

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа - 31 августа
№ 36 (153)

General/Office

Офисы: готовые решения для начинающих компаний

При открытии бизнеса возникает целая череда вопросов: где в Москве арендовать офис, какого уровня и метража должно быть помещение, какой бюджет нужно на это закладывать.

Власти одобрили перестройку участка земли возле метро «Домодедовская»

Градостроительно-земельная комиссия согласовала новый проект застройки территории у метро «Домодедовская».

Самые дешевые офисы расположены в СЗАО

Самыми «дешевым» с точки зрения размещения офиса округом можно считать Северо-западный административный округ столицы.

Retail

Российские магазины Real могут достаться французской Auchan

Metro Group снова начала вести активные переговоры о продаже зарубежного бизнеса своей сети супермаркетов Real, объединяющей в целом около 430 объектов.

Dim откроет 15 магазинов в федеральных центрах до 2017 года

Сеть магазинов Dim Rus планирует в ближайшие два года открыть 15 магазинов в Москве и Санкт-Петербурге, сообщили в пресс-службе Colliers International, выступающей эксклюзивным консультантом по подбору помещений для магазинов.

"Холдинг-Центр" отстроится в Сокольниках

ВТБ продает торговые центры "Дон-строя"

Удвоение «О'кей»

Ритейлер «О'кей», не выполнив план по открытию магазинов в 2011 г., хочет наверстать упущенное.

«Ашан» первого выбора

Auchan хочет перетянуть к себе покупателей из специализированных розничных сетей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа - 31 августа
№ 36 (153)

Hotel

[Александр Клячин заехал в "Метрополь"](#)

Гостиница продана за рекордные 8,87 млрд руб.

[Москва вошла в десятку столиц мира с самыми чистыми отелями - эксперты](#)

Москва заняла девятое место с оценкой в 8,41 балла в рейтинге столиц мира с отелями, владельцы которых уделяют большое внимание гигиене и санитарным правилам, отмечается в материалах бесплатной онлайн-службы резервирования отелей по всему миру Hotel.info.

Region

[Петербургским бизнес-центрам нужен спрос](#)

Сейчас в городе, по оценкам экспертов, на различных этапах строительства и реконструкции находится примерно 800 тысяч квадратных метров офисной недвижимости класса А и Б

[Украинцы пристраиваются к России](#)

"Украинская торговая гильдия" ищет партнера в РФ

[Отели Hyatt во Владивостоке не успевают достроить к саммиту АТЭС-2012](#)

Строители не успевают завершить к саммиту АТЭС-2012 работы по возведению двух пятизвездочных отелей во Владивостоке, сообщил на пресс-конференции в пятницу руководитель Дальневосточной дирекции Минрегиона России Олег Букалов.

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

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

General/Office

ОФИСЫ: ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ КОМПАНИЙ

При открытии бизнеса возникает целая череда вопросов: где в Москве арендовать офис, какого уровня и метража должно быть помещение, какой бюджет нужно на это закладывать. Сегодня сориентироваться на рынке качественных офисных помещений начинающим предпринимателям помогут ведущие аналитики рынка коммерческой недвижимости.

С претензией на престиж

Многие начинающие компании с хорошим финансовым заделом на будущее для поддержания имиджа традиционно предпочитают снимать офисы в центре Москвы. Офис в центре - это престижно, это говорит о финансовом благополучии компании, это удобно с точки зрения месторасположения, его наличие ценится у региональных и иностранных партнеров. Однако сегодня, по данным компании Cushman & Wakefield, арендные ставки на прайм-офисы составляют 1,2 тыс. долларов за 1 кв. м (без НДС и операционных расходов), в среднем по центральному округу столицы - 750 долл. за "квадрат" в год. Это весомая сумма, «потянуть» которую могут далеко не все начинающие компании, даже если могут себе позволить выделить большой бюджет на аренду.

Требования к аренде помещений у начинающих компаний заметно отличаются от давно существующих на рынке игроков. "Обычно «новички» арендуют небольшой офис и не все готовы снимать на долгий период, так как не всегда с самого начала понятно, как пойдет бизнес, как быстро он будет расти", - отмечает старший консультант отдел офисной недвижимости Cushman & Wakefield Людмила Мамедова. Найти небольшой отдельный качественный офис в Москве довольно-таки проблематично, так как предложение ограничено. Маленькая нарезка - скорее антикризисное предложение. Вторая проблема - далеко не все арендодатели согласятся заключить договор на небольшой срок, а если и примут положительное решение, то ставки будут неоправданно высоки. Поэтому консультанты советуют рассмотреть вариант аренды рабочих мест. В Москве такие предложения есть у компании Regus или Central Offices. Здесь, по словам Людмилы Мамедовой, можно снять в аренду рабочие места, полностью оборудованные и на разный срок. "Офисы такого типа находятся в нескольких бизнес-центрах по Москве, так что у компаний также есть выбор местонахождения", - отмечает она.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Варианты

Директор департамента услуг корпоративным клиентам Colliers International Вера Зименкова также считает, что наиболее приемлемым вариантом для стартапа из существующих предложений являются обслуживаемые офисы. "Если стартап-проекту нужны, к примеру, две рабочие станции и одна переговорная, можно обратиться в Regus, арендовать нужное пространство и продержаться таким образом первые год-два", - говорит она. Стоимость аренды одной рабочей станции составляет порядка 1,5 тыс. долларов в месяц. Рабочей станцией в данном случае может быть как отдельный кабинет, так и место в "open-space", в стоимость входит мебель (стол, стул), вся инженерия, освещение, телефон и услуги общего ресепшена. Есть возможность отдельно оплатить услуги предоставления юридического адреса, виртуального секретаря, доставки корреспонденции, почасовых переговорных и т. д. Что касается месторасположения, то, к примеру, у компании Regus есть такие офисы в различных качественных бизнес-центрах в центре Москвы.

Второй выход - бизнес-инкубаторы, к примеру, немецкий центр в БЦ "Нагатино I-Land". "Он поделен на блоки, и эти блоки сдаются немецким компаниям в аренду, при необходимости с отделкой и даже с мебелью", - рассказывает Вера Зименкова. Альтернативным решением, по ее словам, может быть аренда офисов в проектах таких девелоперов, как компании "Москапстрой" и "Моспромстрой". "Но ставка аренды в них, из-за центрального месторасположения, как правило, не опускается ниже 900 долларов за 1 кв. м в год", - предупреждает она.

А нужен ли офис в центре?

Генеральный директор агентства недвижимости DNA Realty Антон Белых считает, что арендовать дорогой офис в центре Москвы около метро целесообразно и оправданно только в том случае, если деятельность компании изначально направлена на постоянные визиты клиентов и партнеров в офис или если изначально необходимо создавать имидж успешной и процветающей фирмы. "Переплачивать же огромные деньги только за то, чтобы курьерам, которые привозят вам документы, было удобно до вас добираться, нет никакого смысла", - уверен он.

По мнению директора департамента офисной недвижимости Knight Frank Николы Обайдина, когда речь идет об открытии нового офиса, есть несколько определяющих факторов: отрасль, в которой работает компания, местоположение ее клиентов, склада (в случае наличия такого), уровня бюджета и т. д. Поэтому, прежде чем принять решение об аренде офиса в центре

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Москвы, нужно хорошо продумать, насколько это оправданно с точки зрения процветания бизнеса и не обусловлено ли только стремлением к пафосу.

"В большинстве случаев и за редким исключением начинающей компании вполне подойдет офис в здании класса С или В-, расположенный не в непосредственной близости от метро со средним ремонтом", - уверен Антон Белых. - Со временем же, если дела пойдут вверх, можно будет подумать о переезде, но лишь в том случае, если он может и должен привести к ощутимому росту доходов компании".

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАСТИ ОДОБРИЛИ ПЕРЕСТРОЙКУ УЧАСТКА ЗЕМЛИ ВОЗЛЕ МЕТРО «ДОМОДЕДОВСКАЯ»

Градостроительно-земельная комиссия согласовала новый проект застройки территории у метро «Домодедовская».

Как сообщается на информационном портале комплекса градостроительной политики и строительства Москвы, проект планировки предполагает разместить на территории, ограниченной Ореховым бульваром, ул. Генерала Белова, ул. Ясеновой и Каширским шоссе (район Орехово-Борисово, ЮАО), ТПУ у станции метро «Домодедовская» общей площадью 6,3 тыс. кв. метров.

На участке планируют построить перехватывающие парковки на 1770 машиномест и автостанцию с перехватывающей парковкой на 460 машиномест. Однако рынок сельскохозяйственной продукции планируют оставить на прежнем месте.

Ольга Побуковская, директор Департамента офисной недвижимости Colliers International говорит о том, что до сегодняшнего дня район станции метро «Домодедовская» не рассматривался рынком офисной недвижимости, как одна из зон деловой активности. «Думаю, заявленный проект будет успешен в том случае, если девелоперу проекта совместно с администрацией города удастся создать зону деловой активности в данном районе и привлечь туда бизнес. Полагаю, что весьма существенным фактором станет вопрос, удастся ли девелоперу реализовать все заявленные объекты», - заявила эксперт.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Также проект подразумевает размещение на территории и нескольких общественных объектов: делового центра общей площадью 34 280 кв. метров с подземным паркингом на 154 машиноместа; гостиницы на 300 мест с подземным паркингом на 44 машиноместа; гаражных объектов на 750 и 1220 машиномест; офисного здания Мосгорстата площадью 20 тыс. кв. метров с подземной парковкой на 260 машиномест; многофункционального культурно-делового центра площадью 35 тыс. кв. метров; здания физкультурно-оздоровительного центра с бассейном площадью 3700 кв. метров, с подземной парковкой на 50 машиномест, и бани площадью 3800 кв. метров; а также центра социального обслуживания площадью 6600 кв. метров.

По словам Елены Лисиной, заместителя директора отдела стратегического консалтинга и оценки CBRE, исходя из местоположения - близость к метро и аэропорту Домодедово (расположение по дороге в аэропорт), возможно рассмотреть здесь строительство офисного центра и бюджетной гостиницы (желательно под брендом международной гостиничной сети). «Однако, для того, чтобы сделать окончательные выводы, проект требует более детального анализа», - отметила эксперт.

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood считает, что так как рядом с метро «Домодедовская» уже существует офисно-гостиничный центр «Милан» (26 600 кв. м), учитывая местоположение района, востребованность нескольких крупных гостиниц может оказаться под вопросом. «Среди недостатков плана также можно отметить высокую плотность застройки – большое количество запланированных объектов на 0,63 га. Примерный срок реализации проекта может составлять 4-5 лет с учетом всех согласований. Размер инвестиций порядка 2000-2500 долларов за кв. м, однако, учитывая паркинг и социально-значимые объекты, размер инвестиций будет стремиться к нижней границе интервала», - добавила Широкова.

Алексей Рябичев, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate говорит о том, что реализация проекта потребует \$300-400 млн. в зависимости от качества возводимых площадей и технических характеристик объектов. «Появление в этом месте физкультурно-оздоровительного центра с бассейном, центра социального обслуживания, многофункционального культурно-делового центра, безусловно, качественно улучшат инфраструктуру района, но, скорее всего, усложнят и без того нелегкую его транспортную ситуацию», - подчеркнул Рябичев.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ ОФИСЫ РАСПОЛОЖЕНЫ В СЗАО

Самыми «дешевым» с точки зрения размещения офиса округом можно считать Северо-западный административный округ столицы. Большинство из представленных по этому направлению готовых офисных объектов расположено вблизи МКАД («Кубик», «Мякинино», «Рига-Лэнд», «Зенит Плаза» и др.), что влияет на средневзвешенную ставку по округу. Для класса А средняя цена предложения составляет \$415 за кв.м/год, для офисов класса В – \$222 за кв.м/год, говорится в исследовании компании S.A. Ricci.

Разнонаправленная связь между долей вакантных площадей и уровнем арендных ставок наиболее ярко выражена в Юго-восточном округе. Доля вакантных площадей в ЮВАО достигает 24%, (при среднем по московскому рынку показателю 15%), а уровень ставок является самым низким.

В Северо-западном административном округе средняя доля вакантных площадей в нем составляет 19%.

В ЦАО ставки аренды являются максимальными, при этом уровень вакантных площадей соответствуют среднему по рынку (15%) за счет нескольких крупных введенных в 2009-2011 гг. бизнес-центров, все еще находящихся на этапе заполнения.

Ставки аренды для офисов класса «А» выше ставок для помещений класса «В» на 30-100%. Максимальная ценовая дифференциация между офисами классов «А» и «В» (90-100%) наблюдается в административных округах с более высоким (по сравнению со среднерыночным уровнем) показателем доли вакантных площадей: ЮВАО (свободно 24%), СЗАО (19%), ВАО (17%). Разброс ставок аренды офисов наиболее выражен в Центральном административном округе: максимальная заявляемая собственниками ставка аренды в построенных офисных зданиях отличается от средневзвешенной по округу более чем в 2 раза.

Широкий диапазон ставок аренды в ЦАО объясняется большим количеством здесь офисных объектов, ставки в которых дифференцированы по качеству и местоположению. Напротив, в некоторых административных округах выбор предлагаемых помещений ограничивается единичными бизнес-центрами, в связи с чем разброса ставок не наблюдается (например, в ЮВАО и ВАО свободные площади предлагаются всего в одном-двух БЦ класса А).

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Retail

РОССИЙСКИЕ МАГАЗИНЫ REAL МОГУТ ДОСТАТЬСЯ ФРАНЦУЗСКОЙ AUCHAN

Metro Group снова начала вести активные переговоры о продаже зарубежного бизнеса своей сети супермаркетов Real, объединяющей в целом около 430 объектов. Речь идет о 90 магазинах в странах Восточной Европы, в том числе в России и на Украине, а также в Турции. Продажа одного только российского подразделения Real может принести Metro около 450 млн долл., считают эксперты рынка. Потенциальным покупателем называется французская Auchan.

Информация о том, что Metro Group ведет переговоры с несколькими компаниями о продаже части бизнеса сети Real, вчера появилась в ряде западных СМИ. Как пишет Handelsblatt со ссылкой на источник в немецком концерне, проданы могут быть магазины в странах Восточной Европы, а также в Турции. В то же время окончательное решение еще не принято. Официальный представитель Metro отметил, что сеть Real может быть продана целиком или по частям, не исключается также, что она останется в структуре концерна. По информации Bloomberg, в настоящее время переговоры ведутся с двумя компаниями, при этом наиболее вероятным претендентом является французская Auchan.

Сегодня в России сеть Real представлена 18 гипермаркетами, пять из которых расположены в Москве и Московской области, два — в Санкт-Петербурге и по одному — в Липецке, Волгограде, Казани, Ярославле, Нижнем Новгороде, Саратове, Иванове, Тольятти, Тамбове, Ростове-на-Дону и Ижевске. Их общая торговая площадь составляет 145,5 тыс. кв. м.

В 2011 году оборот Real в России составил 29,5 млрд руб., рассказал РБК daily генеральный директор агентства InfoLine Иван Федяков. «Исходя из этих цифр, стоимость всего бизнеса компании в России может составлять около 15 млрд руб.», — подсчитал эксперт.

По его мнению, российские магазины Real, безусловно, являются ликвидными активами. «Полагаю, что желание Metro продать эти активы не связано с их низкой эффективностью либо рентабельностью, — говорит г-н Федяков. — Скорее всего, это попытка решить проблемы своего основного бизнеса, возможно, снизить долговую нагрузку материнской компании». Эксперт уверен, что Auchan могут быть интересны магазины Real, поскольку многие из них полностью соответствуют формату «Ашан-сити» и могут быть переформатированы под него.

Аналитик Райффайзенбанка Наталья Колупаева исходя из выручки оценила максимальную стоимость российского бизнеса Real в 700 млн долл. с учетом долга. Она добавила, что сумма сделки зависит от того, будет ли потенциальный покупатель приобретать операционный бизнес Real либо речь идет лишь о передаче торговых площадей, переуступке прав аренды. При этом

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

аналитик полагает, что Auchan, скорее, интересны лишь торговые площади для продолжения своей активной экспансии.

Между тем, как заявил Bloomberg аналитик компании Cheuvreux Юрген Кольб, шансы на то, что эта сделка состоится, не превышают 50%. К тому же, на его взгляд, продажа Real не решит операционных вопросов Metro.

Ранее немецкий концерн наряду с Real выставлял на продажу сеть универмагов Kauhof, но в начале 2012 года неожиданно прервал переговоры на этот счет, объяснив свой шаг сложной ситуацией на финансовых рынках.

◆ [РБК Daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

DIM ОТКРОЕТ 15 МАГАЗИНОВ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ ДО 2017 ГОДА

Сеть магазинов Dim Rus планирует в ближайшие два года открыть 15 магазинов в Москве и Санкт-Петербурге, сообщили в пресс-службе Colliers International, выступающей эксклюзивным консультантом по подбору помещений для магазинов.

При этом в компании отмечают, что первые три магазина откроются в столице уже этой осенью. Как сообщили Интерфаксу в Colliers International, в настоящее время проводится поиск помещений для размещения торговых площадей. Компания рассматривает только площади в качественных торговых центрах от 50 до 100 кв. м.

Суммы инвестиций в открытие магазинов пока не озвучиваются.

По данным Colliers International, в России на настоящий момент открыто порядка 50 магазинов марки DIM, и только один из них принадлежит непосредственно DIM Rus (он расположен в ТРЦ "Метрополис" в Москве), остальные открыты по системе франчайзинга. Новый выход на российский рынок компания осуществляет самостоятельно.

В ближайшие два года DIM Rus планирует открыть один-два магазина в каждом городе России с населением около миллиона жителей.

◆ [Интерфакс](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

"ХОЛДИНГ-ЦЕНТР" ОТСТРОИТСЯ В СОКОЛЬНИКАХ

ВТБ продает торговые центры "Дон-строя"

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

ВТБ постепенно избавляется от торговой недвижимости "Дон-строя", которую получил в кризис: торговый центр в Сокольниках площадью почти 25 тыс. кв. м продан оператору одежных универмагов "Холдинг-Центр". За самый крупный торговый центр "Дон-строя" ритейлер мог заплатить \$65 млн.

ВТБ продал три из четырех торговых центров ЗАО "Дон-строй инвест". Сделки закрыты по объектам в составе жилых комплексов "Сокольники" (общая площадь — 24,9 тыс. кв. м), "На Беговой" (около 20 тыс. кв. м) и "Мосфильмовский" (16,58 тыс. кв. м), рассказали "Ъ" сразу несколько источников. Четвертый объект — "Измайловский" (торговая площадь — 12,25 тыс. кв. м) — остался у банка и выставлен на продажу за 2,1 млрд руб. (\$65,6 млн по курсу ЦБ на сегодня). "Предложение о продаже центров в Сокольниках, на Беговой и Мосфильмовской неактуально", — сообщили в отделе продаж компании. В "Дон-строй инвесте" и ВТБ продажу не комментируют.

Торговый центр в Сокольниках выкупили структуры сети магазинов одежды "Холдинг-Центр" (работают под брендом "ХЦ"), сообщил источник "Ъ", знакомый с подробностями сделки. Летом прошлого года "Холдинг-Центр" и ВТБ договорились о сделке, по которой госбанк выкупает у "Холдинг-Центра" здание универмага "Лейпциг" (54 тыс. кв. м), а вырученные средства (около \$160 млн) продавец должен был направить на приобретение части торговых объектов "Дон-строй инвеста", рассказывали источники "Ъ" (см. "Ъ" от 12 июля 2011 года). Тогда "Холдинг-Центр" сообщал, что продает "Лейпциг" с последующим лизингом на 13 лет. Схема предполагает, что продавец получает сумму, равную стоимости здания, под проценты, а после погашения займа возвращает недвижимость себе. В "Холдинг-Центре" вчера не ответили на запрос "Ъ".

ОАО "ТД "Холдинг-Центр"" — один из старейших столичных ритейлеров, который развивает универмаги. На 30 июня 2012 года торговая сеть ОАО "ТД "Холдинг-Центр"" в Москве включала в себя 60 магазинов-секций, в том числе два кафе и два детских развлекательных центра. Региональная сеть компании состояла из одного магазина одежды среднего уровня и девяти магазинов одежды и обуви класса "люкс". Выручка в первом полугодии текущего года, по данным "СПАРК-Интерфакса", составила 3,937 млрд руб. Одним из основных собственников считается Валерий Чирков. Ему принадлежит 9,8% акций компании напрямую. 52,1% контролирует ЗАО "Холдинг-Центр".

ВТБ получил торговые и жилые комплексы "Дон-строя" в 2009 году в ходе реструктуризации долга на 80 млрд руб. (почти \$2,5 млрд). [По оценкам регионального директора департамента](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, за три торговых центра "Дон-строй инвеста" ВТБ мог выручить до \$250 млн. Только центр в Сокольниках может стоить около \$65 млн, подсчитала начальник отдела стрит-ритейла компании Jones Lang LaSalle Светлана Ярова.

У "Холдинг-Центра" есть опыт управления торговыми комплексами. Помимо "Лейпцига" компания владеет и управляет московскими торговыми центрами "Бухарест", "Рублевский" и "Польская мода". Сейчас в Сокольниках "Холдинг-Центр" меняет состав якорных арендаторов: вместо принадлежащего основателям "Дон-строя" супермаркета "Алые паруса" здесь открылся собственный супермаркет "Холдинг-Центра" площадью 2 тыс. кв. м. В отчете компании за второй квартал этого года сказано, что в августе в Сокольниках планируется открытие бутика одежды Penney Black ("Холдинг-Центр" является лицензиатом марки), а в сентябре 2012 года на двух этажах комплекса предполагается открытие универмага одежды.

Для "Холдинг-Центра" покупка собственных торговых площадей — хороший вариант развития бизнеса, считает госпожа Ярова. "Крупные торговые центры неохотно берут универмаги, им сложно конкурировать с зарубежными магазинами, например H&M, которые более востребованы у покупателей", — объясняет она.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УДВОЕНИЕ «О'КЕЙ»

Ритейлер «О'кей», не выполнив план по открытию магазинов в 2011 г., хочет наверстать упущенное. Компания инвестирует \$500 млн в открытие 100 магазинов нового для себя формата «дискаунтер» и готовится приобрести сеть супермаркетов

Сеть «О'кей» готова потратить около \$500 млн, чтобы выйти на новый для себя рынок магазинов меньшего формата и открыть до 2016 г. до 100 таких точек, сказал гендиректор O'key Group Патрик Лонге. Ритейлер рассчитывает создать сеть магазинов-дискаунтеров под брендом «Да» и для этого создал дочернее ООО «Фреш маркет».

Основной бизнес «О'кей» — магазины крупного формата: супер- и гипермаркеты. У компании 75 магазинов, в том числе 45 гипермаркетов, на которые приходится 89,4% торговых площадей. С крупными форматами сложно выходить на московский рынок из-за дефицита и дороговизны

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

торговых площадей и земельных участков, объяснил Лонге. Магазины нового формата позволят закрепиться на столичном рынке, полагает он. Новые магазины будут меньше, чем нынешние, — около 750 кв. м. Первый будет открыт в 2014 г., а до 100 магазинов сеть вырастет до 2016 г. Инвестиции в новый проект на первоначальном этапе в 2012 г. составят \$25 млн, а общая стоимость проекта — около \$500 млн до 2016 г.

«Это логично. Компания ищет точки роста, а магазины нового формата смогут присутствовать в небольших городах, где бессмысленно открывать гипермаркеты», — считает аналитик БКС Екатерина Андреевна. У сети ограниченный опыт развития форматов маленьких магазинов, напоминает аналитик UBS Светлана Суханова, для таких магазинов нужна развитая система дистрибуции и, как показывает неудачный опыт «Дикси», такую логистику не всегда так просто отстроить. К тому же, добавляет она, Москва уже высококонкурентный регион.

«О'кей» в прошлом году не сумела выполнить план по открытию новых магазинов. Вместо 11 гипермаркетов сеть смогла открыть лишь семь, еще четыре запуска было отложено на 2012 г. В начале года менеджмент сети обещал наверстать упущенное и открыть в этом году 17 гипермаркетов и пять супермаркетов, но за первое полугодие получилось только четыре — три гипермаркета и один супермаркет.

Ускорить экспансию «О'кей» поможет покупка. Ритейлер ведет переговоры о приобретении розничной сети в Тольятти из восьми супермаркетов и одного гипермаркета площадью 12 000 кв. м, работающих на арендованных площадях, сказал на телефонной конференции Лонге. Сейчас, по его словам, компания проводит due diligence, который может продлиться около трех месяцев. На эту сделку «О'кей» может потратить около \$20 млн, добавил Лонге. Какую сеть может купить ритейлер, Лонге не назвал. Речь идет о сети «Миндаль», принадлежащей холдингу Finstar Олега Бойко, говорит источник, знакомый с акционерами тольяттинской сети, и подтверждает источник в «О'кей». Холдинг выставил ее на продажу в начале 2012 г. Представитель Finstar от комментариев отказался.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«АШАН» ПЕРВОГО ВЫБОРА

Auchan хочет перетянуть к себе покупателей из специализированных розничных сетей. Для этого ритейлер создает отдельные магазины разных товарных категорий внутри своих

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

гипермаркетов. Вслед за специализированными магазинами садовых товаров и ювелирных изделий в сентябре откроется магазин электроники «Электродисконт»

Российское подразделение французской группы Auchan в сентябре откроет свой первый магазин электроники и бытовой техники «Электродисконт», сказал вчера гендиректор «Ашан Россия» Жан-Пьер Жермен. Одновременно с традиционным магазином откроется и онлайн-магазин техники Ediscont.ru с доставкой в пределах Москвы, который станет первым крупным проектом «Ашана» в электронной рознице. Детали проекта — чем именно новый формат «Ашана» будет торговать и как будет работать новый магазин — компания не раскрывает до запуска. Новый магазин в формате shop-in-shop готовится к открытию в гипермаркете «Ашан» в Алтуфьеве, обнаружил корреспондент «Ведомостей», посетив гипермаркет.

Бытовую технику и электронику гипермаркеты «Ашан» продавали всегда, а выделение этой товарной категории в отдельный подформат магазина — продолжение коммерческой стратегии ритейлера, рассказала представитель сети Мария Курносова. «В восприятии покупателя гипермаркет — это прежде всего место для покупки продуктов. Мы хотим усилить товарное наполнение и позиционирование части категорий для того, чтобы покупатель приезжал к нам, когда ему нужно купить посуду, товары для сада или белье», — объяснила она.

Формат shop-in-shop помогает более четко выделить товарную категорию и при качественном исполнении становится одним из средств постепенного изменения восприятия бренда — от продуктового к универсальному, соглашается руководитель направления по работе с российскими клиентами брендингового агентства Fitch Ксения Старикова. Первой в отдельный подформат «Ашан» выделил категорию товаров для дачи, напоминает она. В 2009 г. ритейлер открыл магазин «Ашан сад» с садовой мебелью, рассадой, семенами и товарами для животных рядом с продовольственным гипермаркетом «Ашан Сокольники». Сейчас у сети уже четыре таких магазина в Москве, Воронеже и Самаре, пятый откроется Волгограде в этом году.

В Америке и Западной Европе такая стратегия развития гипермаркетов оправдывает себя и потому, вероятно, сработает и в России, считает генеральный директор трейд-маркетингового агентства ITM Ярослав Плинка. «Успешным ходом может стать продвижение электроники и бытовой техники под собственной торговой маркой, как делает это французский ритейлер Carrefour», — рассуждает он.

В Европе существует множество успешных примеров сетей, реализовавших такую стратегию, один из них — Tesco, замечает Старикова. «Обращаясь в Tesco в поисках, к примеру,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

фотоаппарата, покупатель не ожидает последних новинок или продукта высшего качества, но знает, что найдет множество вариантов по наиболее приемлемой цене», — говорит Старикова.

«С точки зрения стратегии идея shop-in-shop правильная, но только в той части электроники, ювелирных украшений и товаров для сада, которая максимально приближена к повседневному спросу и относится к недорогому ассортименту», — считает директор по маркетингу и развитию бизнеса трейд-маркетинговой компании NMT Владимир Тихоненков. «В гипермаркеты люди ходят за продуктами, а не за телевизорами. В “Ашане” дорогие крупногабаритные товары вряд ли себя оправдают и мало что добавят к имиджу сети», — говорит он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Hotel

АЛЕКСАНДР КЛЯЧИН ЗАЕХАЛ В "МЕТРОПОЛЬ"

Гостиница продана за рекордные 8,87 млрд руб.

Власти Москвы продали легендарную гостиницу "Метрополь" владельцу сети Azimut Hotel Александру Клячину за более чем 8 млрд руб. Такие деньги мэрия столицы еще никогда не выручала за свои отели.

Вчера победителем торгов по продаже здания "Метрополя", принадлежащего мэрии Москвы, стало ООО "Охотный Ряд делюкс", предложившее за отель (362 номера) 8,874 млрд руб. при стартовой цене 8,7 млрд руб. Гендиректор ООО "СП "Метрополь"" (управляет отелем) Евгений Устенко сообщил, что "Охотный Ряд делюкс" купило объект в интересах владельца сети Azimut Александра Клячина. Представитель бизнесмена Семен Хацкин подтвердил "Ъ" эту информацию. Два других участника — ООО "Старбилдинг инвестментс" (информация о его учредителях отсутствует в ЕГРЮЛ и "СПАРК-Интерфаксе") и ООО "Танковый", принадлежащее офшору Gelsten Investments Ltd, — не стали торговаться за объект. Итоги вчерашних торгов были ожидаемы. К весне этого года структуры Александра Клячина консолидировали почти 51% долей "СП "Метрополь"" (см. "Ъ" от 11 апреля).

Сеть Azimut, основанная Александром Клячиным в 2004 году, насчитывает 23 отеля (5,5 тыс. номеров) уровня три-четыре звезды в России, Германии и Австрии. Кроме того, бизнесмену принадлежит около 500 тыс. кв. м недвижимости в Москве. Он также владеет более 7 тыс. га земли в Подмосковье.

Продажа "Метрополя" стала самой дорогой сделкой с гостиничными объектами города и побила рекорд 2005 года, когда владельцы торгцентра "Европейский" Год Нисанов и Зарах Илиев выкупили у мэрии за 7,88 млрд руб. отель "Украина". В декабре 2011 года мэрия также продала за 4,67 млрд руб. "Националь" семье совладельца "Руснефти" Михаила Гуцериева. Последний раритетный объект, оставшийся у города, — гостиница "Будапешт", построенная на Неглинной улице в 1876 году, но ее продажу чиновники мэрии пока не комментируют. Сейчас девелопер Павел Фукс, которому принадлежит 55% компании, управляющей отелем, пытается через суд пролонгировать договор аренды гостиницы.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

В отличие от продажи "Украины", где участники торговались до последнего, во время аукционов по "Метрополю" и "Националю" особого оживления не наблюдалось. Это связано с тем, что такие эксклюзивные объекты оцениваются дорого и не каждая компания способна привлечь деньги, объясняет отсутствие ажиотажа директор департамента оценки и консалтинга Colliers International Татьяна Тикова.

Наряду с гостиницами "Украина" и "Националь" "Метрополь", построенный у Кремля в 1901 году меценатом Саввой Мамонтовым по проекту архитектора Вильяма Валькота, является памятником архитектуры. В этом отеле в свое время останавливались Бернанд Шоу, Марлен Дитрих, Пьер Ришар, Жак Ширак и Барак Обама. У "Метрополя" есть обязательства сохранить предметы интерьера. Документ, который закрепит охрану в отношении фасада и самого интерьера, будет разработан в октябре, пообещала вчера заместитель руководителя Москомнаследия Ирина Савина.

В Москве всего девять luxury-отелей, среди которых и "Метрополь", а их доля на рынке столицы составляет 16%, или 2,5 тыс. номеров, отмечает вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels Марина Усенко. По ее словам, в сегменте дорогих гостиниц в Москве при средней стоимости номера в первом полугодии 2012 года в \$400 выручка с каждой комнаты составила \$200. При таких мультипликаторах и при средней загрузке luxury-отелей в Москве на 65-70% в год Александр Клячин сможет окупить свои затраты на покупку "Метрополя" за 12-15 лет, подсчитал заместитель директора по развитию CBRE Станислав Ивашкевич. "Скорее всего, господин Клячин купил объект для дальнейшей перепродажи", — считает эксперт. Семен Хацкин утверждает, что у господина Клячина нет таких планов. Более того, говорит он, Azimut собирается развивать luxury-отели под другим брендом в Москве, но рассказывать детали отказался.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСКВА ВОШЛА В ДЕСЯТКУ СТОЛИЦ МИРА С САМЫМИ ЧИСТЫМИ ОТЕЛЯМИ - ЭКСПЕРТЫ

Москва заняла девятое место с оценкой в 8,41 балла в рейтинге столиц мира с отелями, владельцы которых уделяют большое внимание гигиене и санитарным правилам, отмечается в материалах бесплатной онлайн-службы резервирования отелей по всему миру Hotel.info.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

В них отмечается, что рейтинг чистоты гостиниц составлен на основе отзывов более чем 5 миллионов совершающих бронирования клиентов.

Первое место досталось японской столице Токио, которая набрала 8,91 балла из 10 возможных, на втором месте - Варшава с 8,78 балла, а третью строчку занял Загреб (Хорватия) с 8,57 балла, указывается в исследовании.

В десятку городов с самыми чистыми отелями также вошли София, Любляна, Братислава, Хельсинки, Бангкок и Лиссабон, добавляется в отчете.

Из материалов онлайн-службы следует, что в первую двадцатку рейтинга не попали такие столицы, как Париж (7,54 балла) и Лондон (7,57 балла).

"Здесь персонал мог бы использовать ведро и швабру почаще", - говорится в докладе.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

Region

ПЕТЕРБУРГСКИМ БИЗНЕС-ЦЕНТРАМ НУЖЕН СПРОС

Сейчас в городе, по оценкам экспертов, на различных этапах строительства и реконструкции находится примерно 800 тысяч квадратных метров офисной недвижимости класса А и Б. В строй они могут быть введены к концу 2015 года. В этом году офисный фонд вырастет почти на 200 тысяч метров, чего должно хватить для удовлетворения потребностей арендаторов.

Эксперты рынка недвижимости считают, что радикально увеличить объемы строительства можно будет только тогда, когда в город придут крупные федеральные и международные компании со своими головными офисами. Сейчас же Петербург в разы уступает не только крупнейшим мегаполисам европейских стран, но и Москве.

Николай Казанский, гендиректор Colliers International в Санкт-Петербурге:

«Средняя сделка по аренде в Москве порядка 5000 метров, в Питере – в лучшем случае, 500 метров. Это значит, что средний размер арендаторов, компаний у нас в 10 раз меньше. Посмотрите на Копенгаген, маленькая страна, нефти нет. 20-30 транснациональных корпораций, которые принадлежат датчанам – и в Копенгагене на миллион жителей 10 миллионов метров офисов высокого класса».

◆ [100 ТВ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УКРАИНЦЫ ПРИСТРАИВАЮТСЯ К РОССИИ

"Украинская торговая гильдия" ищет партнера в РФ

Партнер «Украинской торговой гильдии» Виталий Бойко всерьез взялся за освоение российского рынка

Фото: Александр Яловой / Коммерсантъ

"Украинская торговая гильдия" (УТГ) — крупная консалтинговая компания, работающая в сфере недвижимости, — ведет переговоры о слиянии с российским игроком. Действуя самостоятельно,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

значительных результатов УТГ так и не достигла, утверждают локальные игроки. Партнерство же с международным брендом позволит компании расширить клиентскую базу, считают эксперты.

"Украинская торговая гильдия" планирует развиваться на рынке России при помощи локального партнера, сообщил информагентству "Интерфакс-Украина" партнер фирмы Виталий Бойко. "Мы ведем переговоры о слиянии с крупной российской компанией, аффилированной с международным брендом. Никаких договоров не подписано. Сейчас мы обсуждаем условия", — уточнил в разговоре с "Ъ" господин Бойко, отказавшись от дальнейших комментариев.

Большинство консалтинговых компаний, которые работают в сфере недвижимости в Украине, являются структурами международных компаний ([Colliers International](#), DTZ, Jones Lang LaSalle, CBRE, Knight Frank). УТГ — единственный крупный отечественный игрок на этом рынке. Менеджер по связям с общественностью CBRE Екатерина Прокопова отмечает, что для любого локального игрока преимуществом в ассоциации с иностранной консалтинговой компанией является расширение клиентской базы и получение опыта работы с клиентами. "Кроме того, это позволяет локальной компании использовать международный бренд", — добавляет она.

"Украинская торговая гильдия" создана в 2001 году, в ее портфеле около 600 концепций объектов жилой и коммерческой недвижимости. Среди них крупнейших в Киеве ТРЦ Ocean Plaza (УТГ занимается подбором арендаторов). Среди крупных клиентов "К.А.Н. Девелопмент", Ukrainian Development Partners, "Киевская инвестиционная группа".

Сейчас позиции УТГ в Украине достаточно сильны в сегменте разработки концепций торговых помещений как для крупных украинских девелоперов, так и для небольших региональных, говорит топ-менеджер одной из девелоперских компаний. "Однако компании не хватает опыта европейских коллег. Они не знают, как разрабатывать качественные объекты западного образца", — поясняет собеседник "Ъ".

Участники российского рынка недвижимости в неофициальных беседах рассказали "Ъ", что действительно УТГ ведет переговоры с различными компаниями. Среди потенциальных партнеров называют Blackwood и "Магазин магазинов". "По нашей информации, они вели переговоры с Blackwood, но о результатах переговоров не знаем", — отмечает менеджер в одной из консалтинговых компаний. Впрочем, управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев опроверг эту информацию. "Возможно, УТГ заинтересована в сотрудничестве с "Магазин

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

магазинов", которая была в ассоциации с международным консалтером CBRE",— говорит он. В "Магазин магазинов" заявили, что также не ведут переговоры с УТГ.

Это не первая попытка УТГ выйти на рынок недвижимости России. "УТГ предлагала сотрудничество в 2008 году, когда наша компания работала с международной King Sturge. Но тогда мы не договорились. Сейчас от УТГ предложений о сотрудничестве не поступало",— рассказывает партнер российской консалтинговой компании S. A. Ricci Владимир Авдеев. По словам Виталия Бойко, договор не был подписан по желанию второй стороны.

Тем не менее сейчас УТГ самостоятельно работает в России с примерно десятью объектами. Компания разработала концепцию для жилого комплекса в Москве (более 500 тыс. кв. м) и торговых центров (более 100 тыс. кв. м) в Тюмени, Белгороде и Орле. По данным УТГ, общая площадь выполненных работ за рубежом составляет 1,5 млн. кв. м (компания работает так же на рынке Грузии и Молдавии). Опрошенные "Ъ" участники рынка консалтинговых услуг по недвижимости в России ничего не слышали о УТГ и ее проектах. "Может в Украине УТГ и крупный игрок, но здесь нам о нем ничего неизвестно",— говорит президент GVA Sawyer Вера Сецкая.

Свое желание выйти в Россию в УТГ поясняют тем, что там ситуация на рынке недвижимости лучше. Рынок России на стадии восстановления, тогда как в Украине находится в стадии стагнации, отмечают участники рынка. По данным Jones Lang LaSalle, в первом полугодии этого года в России было введено 680 тыс. кв. м качественных торговых площадей, в Украине — 53 тыс. кв. м. Во втором полугодии в России запланировано к вводу около 1 млн кв. м, в Украине — 144 тыс. кв. м, в городах-миллионниках (без учета Киева) — 68 тыс. кв. м. "В России не нужно убеждать ритейлеров открывать магазины в городах с населением более 500 тыс. человек, они сами заинтересованы в этом. В Украине ритейлеры хотят выйти в основном в города-миллионники и только в качественные объекты",— поясняет господин Бойко.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТЕЛИ HУАТТ ВО ВЛАДИВОСТОКЕ НЕ УСПЕВАЮТ ДОСТРОИТЬ К САММИТУ АТЭС-2012

Строители не успевают завершить к саммиту АТЭС-2012 работы по возведению двух пятизвездочных отелей во Владивостоке, сообщил на пресс-конференции в пятницу руководитель Дальневосточной дирекции Минрегиона России Олег Букалов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

29 августа – 30 августа
№ 36 (153)

В рамках программы подготовки Владивостока к саммиту АТЭС строятся два современных отеля - гостиница курортного типа на мысе Бурном на 250 номеров и гостиница делового типа, также на 250 номеров, на Корабельной набережной. Оператором обоих гостиничных комплексов выступит международный гостиничный оператор Hyatt International.

Ранее руководитель Дальневосточной дирекции Минрегиона сообщил о критической ситуации со сроками сдачи гостиниц, однако предположил, что часть номерного фонда отелей все же будет сдана до саммита.

"На сегодняшний момент можно сказать, что, к сожалению, не завершено несколько объектов. Это гостиницы класса пять звезд под управлением Hyatt, это музыкальный театр. Но гостиницы строились под руководством частного инвестора", - сказал Букалов.

По его словам, сдача в эксплуатацию состоится вскоре после саммита АТЭС-2012.

"Если не сентябре, то в октябре строители точно свою работу завершат. Главная причина это турецкий подрядчик, который не обеспечил должное количество рабочих на гостинцах и не обеспечил должную поставку оборудования и материалов", - отметил руководитель дирекции.

Он рассказал, что на настоящий момент подрядчик уже заменен. Почти все оборудование и сантехника уже поступили во Владивосток, сейчас ведется их установка. Номерной фонд готов на 99%.

К саммиту не будут сданы еще два крупных объекта - театр оперы и балета, а также концертно-спортивный комплекс.

"Театр оперы и балета также готов на 95%. Малая сцена уже может использоваться для каких-то мероприятий, там уже смонтировано звуковое оборудование. Вопрос в большой сцене и это тоже вопрос не месяцев, а недель и дней", - уточнил руководитель дирекции.

Он добавил, что сдача в эксплуатацию спортивно-концертного комплекса также должна состояться до конца 2012 года.

"Спортивно-концертный комплекс тоже скоро ждем, потому что от этого зависит многое, в том числе и развитие спорта в Приморье", - сказал Букалов.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [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](#)