес центре всегда была важным параметром для офисного объекта. «Она была проблематичным явлением в Москве всегда, в особенности для объектов, расположенных в пределах Садового кольца и в ММДЦ «Москва-Сити». Местоположение определяет высокий

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

класс объекта, и арендаторы ожидают соответствующее обеспечение парковочными местами», - отметил Обайдин.

Анна Данченко поддерживает точку зрения о ММДЦ. «Сити – это как раз хрестоматийный пример неудачной организации паркинга, что обусловлено несоответствием объектов нормативам по паркингу. Экономия на паркинге – классический инструмент девелопера в деле повышения рентабельности, ведь строительство подземного удорожает бюджет проекта на 20% и более. В качестве позитивных примеров можно рассматривать многие торговые центры Москвы, особенно возведенные западными инвесткомпаниями – в том числе и МЕГИ, хотя и там существуют существенные проблемы с «пробками на подъезде», - считает Данченко.

Александр Закусин, заместитель директора Департамента оценки и консалтинга Colliers International уверен в том, что стоимость парковки в различных частях города должна отличаться: логичнее всего было бы разделить город на следующие зоны: МКАД – ТТК, ТТК – Садовое кольцо и зона внутри Садового кольца. «К примеру, можно говорить о стоимости в 50-100 рублей за каждый час парковки соответственно. В том случае, если оставляешь машину в течение всего рабочего дня на 8-10 часов, стоимость, безусловно, должна быть меньше и включать в себя дополнительные опции: например, в стоимость парковочного места включить 1-2 поездки на общественном транспорте», - заявил Закусин.

По словам Алексея Рябичева, руководителя отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, в последнее время в столице популярны механизированные парковки, конструкция которых позволяет на небольшой территории размещать необходимое количество машиномест. «Однако в эксплуатации такие парковки, как правило, не удобны. Они бывают зависимыми и не зависимыми. В первом случае, водителю машины, оставленной на втором уровне парковки, чтобы выехать, приходится ждать, когда освободится первый уровень. Например, такая парковка организована в БЦ «Ямское Плаза». На независимых механизированных парковках также присутствуют некоторые неудобства – ограниченное пространство парковки, неустойчивая платформа машиноместа увеличивают риск повреждения корпуса автомобиля», - добавил Рябичев.

Наказание рублём

Власти своеобразно пытаются справиться с проблемой – главным инструментом остаются штрафы. Причём штрафы позиционируются именно как инструмент, а не мера. До тех пор пока не будет отработана система штрафов и наказаний за неоплату, платные парковки не будут

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

пользоваться спросом. Необходимо менять менталитет людей. На Западе давно или штрафуют, или не пускают грузовой транспорт в центр, или ввели платные въезды. Люди привыкли к этому, так же как и к обязательной оплате штрафа, т.к. в случае неоплаты они могут лишиться прав. У нас же ввод штрафов и постоянный контроль за ситуацией – кардинально противоположные. Никому нет дела. Отсюда и сознание людей – безнаказанность! Но есть и вторая сторона медали – отсутствие нужного количества парковочных мест и развитой сети общественного транспорта. Многие просто становятся заложниками этой ситуации, поэтому принимать жесткие меры необходимо тогда, когда автомобилисты будут обеспечены необходимым количеством парковочных мест, пусть даже платных

Дмитрий Борисов придерживается мнения о том, что, безусловно, увеличение штрафов будет способствовать тому, что люди чаще станут пользоваться платными парковками. «Однако это сработает при одном условии – платная парковка должна быть возле того места, где условно авто водитель парковался ранее стихийно. А в центре Москвы, это условие вряд ли будет осуществлено», - подчеркнул Борисов.

Александр Кунцевич считает, что ужесточение штрафов увеличит спрос на платные паркинги, но отсутствие платных паркингов не в отсутствии спроса, а в отсутствие площадок, дороговизне их строительства в центре города. «Срок окупаемости подземного или многоэтажного паркинга гораздо выше, чем торгового или офисного центра, поэтому девелоперу нужны дополнительные гарантии», - отметил Кунцевич.

По словам Анны Данченко, от западной практики Москва вряд ли уйдет – научились же люди платить за паркинг в ТРЦ (хотя еще в начале 2000-х это практически не было распространено). «При этом строительство паркингов в местах наибольшего скопления машин и дефицита мест должно предвосхищать введение самих штрафов за неправильную парковку; к сожалению, на практике данная последовательность часто нарушается. Еще несколько лет назад на рынок выходили западные компании (например, Vinci), специализирующиеся на строительстве коммерческих подземных паркингов – однако, совместные инвестиционные планы с мэрией Москвы не увенчались успехом. Теперь эти планы реанимированы, однако, конкретных проектов все еще нет. Тем не менее, будущее строительства коммерческих паркингов действительно может зависеть от западных инвесторов – длительная окупаемость (от 10 лет) их не пугает», - заявила специалист.

Об этой западной компании рассуждает и Юлия Никуличева, начальник отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle. Она говорит о том, что фактором тормозящим

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

развитие платных парковок является отсутствие законодательной базы, которая могла бы сделать строительство парковок привлекательной для инвесторов. «Наглядный пример – французская компания Vinci, которая еще до кризиса заявила о своем желании инвестировать в подземные паркинги. До сих пор у нас нет законов о концессиях и недрах: фактически получается, что, построив подземную парковку, инвестор не имеет на нее прав и должен отдать объект государству. Какой инвестор пойдет на это», - добавила эксперт.

Перехват проблем

Другая инициатива, которую власти взяли на вооружение в борьбе с транспортным коллапсом – создание перехватывающих парковок. Сейчас полным ходом идет проектирование и строительство таких объектов. Главная цель перехватывающей парковки - уменьшить загруженность автотранспортной системы города. По имеющимся данным в Москве до конца 2012 года планируют открыть перехватывающих парковок на 7 тысяч машиномест. При этом ежедневно в Москву с области въезжают более 0,6 млн. автомобилей. Так же следует отметить, что нет ресурса, с помощью которого можно найти действующие парковки. Подобный ресурс в Москве должен заработать с 1 сентября. С 1 сентября в Москве заработает сайт о наличии свободных мест для парковки - parking.mos.ru. Идея может прижиться при грамотной реализации программы. Перехватывающие парковки должны располагаться перед основными «пробками», иметь удобный въезд и выезд, рядом должны быть пересадки на удобный и быстрый общественный транспорт. Могут быть востребованы и небольшие платные паркинги вблизи станций метро для посадки-высадки или ожидания пассажира.

Сергей Канаев, коммерческий считает идею жизнеспособной. «Практика уже показывает, что люди с области ставят на такие парковки машины и едут на метро в центр, чтобы не стоять в многочасовых пробках и сэкономить время» - отметил Канаев.

Александр Зуйков, однако, говорит о том, что, учитывая не лучшие, мягко говоря, условия проезда в общественном транспорте, совсем немногие (не более 1% автолюбителей) согласятся променять комфорт автомобиля (пусть и в пробке, но зато свое личное пространство) на общественный транспорт. «Поэтому идея развития перехватывающих парковок кажется, мне не эффективной и никогда таковой в Москве не станет», - подчеркнул Зуйков.

С ним соглашается Анна Данченко и утверждает, что с учетом российского менталитета внедрение этой системы займет время, ведь если человек отстоял весь путь от населенного пункта в области, например, до МКАД, то он, весьма вероятно, простоит оставшийся час до

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

центра вместо того, чтобы ехать на метро. «Вопрос личного комфорта для многих все еще перевешивает влияние временного фактора», - заявила зам. директора департамента консалтинга NAI Весаг.

Большинство деловых мегаполисов мира испытывают схожие проблемы. Решаются они по-разному – в Лондоне ограничением въезда в центр города и развитием общественного транспорта, в Париже те же меры дополняются развитой сетью подземных паркингов, в Нью-Йорке – строительство небоскребов изначально сопровождалось строительством вместительных паркингов (правда, и это уже не спасает). В Токио транспортная система регулируется компьютерной программой и параллельно людьми в центральном пункте управления транспортным движением. Данная система позволила увеличить среднюю скорость движения по городу на 10 – 15 км/час. Однако это произошло не сразу, а в течение 5 – 10 лет после внедрения системы. Москва - город со своей индивидуальной транспортной системой и поэтому прямое копирование чужих разработок не сможет улучшить транспортную ситуацию в городе. Универсальных секретов здесь быть не может, иначе их бы уже внедрились. Необходим комплекс мер: освоение подземного пространства, строительство наземных многоуровневых паркингов, развитие общественного транспорта, децентрализация строительства (усиление роли новых деловых кластеров).

В данный момент начинается новая веха в истории столицы. Город обзавёлся огромными неосвоенными территориями. Вероятность того, что в «Новой Москве» столкнуться с дефицитом парковочного пространства достаточно высока. Это связано с некоторыми факторами: наши нормы пока определяют недостаточное количество мест для жителей, в новых районах, как правило, развитие общественного транспорта отстает от потребностей населения. Этот разрыв будет компенсироваться личным транспортом, что увеличит спрос на парковочное пространство. Однако очень не хотелось бы, чтобы старые проблемы переехали в «Новую Москву». Будет здорово, если новая власть учтет печальный опыт застройки 2000-хи и не забудет про заявленные приоритеты.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Retail

ИДЕХЕ ПРИМЕРИЛАСЬ К РОССИИ

Итальянская сеть детской одежды выходит на рынок.

Итальянская Idexe этой осенью откроет первые четыре магазина детской одежды в Москве, Санкт-Петербурге, Сургуте и Волгограде. В планах франчайзи сети запустить 60 магазинов в ближайшие пять лет, инвестировав \$12 млн. Рынок детской одежды в России один из самых быстроразвивающихся — прогноз по росту на ближайшие несколько лет 15% ежегодно.

О приходе Idexe в Россию рассказала Ольга Каменская, генеральный директор компании «Находка», получившей эксклюзивные права на открытие магазинов сети. [Первые точки Idexe появятся в ТРЦ «Рио Академическая» \(Москва\), «Мега Дыбенко» \(Санкт-Петербург\), «Сургут Сити Молл» \(Сургут\) и «Акварель» \(Волгоград\), рассказали в Colliers International \(занимается подбором помещений\).](#) В ближайшие пять лет «Находка» (создана в 2010 году; собственные торговые марки детских товаров повседневного спроса Giocosо и Kinderklub) собирается вложить в этот бизнес около \$12 млн и открыть около 60 магазинов (включая продажу прав франшизы). Одежда Idexe (рассчитана на детей в возрасте от 0 до 14 лет) будет продаваться по ценам как в европейских магазинах марки, отмечает Ольга Каменская.

Бренд Idexe принадлежит компании Re.Com, которая производит детскую одежду для Stockmann, C&A, Bosco di Ciliegi. Развивать собственную марку (Idexe) Re.Com начала десять лет назад. Сейчас сеть насчитывает 400 магазинов по всему миру (Словения, Хорватия, Греция, Турция, Саудовская Аравия, Мальта, Казахстан), из них 120 магазинов в Италии. Финансовые показатели не раскрываются.

Российский рынок детских товаров (оценивается в \$16–17 млрд) сейчас на подъеме, и сегмент одежды один из самых интересных для инвесторов, говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. [С ним соглашается руководитель отдела услуг корпоративным клиентам департамента торговой недвижимости Colliers International Владимир Александровский.](#) «Сейчас идет подготовка площадок для двух клиентов в этом сегменте», — уточнил он, отказавшись назвать их.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

По прогнозам Максима Клягина, в ближайшие несколько лет рынок детской одежды будет расти в среднем на 15% в год в денежном выражении. По данным Euromonitor, этот рынок в России в 2011 году составил 113,5 млрд руб. (\$3,8 млрд, рост по итогам года — 10,8%), прогноз на 2012 год — 125,8 млрд руб. (\$3,9 млрд). Ранее директор департамента аналитики по рынкам России и странам СНГ Espeg Group Дарья Ядерная поясняла, что детские товары остаются наиболее стабильной категорией в торговле одеждой. «В кризис в 2009 году оборот рынка детской одежды увеличился на 12%, в то время как сегменты женской и мужской одежды потеряли более трети продаж», — вспоминала она.

Основные игроки российского рынка детской одежды — «Детский мир» (доля — 11%), «Глория Джинс» (6,8%), «Адидас» (2,8%), Inditex-Zara, Bershka, Massimo Dutti и др. (1,1%). Коммерческий директор «Детского мира» Владимир Чирахов признается, что в России ощущается недостаток в именитых брендах, а основной ассортимент представлен неизвестными марками.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«АШАН» ДОБАВИЛ ПОЗОЛОТЫ

Французская Auchan, третий по выручке продовольственный ритейлер в России, привела сюда новый бизнес — ювелирные бутики. Российские магазины создаются по подобию La vie en or, которые группа открывает на родине.

Auchan открыла бутик ювелирных украшений и бижутерии в московском гипермаркете «Ашан Сокольники», обнаружил корреспондент «Ведомостей». Отдельно стоящий магазин площадью около 50 кв. м продает примерно 6000 наименований товара — ювелирные украшения и бижутерию от российских и французских производителей примерно в равных долях, рассказал директор «Ашан Сокольники» Лоран Клэншар. Ювелирный магазинчик на входе в непродовольственный отдел «Ашана» сделан как точное подобие французской ювелирной розницы Auchan — бутиков La vie en or. Во Франции под этим брендом работает 97 магазинов, которые позиционируются как ювелирные дискаунтеры. Концепция, выкладка, торговое оборудование и примерно половина ассортимента повторяют наполнение французских бутиков бижутерии, говорит Клэншар.

Во сколько обошелся новый магазин и какие продажи он приносит, Клэншар не говорит. Это, по его словам, тестовая точка, которой предстоит проработать как минимум полгода, после чего

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

компания примет решение — открывать ли похожие бутики в других 52 гипермаркетах сети. «Российский рынок ювелирных изделий очень конкурентный, но таких концепций нет: это магазин с коммерческим подходом “Ашана”, т. е. с минимальной розничной наценкой», — объясняет Клэншар. Серьги из золота стоят в этом магазине от 722 руб., украшения с драгоценными камнями — от 1500 руб., серьги с жемчугом — от 1160 руб., обещает реклама в магазине.

Средняя для ювелирной розницы наценка на украшения — 25-50% от закупочной стоимости, при такой наценке магазин со средним чеком около 5000 руб. и выручкой около 2 млн руб. в год будет безубыточным, если арендная ставка будет на уровне 400 000 руб. в месяц, считает исполнительный директор компании «Адамас» Максим Вайнберг. Количество покупок небольшое, поэтому ритейлеры не могут работать с маленькой наценкой, объясняет он.

Если «Ашан» будет работать на наценке от 3 до 10%, как он работает во Франции, то выручка магазина должна быть на уровне 5-6 млн руб., иначе проект будет убыточным, считает Вайнберг.

Объем российского ювелирного рынка «Адамас» оценивает в 70-80 млрд руб. в год. Объем рынка ювелирных изделий и часов в 2011 г. компания Enter оценивает в 320 млрд руб. Крупнейшие игроки ювелирной розницы в 2011 г., по оценкам Enter, — сети «585» (203 магазина), «Яшма золото» (282 магазина) и «Адамас» (179 магазинов).

Импортные ювелирные украшения облагаются таможенными пошлинами и налогами примерно в 40-45% от закупочной стоимости, рассказывает Вайнберг. Поэтому российские ювелирные изделия, как правило, дешевле аналогичных иностранных.

Оборот глобальной Auchan — 44,4 млрд евро. Помимо гипермаркетов «Ашан» и «Ашан сити» группа развивает в России сети супермаркетов Atac, Leroy Merlin (товары для ремонта и обустройства дома) и Decathlon (спорттовары).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ГОРБУШКИН ДВОР» БОРЕТСЯ С НЕЗАКОННОЙ СУБАРЕНДОЙ

Администрация ТЦ «Горбушкин двор» приняла решение с октября значительно повысить ставки.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

По словам арендаторов, которые проводили протестные акции у здания комплекса, им объявили о двойном повышении ставок с 1 сентября, а также потребовали оставлять депозит в размере двух арендных плат на сумму примерно 300 тыс. руб. По условиям же договора, говорят продавцы, возможность повышения ставок предусмотрена лишь раз в полгода на 5-10%. Если это действительно так, то законность изменения ставки под вопросом, говорит Эльвира Гадельшина, юрист юридической компании «Юков, Хренов и партнеры».

Администрация объяснила свои действия борьбой с субарендаторами. «В прошлые годы на территории торгового комплекса "Горбушкин двор" сложилась практика пересдачи арендаторами помещений в субаренду, что не предусмотрено договорами аренды. Для пресечения незаконного получения прибыли данными лицами администрация технопарка предприняла ряд мер, одной из которых стало повышение арендной платы», - гласило первое сообщение администрации ТЦ. Поэтому максимально плата должна была быть увеличена для арендаторов, которые сдают помещения в субаренду. Позже, в другом пресс-релизе, компания объяснила решение уже желанием бороться с контрафактом.

Незаконная сдача в субаренду - вполне законное основание даже для расторжения договора, говорит г-жа Гадельшина. В то же время, юридической взаимосвязи между незаконной субарендой и повышением ставки арендной платы нет, добавляет эксперт. То же касается и торговли контрафактной продукцией.

В результате администрация остановилась на том, что с каждым предпринимателем условия выплат будут определяться индивидуально. По данным администрации, определиться со ставками должны 27 августа. «"Индивидуальный" подход к определению стоимости аренды в принципе законен. Действующее законодательство не содержит правила о применении единой ставки в отношении всех арендаторов. Кроме того, общегражданский принцип свободы договора допускает заключение договоров аренды на различных условиях», - комментирует г-жа Гадельшина.

Меж тем, чтобы предотвратить неконтролируемое повышение арендной платы Высший арбитражный суд должен в сентябре принять постановление, которое запрещает арендаторам увеличивать ставки больше, чем это «диктует» рынок. В случае рассмотрения таких дел в суде собственник имеет право лишь на взыскание арендной платы, не превышающей рыночные ставки. По словам Елены Гавриловой, старшего юриста адвокатского бюро «Пугинский, Афанасьев и партнеры», сейчас почти во всех договорах закреплено положение о пересмотре

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

базовых ставок аренды только по соглашению сторон. «Учитывая оценочность содержащихся в проекте постановления Пленума ВАС терминов – “средние рыночные ставки” и “существенность их превышения” - оставлять вопросы изменения арендной платы на усмотрение арендодателя, рассчитывая только на судебную защиту от возможных злоупотреблений арендодателя, мы бы не рекомендовали», - говорит юрист, советуя закреплять в договоре периодичность пересмотра ставок и их предельную величину.

«Горбушкин двор» - торгово-развлекательный комплекс, специализирующийся на продаже домашней электроники, бытовой техники и информационных носителей. Общая площадь комплекса - 60 тыс. кв. м, на ней расположено 3 тыс. магазинов и 75 фирменных салонов. В месяц ТЦ посещают 1,5 млн покупателей. Сейчас ТЦ принадлежит белорусам Юрию и Алексею Хотиным, они купили объект в 2011 г. у телевизионного завода «Рубин».

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГАМБУРГЕР ПО-СИБИРСКИ

McDonald's, вторая по числу заведений сеть быстрого питания в мире, готова открыться в Сибири. Компания больше 10 лет пыталась выйти в эти регионы, но ей мешало недостаточное развитие логистики и отсутствие поставщиков

McDonald's откроет первое заведение в Красноярске в конце 2013 — начале 2014 г., рассказал вице-президент по развитию «Макдоналдс в России» Виктор Эйдемиллер. «Сибирь всегда была для нас интересным рынком. Мы активно изучаем возможность открытия ресторанов в Новосибирске, Барнауле, Томске, Новокузнецке», — говорит он. По данным департамента городского строительства Новосибирска, компания «Сиб-фуд» (по данным чиновников, она должна стать подрядчиком строительства) уже подбирает площадки для строительства 10 ресторанов. Никаких контрактов с «Сиб-фудом» не подписано, говорит Эйдемиллер, поэтому пока комментировать эту тему рано.

Еще не известно, сколько ресторанов сети откроется в Сибири в ближайшие два года, говорит Эйдемиллер. «У нас была первая встреча с губернатором Красноярского края и главой города, есть взаимный интерес, но предстоит еще долгая работа», — оговаривается он. Строительство одного ресторана он оценивает в 30-150 млн руб. в зависимости от размера и формата. «Мы

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

хотели бы развивать наиболее интересный для нас так называемый полный формат: отдельно стоящее здание, работающее 24 часа в сутки, с обслуживанием автомобилистов, детским меню, игровыми площадками, с возможностью проводить различные семейные и праздничные мероприятия», — говорит Эйдемиллер.

McDonald's работает в России уже 20 лет, но до сих пор не вышла восточнее Урала. В апреле президент McDonald's в России и Восточной Европе Хамзат Хасбулатов говорил, что раньше компания не открывала рестораны в Сибири из-за сложной логистики. По словам Эйдемиллера, сибирские рестораны будут получать продукцию из казанского логистического центра, а позже снабжение будет проходить через Екатеринбург.

Сибирский регион очень привлекателен для компаний потребительского сектора, поскольку до насыщения этому рынку очень далеко, говорит аналитик «Инвесткафе» Антон Сафонов: сейчас там может закрепиться даже новый игрок, не говоря уже о сильном и известном бренде.

Объем рынка фастфуда сейчас составляет примерно 115-120 млрд руб., в 2011 г. он вырос на 15-17%, говорит Сафонов. Около 40% из этой суммы приходится на Московский регион, где рынок растет стабильно на 25-30% в год. В других регионах темпы роста скромнее, но рост тоже стабилен.

Сейчас из международных сетей в Сибири работают KFC и Subway. KFC развивается там уже 10 лет как по франшизе, так и с собственными ресторанами и является лидером среди ресторанов быстрого обслуживания, говорит директор по внешним коммуникациям Yum! Restaurants International Russia & CIS Илья Политковский. Он называет сибирский рынок довольно привлекательным для компании. «Мы продолжаем проявлять активный интерес к этому региону, осваивая уже другие форматы и новые города, например, KFC сейчас активно развивает формат Drive Thru (рестораны с автораздачей)», — рассказывает Политковский. По его словам, компания ожидает появления новых партнеров и владельцев земли для строительства собственных заведений такого формата.

У «Макдоналдс в России» 324 ресторана, в апреле компания продала «Росинтер ресторантс холдингу» франшизу на открытие ресторанов в транспортных хабах.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Industrial

СПРОС НА СКЛАДЫ ПОДСТЕГИВАЕТ ИНТЕРЕС ДЕВЕЛОПЕРОВ

Интерес девелоперов и инвесторов к рынку складской недвижимости Московского региона продолжает усиливаться - заявляется все больше новых проектов. Стабильный спрос подстегивает девелоперов к реализации новых проектов, как правило, в формате вторых и третьих очередей, говорит коммерческий директор "Эспро Менеджмент" Павел Платонов. В то же время перед инвесторами и девелоперами стоит проблема привлечения финансовых ресурсов. Также игроки рынка обеспокоены нестабильной ситуацией на европейских рынках, которая может привести к спаду экономики.

Высокий спрос

По данным девелоперской компании "Эспро", поглощение качественных складских помещений во II квартале составило около 400 тыс. кв. м, что на 20 % больше, чем в аналогичном периоде 2011 года. Таким образом, по итогам первого полугодия в Московском регионе было реализовано примерно 0,5 млн кв. м качественных складских помещений, что в 1,5 раза больше объемов завершеного строительства за этот период, говорит коммерческий директор "Эспро Менеджмент" Павел Платонов.

По данным аналитиков, основной спрос на качественные складские помещения создают торговые операторы и компании FMCG-сектора, логистические компании, а также дистрибьюторы. Суммарно на их долю пришлось почти 80 % от общего объема запросов.

По оценке экспертов, превышение спроса над объемами нового строительства привело к снижению уровня вакантных помещений. Так, по итогам II квартала 2012 года доля свободных площадей в классе А составила 0,8 %, в классе В - 2,5 %. **"Столь низкий уровень вакантных помещений демонстрирует острый дефицит качественного предложения на рынке складской недвижимости Московского региона"**, - отмечает директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Владислав Рябов. По прогнозам Павла Платонова, на конец года доля свободных площадей увеличится до 2,5-3 %.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Игроки рынка отмечают, что на складском рынке продолжает усиливаться тенденция к смещению спроса в сторону строящихся объектов, а также проектов built-to-suit, что связано с дефицитом качественных свободных складских помещений.

Дефицитное предложение

По данным Colliers, суммарно за первое полугодие было введено около 325 тыс. кв. м качественных складских помещений, что почти в 1,5 раза больше общего объема помещений, введенных в эксплуатацию в аналогичном периоде прошлого года. Таким образом, общий объем складских помещений в Московском регионе на начало июля 2012 года составил примерно 7,88 млн кв. м.

В соответствии с заявлениями девелоперов, во втором полугодии 2012 года планируется построить еще около 700 тыс. кв. м складских помещений. По оценке специалистов Colliers, в эксплуатацию будет введено примерно 500 тыс. кв. м. В компании отмечают, что большая часть данных площадей уже сдана в аренду или продана по предварительным договорам.

+ Аренда склада в Московской области

В соответствии с планами девелоперов, в настоящий момент в Московском регионе заявлено и находится на разной стадии реализации порядка 1,8 млн кв. м складских помещений.

Вопрос принятия решения о том, какой объем площадей строить и где, остается для ряда девелоперов проблематичным. "Ни для кого не секрет, что существует дефицит земельных участков в Московской области с адекватной ценой, небольшой удаленностью, наличием необходимых коммуникаций и "юридической чистотой". Как результат, на сегодняшний день рынок недостаточно насыщен проектами и готов предложить ограниченный список инвестиционно привлекательных продуктов", - говорит Владислав Рябов.

Цены держатся

По мнению игроков складского рынка, высокий спрос и дефицит готовых помещений не дают ставкам аренды снижаться. С другой стороны, большой объем запланированных к строительству площадей и ослабление рубля сдерживают дальнейший рост ставок аренды. В итоге к концу первого полугодия, по данным Colliers, ставки аренды на складские помещения класса А

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

продолжали находиться на уровне 135 долл. за 1 кв. м в год, а на помещения класса В - на уровне 120 долл. за кв. м в год (без НДС и эксплуатационных расходов).

Осторожные прогнозы

Складской рынок по сравнению с офисной и торговой недвижимостью несколько более устойчив, потому что это рынок первичного потребления, в то же время игроки делают осторожные прогнозы.

По словам коммерческого директора ПЛК "Северное Домодедово" Глеба Белавина, перед инвесторами и девелоперами стоит одна большая проблема - недоступность финансовых ресурсов. "Сейчас участники рынка обеспокоены прогнозами на вторую половину финансового года. В ожидании негативного поворота событий ряд инвестиционных фондов прекращает работу на территории России и старается избавиться от активов", - отмечает он.

Помимо сложностей с финансированием, на развитии рынка сказываются высокая стоимость и ограниченное предложение земельных участков, подходящих для реализации складских проектов, а также административные сложности со сменой назначения земельных участков, указывает на проблемы складского сектора Павел Платонов.

Владислав Рябов считает, что в условиях стабильной экономической ситуации сложившееся соотношение спроса и предложения складских помещений будет способствовать дальнейшей стабилизации ставок аренды и уровня вакантных помещений. Тем не менее, если нестабильная ситуация на европейских рынках приведет к спаду экономики в России, это может негативно отразиться на уровне спроса, считают эксперты.

Павел Платонов предполагает, что в условиях стабильной экономической ситуации темпы роста на 2013-2014 годы сохранятся на уровне текущего, в настоящий момент заявлено и находится на разной стадии реализации порядка 1,8 млн кв. м складских помещений. По его прогнозу, к 2013 году ввод новых складских площадей стабилизирует спрос и сбалансирует рынок.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Hotel

SOCHI AND SOCCER DRIVE HOTEL BOOM

Foreign hotel operators hope to cash in on Sochi's construction boom.

With multinational hotel companies gearing up for the 2014 Winter Olympic Games and 2018 FIFA World Cup, as well as trying to cash in on rising domestic business and leisure travel, they face the Olympian task of beating both the clock and the competition to deliver new properties.

In a sign of that pressure, executives from Starwood Hotels and Resorts just announced that they will open a hotel in Sochi ahead of the Olympics in February 2014.

Frits van Paasschen, chief executive of Starwood, said at a news conference in Moscow last week that the company "will have a Sheraton in Sochi" when the Olympics open in the Black Sea resort city.

Anatoly Kondratenko, Starwood's director for acquisitions and development in Russia and the CIS, said he couldn't provide details of the planned Sochi hotel because negotiations weren't finalized.

Most branded hotels are managed by a global chain but developed and owned by local real estate players.

Competitor Hyatt Hotels and Resorts expects to open a luxury-class property in Sochi in 2013. It didn't meet its goals in Vladivostok, however, where it had been trying to launch two hotels in time for the APEC summit that Russia will host in the Far East city early next month.

"We will only be able to welcome our first guests at the end of this year, beginning of next year," Axel Ziegler, general manager of the Hyatt Burny Vladivostok and Hyatt Regency Vladivostok Golden Horn, said Monday by e-mail.

Even one of the most audacious expansion plans has been checked by Russian reality. InterContinental Hotels Group said in September 2011 that it planned "to have 100 hotels open by 2020" in Russia and the CIS — more than a quintupling of properties.

Now, "some of them will be open [while] some of them will be under construction" in 2020, said Aron Libinson, InterContinental's vice president for development in Russia and the CIS.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Many chains could be well-positioned in time for the World Cup, which will be hosted in 2018 by various cities around Russia.

Though the list of host cities hasn't been formalized, it probably will include Sochi, St. Petersburg, Rostov-on-Don, Yekaterinburg, Kazan, Samara and Krasnodar. A number of brands have started hotels in those locations or plan to do so, both to take advantage of the World Cup traffic and domestic business travel.

InterContinental, for instance, already has a Holiday Inn in Samara, and is "discussing a few projects" in both Kazan and Krasnodar, Libinson said on Monday.

Hilton Hotels and Resorts, Rezidor Hotel Group and Accor are also adding hotels throughout the country.

Starwood confirmed Thursday that it will open a hotel in 2013 near Moscow's Sheremetyevo Airport, another in 2014 in the industrial hub of Kaluga south of Moscow, one in Rostov-on-Don in 2014 and another in 2015 in Perm.

In addition to Sochi, Starwood announced three more future hotel locations: St. Petersburg, Kiev and Dushanbe.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Region

«ГАЗПРОМ-ЭКСПОРТ» ПЕРЕЕЗЖАЕТ В ПЕТЕРБУРГ

Офис «Газпром-экспорт» поселится в сердце Петербурга. Датой переезда назначено первое сентября. Новый офис на площади Островского сейчас реконструируется и будет готов через год. С августа компания зарегистрирована в Северной столице – пока по тому же адресу, что и другая «дочка» «Газпрома» - «Газпром-нефть», на Галерной улице. Как правило, вместе с компанией переезжает весь топ-менеджмент, плюс - мотивируются ключевые специалисты. По словам экспертов, у «Газпром-экспорт» едва ли возникнут проблемы с мотивацией. Президент рекрутингового портала «Superjob» Алексей Захаров пояснил, что рядовые специалисты, как правило, с компаниями не переезжают, так как петербургский рынок труда позволит нанять достаточное количество персонала соответствующего уровня и квалификации, чтобы закрыть все необходимые вакансии. По мнению эксперта, в первую очередь компании понадобятся сотрудники в области внешнеэкономических отношений, газовой отрасли, а также большое количество вспомогательного персонала. Существенным образом повлиять на сектор недвижимости переезд сотрудников дочки «Газпрома» способен едва ли. Тем не менее, изменение прописки столь крупной компании – всегда событие для рынка. В данном случае особенно активного спроса аналитики ожидают в сегменте аренды жилья. Еще более заметно переезд «газпромовских дочек» активизирует спрос на офисном рынке. Очевидно, что юридические «квартиры» понадобятся не только непосредственным подразделениям компании, но и компаниям, которые обслуживают структуры «Газпрома». **Директор петербургского офиса «Colliers International» Николай Казанский отметил, что в бизнесе «Газпрома» ВВП в пересчете на сотрудника - намного выше среднего. Перемещение таких кадров, так или иначе, вызывает рост экономики региона в целом: приход одного сотрудника «Газпром-экспорт» в Петербург – это не только «10 метров офиса, которые он займет». «На эти 10 метров нужно еще, как минимум, 100 метров другой недвижимости, которая будет востребована в городе – офисы, торговля, жилье и прочее», пояснил эксперт.** Специалисты подчеркивают, что на Западе региональные власти с гораздо большим вниманием следят за переездами подразделений крупных корпораций. Особенно четко влияние таких «перемещений» на локальную экономику прослеживается в США, где каждый штат конкурирует за право принять у себя высокодоходных «жильцов». Прежде всего - ради привлечения налогов. К слову, по расчетам аналитиков, приход «Газпром-экспорт» в Петербург может принести в городскую казну до сотни млрд. руб. налогов.

◆ [business FM](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)◆ ◆ [К содержанию](#)

ГОСТИНИЦА В СИЗО И БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ВМЕСТО ЗАВОДОВ

К 1 октября комитет по инвестициям и стратегическим проектам Петербурга обещает подготовить план по реконструкции целого ряда ветхих промышленных зон. В том числе, осенью городское правительство планирует объявить тендер для потенциальных инвесторов на реновацию знаменитых «Крестов».

Гостиница, музей, художественная галерея и бизнес-центр и даже творческий кластер – вот лишь некоторые из тех идей, которые были озвучены в Смольном. Комитет уже обсудил идею кластера с губернатором города Георгием Полтавченко и заручился его поддержкой. Однако эксперты считают, что наибольший интерес у девелоперов вызовут территории, которые сейчас занимают заводы на Свердловской и Октябрьской набережных, если они, конечно, будут включены в план реновации, и вывода промышленных предприятий, из центра Петербурга.

Николай Казанский, гендиректор Colliers International в Санкт-Петербурге:

«Там очень большое количество предприятий, которые можно более эффективно использовать. Если ЛМЗ – это производство турбин, которое может быть не так просто перенести, то для многих можно начинать потихоньку редевелопмент. Конечно, на набережной в центре Петербурга строить заводы – это просто кощунство. Заводы нужно строить там, где их выгоднее строить, а на набережной строить жилье больше ориентированное на людей и офисы, чтобы люди там работали и жили».

◆ [100 ТВ](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТИЕ ТРЦ «РАЙОН»

В Киеве состоялось открытие торгово-развлекательного центра «РайОН». Расположен он по ул. Николая Лаврухина, 4.

Девелопером проекта выступает компания Arricano Group. Эксклюзивным консультантом по сдаче в аренду ТРЦ «РайОН» выступает компания Colliers International (Украина).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Общая площадь ТРЦ составляет 60 000 кв.м, арендуемая – 23 000 кв.м. В комплексе разместилось около 90 магазинов. Якорными арендаторами ТРЦ «РайОН» являются продуктовый гипермаркет «Сільпо» (6500 кв.м), открытие которого состоялось 10 августа, супермаркет электроники и бытовой техники Comfy (2200 кв.м) и спортивный супермаркет «Спортмастер» (1500 кв.м), сообщает Commercial Property.

В торговой галерее комплекса представлены такие бренды как O'STIN, Reserved, Mohito, House, Cropp Town, BROCARD, Respect, Chester, Kira Plastinina, Centro, PLATO, InCity, iStudio, Yves Rocher, др. Вместительность паркинга составляет 860 машиномест.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЗЯЛИ ВЫСОТУ. КИЕВ ПРИМЕРИЛ НА СЕБЯ АНТУРАЖ ДЕЛОВОГО ЦЕНТРА СТРАНЫ

Киев возводит рекордное количество суперсовременных бизнес-центров. Нафаршированные высокими технологиями стеклянные высотки меняют лицо столицы и ее деловую жизнь, - пишет Максим Бироваш в № 33 журнала Корреспондент от 24 апреля 2012 года

У Дмитрия Ланового, генерального директора компании Три О, которая управляет строительством самого высокого в столице и стране бизнес-центра (БЦ) - 141-метрового Gulliver, - есть только несколько минут на общение с Корреспондентом. На первом этаже здания монтируют входные карусельные двери, а на этажах повыше штукатурят стены и тестируют скоростные лифты, и Лановому нужно успеть всех обежать, дать последние ценные указания, а затем мчаться на производственное совещание.

Около 500 строителей, которые находятся у него в подчинении, не знают отдыха ни в праздники, ни в выходные. Армия штукатуров, каменщиков, монтеров, сварщиков старается до конца года сдать главный объект делового центра Киева. Одновременно брокеры подыскивают арендаторов - тех, кто займет свежестроенные тысячи квадратов. "Сейчас мы работаем на полную мощность и по всем фронтам - от наладочных работ и тестирования до дизайнерского оформления офисов и переговоров об аренде", - описывает рабочее напряжение Лановой.

Всего строители запланировали сдать около 200 тыс. кв. м офисных площадей. Это практически вдвое превышает объемы докризисного 2008 года, а также составляет треть от всех офисов, построенных в Киеве

Gulliver - это только один из 13 БЦ столицы, где сейчас кипит работа и которые девелоперы откроют до конца года. Всего строители запланировали сдать около 200 тыс. кв. м офисных

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

площадей. Это практически вдвое превышает объемы докризисного 2008 года, а также составляет треть от всех офисов, построенных в Киеве.

Впрочем, перерезать красную ленточку на открытии БЦ - это меньше чем полдела. Олег Салмин, совладелец и гендиректор строительной компании XXI век, управляющей сетью торговых и деловых центров по всей стране, говорит, что впереди самый ответственный этап - заселение офисов арендаторами. Сегодня дело это хлопотное. **В международной консалтинговой компании Colliers International отмечают: арендаторы нашлись только для 32 тыс. кв. м из тех 200 тыс., что будут сданы в нынешнем году.**

Чтобы занятых офисов стало больше, арендаторам и владельцам БЦ придется идти на компромисс. "Девелоперы будут вынуждены предлагать специальные условия, особенно для крупных, якорных арендаторов бизнесцентров", - говорит Салмин.

Аналитик консалтинговой компании SV Development Сергей Костецкий приводит пример подобного "якоря". Представительство корпорации Samsung взяло в аренду 15 тыс. кв. м в новом офисном центре столицы - 101 Tower. Эксперты называют эту сделку крупнейшей на рынке офисной недвижимости Украины за всю его историю.

Центры вливания

Киев устанавливает национальный рекорд по темпам возведения деловых центров. Однако дело не в экономическом подъеме, а в том, что собственникам недостроев проще и экономнее довести работу до конца и ввести БЦ в эксплуатацию, нежели держать на своем балансе балласт, который ежемесячно требует огромных инвестиций в консервацию объекта, говорят девелоперы. Хотя до кризиса, когда и началось сооружение всех крупных БЦ, это было выгодным капиталовложением.

По словам Костецкого, сданные в эксплуатацию БЦ, в отличие от недостроев, компании могут зачислять к себе в активы, что повышает капитализацию бизнес-структуры и ее рейтинг в глазах потенциальных инвесторов.

"По сути, - говорит Костецкий, - бизнес-центры сейчас строят от безысходности: держать стройки "под паром" - дорогое удовольствие даже для крупных девелоперов".

Собственникам недостроев проще и экономнее довести работу до конца и ввести БЦ в эксплуатацию, нежели держать на своем балансе балласт, который ежемесячно требует огромных инвестиций в консервацию

В то же время построить офисный центр в Украине гораздо проще, чем жилой дом, считают специалисты: для этого достаточно иметь участок 30 соток, тогда как для жилого комплекса такой площади мало.

Кроме того, сроки окупаемости проекта - около семи-восьми лет - вполне устраивают инвесторов БЦ. Главное иметь стартовый капитал. Именно поэтому ставки на развитие сети офисных центров в Украине всегда делали обладатели солидных капиталов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Так, столичным комплексом, состоящим из торгово-офисного центра Мандарин-Плаза и одного из крупнейших в стране БЦ, Паруса, владеют российский предприниматель Вагиф Алиев и король отечественного хиппрома Дмитрий Фирташ, обладающий активами в размере \$ 2,3 млрд. По информации журнала Forbes, сдача в аренду торговых и офисных площадей приносит компаньонам около \$ 40 млн ежегодно.

Самый богатый украинец, Ринат Ахметов, через свою компанию ЭСТА Холдинг управляет Леонардо, крупнейшим столичным БЦ, расположенным на углу улиц Владимирской и Богдана Хмельницкого. На аренде офисов миллиардер зарабатывает около \$ 28 млн в год.

Новые БЦ оборудованы по последнему слову техники - как и подобает местам, где деньги будут делать деньги. Собственные электростанции, скоростные лифты, многоуровневые подземные паркинги и траволаторы - движущиеся дорожки. К примеру, в Gulliver на крыше одной башни разместится зимний сад, на верхних этажах другой башни - спортзал и бассейн, также планируется повсюду расположить огромные сенсорные экраны.

Столичным комплексом, состоящим из торгово-офисного центра Мандарин-Плаза и одного из крупнейших в стране БЦ, Паруса, владеют российский предприниматель Вагиф Алиев и король отечественного хиппрома Дмитрий Фирташ, обладающий активами в размере \$ 2,3 млрд

Отделка Gulliver также на высшем уровне: облицовочную плитку для него везут из Арабских Эмиратов, а мрамор - из Бразилии. "Мы хотим и в торговом и в офисном центре уйти на много лет вперед и тем отличаться от других бизнес- и торговых центров", - говорит Лановой.

А пока в 101 Tower, выросший недалеко от железнодорожного вокзала, уже въезжают новоселы. Здесь их ждут новинки так называемого интеллектуального здания - функционирование комплекса контролируется с единого пульта, обеспечивающего и центральное кондиционирование, и бесперебойную связь. Здание оборудовано 14 грузо-пассажирскими демократичными лифтами, а также еще одним - так называемым vip.

Основными будущими обитателями офисов-гигантов застройщики считают IT- и фармацевтические компании, которые практически без потерь пережили кризис, а также крупные транснациональные корпорации, например Samsung.

Владимир Даниленко, аналитик К.А.Н. Девелопмент, управляющей 101 Tower, рассказывает, что, заполучив в арендаторы южнокорейского гиганта, его компания кроме финансовых дивидендов получила и рекламные бонусы. "То есть наш офис соответствует тем условиям защиты и безопасности, которых требуют такие корпорации, как Samsung, - говорит Даниленко, - а это подтверждение того, что мы стоим тех денег, которых просим".

Экономвариант

Заработать на офисной недвижимости девелоперам сегодня нелегко, убеждены игроки рынка: в кризис бизнес-площади в украинской столице подешевели на 60% от своего пикового значения.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Радомир Цуркан, управляющий партнер украинского представительства международной консалтинговой компании CB Richard Ellis, уверяет, что нынешняя стратегия собственников выглядит приблизительно так: мы лучше сдадим быстрее, чем, возможно, дороже, но позже. “И правильно, ведь никто не вернет недополученный доход за время простоя”, - уверяет Цуркан. В кризис бизнес-площади в украинской столице подешевели на 60% от своего пикового значения.

Те же, кого раньше не могут удержать пусть в дешевеющих, но все еще дорогих БЦ, обживают новые метры за пределами делового сердца столицы. Александр Носаченко, управляющий директор Colliers International в Украине, знает немало съемщиков, которые до сих пор из-за высоких арендных ставок убегают за пределы делового кольца. По его информации, офисы вдали от центра готовы арендовать логистические центры, крупные дистрибьюторы и авиакомпании, представительства производственных компаний со штатом из нескольких сотен человек.

Тренд на отъезд из дорого центра на умеренную по расценкам окраину девелоперы уловили еще в далеком 2008-м. Из 13 БЦ, которые тогда они начали строить, только три находятся недалеко от Майдана Незалежности и Крещатика, все остальные - на расстоянии многих километров. Например, Horizon Park - бизнес-центр высшего, А-класса, но так как он находится вне делового центра города, аренда офиса здесь должна быть, как в классе В.

Экономия налицо: если в центре города (класс А) цена 1 кв. м достигает \$ 42, то средняя стоимость аренды той же площади на границе делового района (классы В и С) - \$ 25. При этом, по наблюдениям специалистов, охотнее всего арендаторы новых БЦ за пределами деловой зоны разбирают офисы площадью не менее 1 тыс. кв. м. В итоге, отмечают в Colliers International, компания с численностью персонала 100 человек, сменив офис в центре на квадратные метры на окраине, сэкономит около \$ 10 тыс. в месяц.

Запасной выход

Альтернативой БЦ, которые даже после кризисной корректировки цен не по карману многим предпринимателям, становятся гибридные комплексы, сочетающие в себе жилые, торговые и офисные площади. Например, один из таких универсальных центров, MegaCity, в 2012 году откроется на левом берегу Днепра.

Как сообщила Корреспонденту маркетинг-директор компании-девелопера Укогруп Елена Коктюх, общая площадь его торговых, развлекательных и офисных помещений составляет 120 тыс. кв. м.

“Фактически это крупнейший объект такого типа в столице, и спрос на такие объекты очень возрос”, - уверена Коктюх. Причем главный плюс таких комплексов - сравнительно невысокая арендная ставка - от \$ 15 до \$ 30 за 1 кв. м, то есть меньше, чем в узкоспециализированных БЦ.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Альтернативой БЦ, которые даже после кризисной корректировки цен не по карману многим предпринимателям, становятся гибридные комплексы, сочетающие в себе жилые, торговые и офисные площади

Заявлять такие цены девелоперам универсальных центров позволяет их быстрая окупаемость. По словам Коктюх, сначала продаются торговые площади, потом жилье, затем снимаются офисы, причем из-за цен почти без простоя.

Уже сейчас в MegaCity появился первый якорный арендатор - торговая сеть Велика кишеня. Также и в Gulliver есть торговый зал, который арендовала сеть Амстор - собственность Вадима Новинского, владельца Смарт-холдинга, в конце весны сменившего российское гражданство на украинское.

“Те компании, которые хотели переехать в офис классом ниже, уже это сделали, - рассказывает Алексей Говорун, зам генерального директора девелоперско-строительной компании ТММ. - Сейчас же арендаторы подписывают дополнительные соглашения, стремясь найти золотую середину в ценовой политике”.

Кто так строит

Несмотря на затишье деловой активности в Украине, строители в 2012 году выходят на рекорд по количеству возведенных бизнес-центров в Киеве

◆ [Журнал "Деньги"](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА И ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛИСЬ

В первом полугодии 2012 года петербургский рынок недвижимости был отмечен ростом инвестиций в недвижимость. Их суммарный объем составил около 750 млн долларов, это на 12% больше, чем за тот же период 2011 года.

По мнению аналитиков компании Colliers International, 80% от общего объема совершенных сделок составляют покупки строительными компаниями земельных участков с целью реализации жилых проектов, остальные 20% - покупка юридическими лицами объектов для собственных нужд.

«В первом полугодии 2012 года было совершено несколько крупных сделок, в частности компания «Ренова» купила земли намывных территорий на Васильевском острове, - отмечает Зося Захарова, генеральный директор компании London Real Invest. - У нас есть несколько

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

территорий, на которых активно скупается земля и которые застраиваются новыми крупными жилыми проектами».

Основные районы для инвестиций

По словам эксперта это намывные территории на Васильевском острове, Приморский район (на участке рядом с Юнтоловским парком), территории в районе Колтушей, Всеволожска, Парнаса, ст. м. Девяткино, в приближенных к Петербургу участках Ломоносовского района Ленинградской области, в Пушкинском районе. В остальных районах, в том числе и в центре, появляются точечные проекты; иногда удается скупать участки для квартальной застройки, например, при редевелопменте промзон.

Как замечает Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty, первая половина 2012 года была охарактеризована высокой активностью девелоперов, несмотря на определенный дефицит хороших участков в городской черте. «Сделки по приобретению земельных участков заключались как в рамках аукционов, так и в виде вхождения в уже начатые крупные проекты, - уточняет специалист. - Интерес в основном представляют небольшие пятна в сложившейся застройке с подведенными коммуникациями. Отметим, что определенный рост объема инвестиций сопровождается неопределенностью позиции властей - примерами можно назвать недавние неожиданные дискуссии о судьбе «Набережной Европы» или «Невской Ратуши», приостановку проекта «Панорама 360».

Долгие согласования

Зоя Захарова подчеркивает, что покупка крупных участков в центральной части города и на его окраинах «подвластна» далеко не каждому застройщику, поскольку здесь от момента подписания договора до момента начала реализации проекта, как правило, проходит много времени, что связано с различными согласованиями, длительным процессом проектирования и пр. «То есть не каждая компания может позволить себе на длительный срок замораживать такие значительные суммы, ожидая начала строительства, - объясняет эксперт. - Поэтому существует пул застройщиков, которые строят только точечные проекты в ликвидных местах – в районах с развитой инфраструктурой. Стоимость земли здесь, конечно, высокая, но возможность начать строительство почти сразу после покупки участка позволяет, соответственно, строить объект за средства дольщиков, что компенсирует высокую стоимость земли».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 августа – 28 августа
№ 35 (152)

Ситуация с объемом строительства в разных районах города и области может меняться очень быстро, что может быть связано с появлением в том или ином районе объекта КОТ. Например, сейчас в Выборгском районе возводится самый масштабный жилой проект города – «Северная долина», что привело в 1 полугодии 2012 года по объему строительства этот район на первое место.

Прогноз: новый кризис

Несмотря на положительную динамику в области инвестиций, многие участники рынка недвижимости все чаще говорят о том, что уже этой осенью, возможно, будет вторая волна кризиса. В результате чего, как и в 2009-м году, многие проекты снова будут приостановлены. Однако не все эксперты согласны с таким сценарием развития событий. По мнению Галины Самаян, директора департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, сейчас каких-то предпосылок, указывающих на возможность появления недостроев в обозримом будущем нет.

«Как правило, замораживание строительства происходит из-за снижения спроса. Сейчас спрос на жилье достаточно стабилен. Было небольшое сезонное снижение, но незначительное. Причем продолжают активно продаваться квартиры на начальных этапах строительства – люди не боятся вкладывать деньги в строящуюся недвижимость, значит, слухи о кризисе их сильно не напугали, - отмечает специалист. - Цены на квартиры также не падают, банки продолжают активно кредитовать застройщиков, что является показателями стабильной ситуации на рынке».

Похожее мнение высказывает и Зося Захарова, по словам которой, сегодня каких-то серьезных предпосылок к появлению недостроев нет. «Ситуация сейчас совсем не такая, как в 2008 году. Тогда банки активно раздавали кредиты, и застройщики преимущественно строили на заемные средства банков. Сейчас это по большей части инвестиции или средства дольщиков, а спрос на рынке достаточно активен. Есть небольшое сезонное колебание, но это абсолютно нормально и ни о чем не говорит. Какого-то беспокойства среди инвесторов также не наблюдается: они продолжают планировать выход на рынок новых проектов», - резюмирует эксперт.

◆ novostroy-spb.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)