

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 - 24 сентября
№ 39 (156)

General/Office

Тихая гавань «Западного порта»

В московской администрации огласили территориальную схему развития промышленной зоны «Западный порт» в Западном административном округе столицы.

Класс «В» глазами арендатора

26 сентября 2012 года выходит из печати новый «Рейтинг бизнес-центров класса В» издательского дома «Импресс Медиа». В основу рейтинга положены оценки самых независимых «экспертов» – арендаторов и резидентов.

В тонкостях - суть: аспекты вступления России в ВТО

22 августа 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом после подписания закона «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.»

Retail

Черкизовский рынок переедет в Новую Москву

В Коммунарке построят торговый центр за \$2,5 млрд.

Ритейлеры хотят контролировать цены за счет долгосрочных контрактов с поставщиками

Как стало известно РБК daily, крупнейшие продуктовые сети могут изменить условия работы с поставщиками. X5 Retail Group, «Ашан» и другие игроки рынка задумались о переходе на новые, долгосрочные договоры с партнерами: контракты будут заключаться на три-четыре года, а не на год или менее, как это принято сейчас.

"Ростик групп" выходит на рынки

Компания построит торговые центры в рамках программы правительства Москвы.

Владимир Груздев раскинул женские сети

"Модный континент" открывает магазины InCitySlip & Sleep.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 - 24 сентября
№ 39 (156)

Industrial

Аутлет по-русски

Открыт первый — Outlet Village Belaya Dacha. Еще два введут в I квартале 2013 г.

"Торговый квартал" набивает портфель новыми торговыми центрами в регионах

Компания "Торговый квартал", развивающая сеть одноименных торгово-развлекательных центров, намерена увеличить портфель более чем в два раза.

«Евросвет» увеличила складские площади

Компания «Евросвет», российский поставщик бытовых светильников, стала арендатором складского комплекса в Щербинке.

Region

Миллиарды не для России

ИКЕА хочет до 2020 г. удвоить количество магазинов на развивающихся рынках, вложив в строительство около 20 млрд евро. Но до России инвестиции могут и не дойти.

Отелю мешает котельная

Девелопер гостиницы на набережной реки Мойки, 26, может потерять объект, который ему без конкурса предоставило правительство Валентины Матвиенко.

Стоило ли владельцам отелей торопиться к Евро

С января по июнь 2012 года в Киеве успели открыться десять новых гостиниц, которым теперь приходится проводить гибкую ценовую политику.

Азиатский рынок недвижимости нагревается, но покупатели должны быть бдительны

Эксперты по недвижимости утверждают, что привлекательные проекты, предлагаемые странами Юго-Восточной Азии, могут оказаться небезопасными.

«Ренова-Стройгруп» вложит 80 млн долларов в строительство апартаментов в Петербурге

«Ренова-Стройгруп» Виктора Вексельберга свои первые проекты



Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 - 24 сентября
№ 39 (156)

в Петербурге будет реализовывать в сфере дорогой жилой недвижимости.

В БЦ «Ренессанс Форум» обосновался Газпром

ОАО «Газпром» при содействии Colliers International стало основным арендатором бизнес-центра «Ренессанс Форум» на Лиговском проспекте в Санкт-Петербурге.

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

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

General/Office

ТИХАЯ ГАВАНЬ «ЗАПАДНОГО ПОРТА»

В московской администрации огласили территориальную схему развития промышленной зоны «Западный порт» в Западном административном округе столицы. Данный проект подразумевает функциональную реорганизацию участков земли, развитие дорожной-уличной инфраструктуры и объектов скоростного внеуличного и железнодорожного транспорта.

Затрагиваемая территория, общей площадью 151,35 гектара, расположена в Западном административном округе города столицы в двух районах - Филевский парк (74,57 гектаров) и Дорогомилово (76,78 гектаров). На данный момент 51% территорий представляют собой зоны производственного назначения, сообщает Regnum.

Исходя из озвученной концепции, на территории заводов имени Казакова, ОАО «Рубин» и ОАО «Айс-Фили» планируется создание многофункциональной зоны, которая будет включать в себя и жилые объекты. На участке, занимаемом ОАО «Фили-кровля», «Вега», ЗАО «Данвита» и нескольких других предприятий, планируется возведение зданий общественного назначения - гостиниц, объектов спорта, торговой недвижимости и бытового обслуживания. В целом, с учетом концептуальных предложений доля территорий производственного назначения снизится с 51% до 27%, заявили в столичном стройкомплексе.

Татьяна Тикова, директор департамента оценки и консалтинга Colliers International говорит о том, что территория весьма перспективная, развития этих движений ждали достаточно давно. «Не могу на сто процентов сказать, что на этих территориях будет востребован формат торговой недвижимости в большом объеме, но жилье или гостиницы, а также офисы или рекреационные объекты будут иметь успех. По срокам думаю, первые результаты можно будет увидеть года через 3-4. Гостиничные проекты здесь привлекут внимание международных операторов», - заключила Тикова.

Александр Зуйков, руководитель проекта, департамента консалтинга S.A. Ricci считает, что рынок коммерческой недвижимости Москвы в сегментах офисов, торговых центров и гостиничной недвижимости уже перенасыщен, а строительство гостиничных комплексов на три звезды невыгодно девелоперам из-за длительных сроков окупаемости гостиничных проектов (10 – 14 лет). «Поэтому мы считаем данный участок потенциально привлекателен для реализации жилого компонента как основного и дополненными офисным, торговым и социально-

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

инфраструктурным компонентами. Сроки реализации с учетом согласований и масштабы проекта не менее 10 – 15 лет», - подчеркнул специалист.

Муниципальные районы «Филевский парк» и «Дорогомилово» расположены в ЗАО столицы, входящем по престижности проживания в тройку лучших, наряду с Юго-Западным и Центральным административными округами. Они обладают хорошей экологией по отношению к другим районам столицы и расположены сравнительно недалеко от ТТК, что позволяет развивать в первую очередь жилую составляющую (лофты, апартаменты), спрос на которую высок в связи с явным дефицитом на первичном рынке. В столице осталось не так много участков под застройку, что в среднесрочной перспективе только усилит дефицит нового предложения. К тому же лофты и апартаменты, появляющиеся на рынке в ходе реконструкции промышленных зон, могут стоить на 10% – 20% дешевле аналогичных предложений «полноценных» квартир.

По словам Алексея Рябичева, руководителя отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, зону «Западный порт» ЗАО можно назвать перспективной. «Если девелоперам удастся разработать и реализовать качественный проект комплексного освоения территории, с развитой социальной и коммерческой инфраструктурой, которая будет представлять не хаотичный набор элементов, где каждый функционирует сам по себе, а слаженную структурированную систему, формирующую синергетический эффект. Тогда район будет востребован, как со стороны бизнеса, так и покупателей жилья. Поэтому здесь удачно будут функционировать и торгово-развлекательный центр, и бизнес-центр. Что касается гостиницы, то ее строительство можно рассматривать в качестве дополнительной составляющей», - подчеркнул эксперт.

По мнению Константина Ковалёва, управляющего партнера компании Blackwood, рассматриваемые районы в ЗАО характеризуются сравнительно низкой плотностью застройки как жилой, так и коммерческой недвижимостью. «С этой точки зрения новые объекты будут испытывать низкое конкурентное давление в локальном масштабе. Торговая недвижимость будет востребована в традиционном формате торгово-развлекательного центра, рассчитанного на максимальный охват целевой аудитории», - добавил Ковалёв.

Анна Цирульская, заместитель начальника ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России считает, что говорить об общем сроке реализации пока слишком рано. «Это сложный проект, который требует решения земельного вопроса, вывода существующих производств, перевод земель в другую категорию и других задач. Масштаб территории и комплексность подразумевает

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

долговременную и трудоемкую подготовительную работу, может понадобиться не менее 2-х лет, прежде чем можно будет приступить к проектным работам. Ориентировочные сроки проектирования устанавливаются после разработки маркетинговой и архитектурной концепции. Особое значение будут иметь сопровождающие реализацию проекта «обременения», - добавила Цирульская.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

КЛАСС «В» ГЛАЗАМИ АРЕНДАТОРА

26 сентября 2012 года выходит из печати новый «Рейтинг бизнес-центров класса В» издательского дома «Импресс Медиа». В основу рейтинга положены оценки самых независимых «экспертов» – арендаторов и резидентов. Профессиональным участникам рынка будет любопытно узнать, насколько сильно может отличаться имидж проекта от мнения его арендаторов.

В рамках опроса арендаторы бизнес-центров оценивали местоположение и окружение объекта; инфраструктуру, микроклимат, работу управляющей компании и другие параметры. Скрупулезному анализу подверглось все: от организации шатл-басов до наличия открытого доступа к телефонной линии на ресепшн. Описания объектов с полученными оценками сопровождаются хлесткими комментариями экспертов рынка.

«Рейтинг бизнес-центров класса В» – специальный проект, который проводится во второй раз. В этом году оценки получили 36 зданий. В их число вошли номинанты двух последних московских премий Commercial Real Estate в категории «Бизнес-центр класса В», а также объекты, отобранные специалистами ведущих консалтинговых компаний: Jones Lang LaSalle, Knight Frank, Cushman & Wakefield, [Colliers International](#), CB Richard Ellis.

Главный редактор специальных проектов «Импресс Медиа» Ольга Балмашева отмечает: «Рейтинг бизнес-центров класса В – рейтинг арендатора. Это уникальный продукт, который позволяет брокерам, девелоперам и управляющим компаниям понять, насколько комфортно арендатору «живется» в том или ином офисе. Работая над вторым выпуском, мы вновь столкнулись с вопросами, что считать офисным зданием класса А, а что – зданием класса В? Сколько классификаций офисной недвижимости нужно рынку? Как позиционируют свои здания девелоперы? Мы собрали мнения экспертов, с которыми можно познакомиться в этом номере».

◆ 1RRE.RU

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

В ТОНКОСТЯХ - СУТЬ: АСПЕКТЫ ВСУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

22 августа 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом после подписания закона «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.» Владимиром Путиным 21 июля 2012. Об экономической составляющей вступления России в ВТО сказано уже очень много, но повлияет ли это событие на российское законодательство, и как отразится на госкорпорациях?

Законодательная база

В целом при разработке большинства законодательных актов РФ изначально учитывался опыт иностранных государства, ведь не секрет что многие положения кодексов российского законодательства были фактически скопированы с зарубежных.

Диана Солопченко, юрист компании «Юков, Хренов и Партнеры» считает, что, тем не менее, законодательство потребует ряда корректировок и доработок. «Необходимо внести ряд изменений с тем, чтобы оно не только соответствовало требованиям к участникам ВТО, но и чтобы оно оказывало реальную и эффективную поддержку российских предприятий, которые на данный момент нуждаются в разработке и внедрении эффективных инструментов защиты интересов на международной арене», - утверждает эксперт.

При этом Российская Федерация взяла на себя обязательства публиковать все законы и регламенты, затрагивающие применения, уровня сборов и таможенных пошлин на перевозку товаров с момента их вступления в силу и иные законы, и регламенты, касающиеся вопросов торговли. Российская Федерация должна обеспечить равный доступ на рынки страны товарам и услугам из разных стран.

Изменения законодательства произойдут в банковском праве, в регулировании вопросов страхования и фармацевтики, так как Россия согласилась допустить на внутренний рынок иностранные страховые компании и банки. Необходимо привести в соответствие законодательство в сфере инвестиционной деятельности и торговли с тем, чтобы они соответствовали нормам ВТО. В частности, нормам ГАТТ и ВТО должны соответствовать требования к перевозке товаров. Будут отменены все несоответствующие нормам ВТО меры, включая тарифные преференции или тарифные льготы, применяемые в отношении инвестиционных программ и других соглашений, заключенных по старым нормам.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Дмитрий Бочкарев, директор по развитию юридической фирмы «АВЕЛАН» говорит, что большая часть наших законов соответствует требованиям и правилам ВТО. «Но я уверен и в том, что российское законодательство будет меняться и усложняться, интегрируясь с нормами права Торгового общества. Особенно это каснется процедуры взаимодействия между органами государственной власти и участниками рыночных отношений, пересмотра регламента правового взаимодействия. Думаю, что изменения в таможенном, налоговом и бюджетном кодексах, связанные с практической реализацией регламентов ВТО, вполне возможны, через полгода-год, после вступления России в ВТО», - заявил Бочкарев.

«После вступления в ВТО потребуются не только внести изменения в законодательные акты на предмет их соответствия условиям ВТО, но и потребуются активная политическая и юридическая помощь и поддержка российских предприятий в вопросах взаимодействия на глобальных рынках», - заявила Диана Солопченко.

Госкорпорации

После вступления России в ВТО возникает вопрос и о судьбе госкорпораций. Если выражаться точнее, то речь идет о: «Российской корпорации нанотехнологий», «Агентстве по страхованию вкладов», «Внешэкономбанке», «Фонде содействия реформированию ЖКХ», «Ростехнологиях», «Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта», «Росатоме». Госкорпорации – это не имеющие членства некоммерческие организации, учрежденные Российской Федерацией, к которым законодательством предъявляются меньшее количество требований к раскрытию информации о своей деятельности и к которым не применяется процедура банкротства.

Диана Солопченко утверждает, что вступление в ВТО предполагает, что государство отказывается от субсидий и иных форм поддержки национальных предприятий, особенно в сфере сельского хозяйства, а также приватизирует предприятия.

Напомним, что наличие государственных регуляторов торговли противоречит правилам и принципам ВТО. Однако резких изменений в данной сфере не предвидится, процесс будет идти плавно и без серьезных потрясений.

«Применительно к госкорпорациям изменения, прежде всего затронут процедуры госзакупок. Основные требования к Российской Федерации как к новому члену ВТО — прозрачность

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

государственных процедур закупок, недискриминационный режим в отношении иностранных производителей и инвесторов. На данный момент значительные преференции для отечественных предприятий предусмотрены Федеральным законом от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 20.07.2012) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Ожидается, что Российская Федерация будет постепенно отказываться от этих преференций», - заявила Солопченко.

Дмитрий Бочкарев считает, что от вступления в ВТО выиграют сырьевые монополисты, которые смогут избавиться от экспортной пошлины. «Остальные компании столкнутся с возросшей конкуренцией и будут вынуждены искать пути к увеличению конкурентоспособности своей продукции. Это будет и плюсом и минусом, как это ни парадоксально звучит. У госкорпораций существует весьма весомый аргумент перед остальными участниками рынка - это административный ресурс. Хочу отметить, что плюсов от вступления в ВТО больше, нежели минусов. Интеграция с мировым рынком позволит оздоровить нашу экономику за счет инновационного преобразования производства и модификации товаров. ВТО позволит эффективно защитить внутренний рынок от недобросовестных конкурентов, от контрафактного потока импорта и от введения заградительных пошлин стран-импортеров», - заявил эксперт.

ВТО и коммерческая недвижимость

Если с юридическими вопросами теперь все более или менее понятно, то вопрос о том как вступление в ВТО отразится на рынке коммерческой недвижимости нашей страны остается открытым.

Управляющий директор CBRE в России Александр Поленок считает, что в долгосрочной перспективе, вступление России в ВТО положительно скажется на рынке коммерческой недвижимости, особенно на бизнесе логистических парков. «Положительный эффект будет достигнут за счет увеличения торгового оборота между РФ и другими странами, а также и за счет большей открытости экономики РФ для иностранных инвесторов. В то же время, в краткосрочной перспективе, мы не ожидаем какого-либо существенного влияния на рынок коммерческой недвижимости, так как снижение пошлин и повышение уровня конкуренции будет осуществляться в течение 5-7 лет и это улучшение не сможет компенсировать существующий деловой и инвестиционный климат в РФ, а также административные барьеры для ведения бизнеса», - считает эксперт.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Денис Соколов, руководитель отдела исследований Cushman&Wakefield говорит о том, что вступление в ВТО – важный этап для нашей экономики. Однако непосредственно на рынке недвижимости это событие не отразится. «Целью ВТО является либерализация трансграничной торговли, а недвижимость – рынок локальный, поэтому влияние может быть только опосредованным. В целом членство в ВТО стимулирует конкурентоспособность Российской экономики, однако в полной мере эти стимулы начнут работать лишь через 10 лет. Сегодня для нас важен вектор на расширение интеграции в мировой рынок», - заявил Соколов.

Игорь Пущён, заместитель директора Департамента инвестиционных услуг Colliers International, считает, что вступление в ВТО может оказать влияние на строительный сектор, как через себестоимость строительства (повышение цен на строительные материалы), так и через спрос и предложение. «Влияние изменения стоимости строительных материалов на рынок недвижимости можно рассмотреть на примере рынка жилья и коммерческой недвижимости. Порядка 80% всего рынка строительных материалов в России приходится на строительство жилья. При том, что доля продукции отечественного производства в жилом строительстве, как правило, выше, а значит влияние от вступления в ВТО будет меньше в части стоимости строительных материалов, и ожидать удешевления производства квадратных метров не приходится», - говорит Пущён.

Также он отметил, что если говорить, к примеру, об офисном сегменте класса А, то стоит отметить, что доля затрат на импортную продукцию: инженерию, отделочные материалы (частично) и силовые агрегаты вряд ли превышает 40-45% себестоимости квадратного метра. К тому же, полагаю, что снижение пошлин в связи с вступлением в ВТО будет плановым, и эффект от этого процесса вряд ли будет сильно ощутим. Кроме того, многие иностранные компании уже разместили часть производств в России.

«Также стоит упомянуть потенциальное удешевление стоимости заемного финансирования, и, как следствие, доступа зарубежных кредитных институтов на национальный рынок. Теоретически, возросшая конкуренция повлечет за собой снижение ставок по кредитам, что в свою очередь положительно скажется на покупательской способности. Однако опять же, скорее всего, эффект будет растянут во времени», - отметил эксперт.

Стоит принять во внимание, что цена квадратного метра определяется его себестоимостью лишь частично. В основном на его стоимость влияет спрос и предложение, где доля рыночных факторов опять же далека даже от 50%. Формула цены квадратного метра для покупателя не строится исходя из затратной модели. Стоимость определяет баланс спроса и предложения. К

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

примеру, если при существующем уровне предложения, эффектом от вступления в ВТО будет бурный рост экономической активности, а значит и спрос на новые площади, то цена квадратного метра для конечного потребителя опять вырастет без учета изменений в стоимости финансирования и строительных материалов

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Retail

ЧЕРКИЗОВСКИЙ РЫНОК ПЕРЕЕДЕТ В НОВУЮ МОСКВУ

В Коммунарке построят торговый центр за \$2,5 млрд.

Рядом с поселком Коммунарка, куда могут переехать федеральные чиновники, будет построен огромный торгово-выставочный центр "Лотос-Сити" стоимостью \$2,5 млрд. Его заказчиком выступает компания "Пламя", которую на рынке связывают с партнерами братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов. Часть площадей "Лотос-Сити" могут занять китайские торговцы, оставшиеся без работы после закрытия Черкизовского рынка.

В среду посол Китая в России Ли Хуэй, губернатор провинции Гуандун Чжу Сяодань, заместитель министра промышленности и торговли РФ Георгий Каламанов и глава департамента внешнеэкономических связей Москвы Сергей Черемин намерены подписать соглашение о создании "торговой платформы Гуандуна" в строящемся торгово-выставочном центре (ТВЦ) "Лотос-Сити". Об этом говорится в приглашении, которое получил "Ъ" в пятницу. Как указывается на сайте "Лотос-Сити", общая площадь ТВЦ составит 1,5 млн кв. м, объем инвестиций — \$2,5 млрд, а его строительство ведется в поселке Мамыри в 1,4 км от МКАД по Калужскому шоссе. Кроме торговых площадей здесь планируется строительство складов, офисов, гостиницы и общежития для работников центра. Весь проект подразумевает создание 20 тыс. торговых мест, из которых 500 получают китайские торговцы из Гуандуна, сообщил "Ъ" представитель "Лотос-Сити". По его словам, первую очередь ТВЦ (350 тыс. кв. м) планируется сдать весной 2013 года.

Заказчиком проекта "Лотос-Сити" числится ООО "Пламя", зарегистрированное в Москве на Новом Арбате, говорится в распоряжении администрации Ленинского района, где и находятся Мамыри. Компания-заказчик контролируется совладельцами СМП-банка Аркадием и Борисом Ротенбергами и их партнерами Николаем и Андреем Гончаренко, рассказали "Ъ" один из земельных брокеров и источник в российско-китайском деловом сообществе. Собеседники "Ъ" добавляют, что Андрей Гончаренко является заместителем гендиректора "Газпроминвест Юг" (подрядчик газовой монополии). Это подтверждается информацией на сайте компании.

Согласно "СПАРК-Интерфаксу" на июнь этого года, 83% "Пламени" принадлежит офшору "Баунтифул Холдингс". Согласно этой же базе данных, в декабре 2011 года Андрею Гончаренко

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

принадлежало 3% "Пламени", а Николаю Гончаренко — 80%. Последний является партнером Аркадия и Бориса Ротенбергов по зарегистрированному в Санкт-Петербурге ООО "Атриум" (каждому из них принадлежит по 33,33% долей). Связаться с господами Гончаренко не удалось. Представитель Аркадия Ротенберга Андрей Батулин заявил "Ъ", что бизнесмен и его брат не имеют никакого отношения к строительству "Лотос-Сити".

Ленинский район, как и большая часть юго-западных территорий Подмосковья, официально вошел в состав Москвы в июле этого года. О новых границах столицы по этому направлению было объявлено еще в прошлом году. Уже тогда землевладельцы и брокеры сообщали "Ъ", что власти перестали утверждать проекты строительства в Новой Москве. Но распоряжение властей Ленинского района об утверждении проекта планировки "Лотос-Сити" датируется декабрем 2011 года. Будущий торгцентр граничит с поселком Коммунарка, где планируется разместить федеральные министерства и парламентский центр. Окончательное решение по переезду министерств и ведомств правительство РФ должно вынести в марте 2013 года.

Еще летом 2009 года власти КНР начали вести переговоры с российской стороной о возможном выделении Пекином \$1 млрд на строительство торгового центра, где места предоставлялись бы китайским бизнесменам, лишившимся своих торговых точек после сноса Черкизовского рынка. В июне 2009 года китайские чиновники заявляли, что до 70% из 100 тыс. человек, работавших на рынке, были гражданами Китая, а после его закрытия китайские торговцы оставили на территории "Черкизона" товаров на сумму \$5 млрд. Кто финансирует строительство "Лотос-Сити", не раскрывается.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРЫ ХОТЯТ КОНТРОЛИРОВАТЬ ЦЕНЫ ЗА СЧЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ

Как стало известно РБК daily, крупнейшие продуктовые сети могут изменить условия работы с поставщиками. X5 Retail Group, «Ашан» и другие игроки рынка задумались о переходе на новые, долгосрочные договоры с партнерами: контракты будут заключаться на три-четыре года, а не на год или менее, как это принято сейчас. В результате поставщики получают уверенность в завтрашнем дне, а сети - стабильность поставок. Однако для производителей долгосрочные договоры могут обернуться невозможностью повышения цен.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

О том, что X5 (сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») рассматривает возможность в ближайшем будущем перейти к практике долгосрочных договоров с поставщиками, РБК daily рассказал директор по корпоративным отношениям компании Михаил Сусов. «Мне кажется, рынок уже созрел для этого», - говорит он.

В идеале долгосрочные договоры придадут уверенности поставщикам: они не будут опасаться, что через полгода или год сеть расстанется с ними, и смогут планировать заказы на перспективу. Ритейлеры, в свою очередь, получают стабильные объемы поставок, подтвержденное качество и справедливую цену, которая не будет неожиданно увеличиваться.

Введение новой практики в области поставок рассматривает не только X5. Директор по внешним коммуникациям «Ашан Россия» Мария Курносова рассказала РБК daily, что компания давно заявляла партнерам о своей готовности перейти на долгосрочные договоры. Некоторое время назад ритейлер обратился с таким предложением, в частности, к поставщикам сельхозпродукции. По словам г-жи Курносовой, переход на новые договоры лишь вопрос времени.

Сейчас X5 и «Ашан» заключают договоры поставки сроком на год или менее. При этом в контракте цены не прописываются. А, например, в сети «О'Кей» с основной массой поставщиков заключены бессрочные контракты, и раз в год ритейлер и его партнеры заключают дополнительные соглашения к данным договорам. Пока, как уточнили в компании, эту практику менять не будут.

Один из игроков рынка рассказал РБК daily, что о заключении долгосрочных договоров с поставщиками также размышляют в «Дикси». В самой компании эту информацию не подтверждают, но и не опровергают.

Михаил Сусов считает, что первопроходцами, с которыми X5 и другие ритейлеры могли бы заключить долгосрочные договоры, будут производители собственных торговых марок для сетей (СТМ). Его поддерживает и г-жа Курносова. «Это уже проверенные поставщики, которым нужно предлагать такие договоры в первую очередь», - говорит она.

«Сети начинают понимать, что в области СТМ необходимо уходить от тендерной политики закупок и переходить на долгосрочные гарантированные контракты, заключаемые на принципах полной открытости, где ритейлер видит и понимает экономику производителя и стороны согласовывают норму рентабельности производителя», - заявил председатель совета директоров холдинга «ПомидорПром» Максим Протасов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

В то же время представители сетей говорят, что, прежде чем перейти на новую стадию от-ношений, требуется получить гарантии от поставщиков, что они будут готовы к бесперебойным поставкам, стабильному качеству и прозрачному ценообразованию.

Контрагенты сетей, опрошенные РБК daily, в целом к инициативе отнеслись положительно. Гендиректор «Грейн Холдинга» Андрей Алексеев считает, что работа на долгосрочную перспективу интересна и производителям, и ритейлерам. Учитывая перспективность развития сетей и сроки договора, поставщик сможет планировать более долгосрочные отношения, в свою очередь, уже со своими поставщиками сырья и расходных материалов.

В то же время у производителей есть и опасения в отношении долгосрочных контрактов, связанные с выплатой бонусов сетям. По словам менеджера компании - поставщика бакалейной продукции, X5 предлагает отдельным партнерам заключить контракт на поставку продукции на год и заплатить ритейлеру 10% от предполагаемой выручки. А если поставщик будет заключать двухлетний контракт, то его попросят заплатить уже 20% от предполагаемого объема продаж, поясняет собеседник РБК daily.

К тому же есть вероятность, что в течение срока действия контракта поставщик не сможет изменять цены. Одна из компаний управляющего партнера Management Development Group Дмитрия Потапенко поставляет ковровые покрытия в магазины Leroy Merlin в Европе. «В течение двух лет я не имею права поднимать цену», - говорит он.

По словам г-на Потапенко, долгосрочные договоры требуют большой проработки. «Логика введения долгосрочных договоров очень правильная, но шансы, что поставщики всех товарных категорий согласятся не поднимать цены, скажем, два года, крайне низкие», - отмечает эксперт.

Для поставщиков, стоимость продукции которых зависит от сезонного или валютного фактора, такая ситуация вообще неприемлема. Ольга Пелехатая, генеральный директор компании «М.К. Асептика», импортирующей сырье для производства медико-гигиенических средств и косметики, подчеркивает, что для ее компании вопрос цено-образования очень критичен.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"РОСТИК ГРУПП" ВЫХОДИТ НА РЫНКИ

Компания построит торговые центры в рамках программы правительства Москвы.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Мэрия Москвы нашла первого инвестора для реконструкции своих продовольственных рынков. Им стала структура "Ростик групп" Ростислава Ордовского-Танаевского Бланко, которая должна превратить первые три — Северный, Коптевский и Люблинский — в торговые центры с экорынками. К 2015 году все 53 столичных рынка должны или переехать в капитальные строения, или закрыться.

О готовящемся партнерстве "Корпэстейта" (входит в "Ростик групп") с мэрией Москвы по трем рынкам — Северному (ближайшая станция метро — "Бабушкинская"), Коптевскому ("Войковская") и Люблинскому ("Текстильщики") — "Ъ" рассказали два источника, знакомые с ходом переговоров. Управляющий партнер "Корпэстейта" Владимир Мехришвили подтвердил факт переговоров, отказавшись назвать площадки. По его словам, компания войдет в проект по инвестконтракту, условия которого согласуются. Заместитель руководителя департамента торговли и услуг Москвы Дмитрий Краснов отметил, что сотрудничество с "Корпэстейтом" является частью политики города, в соответствии с которой на месте московских рынков к 2015 году должны появиться современные строения. "Есть два варианта — продажа площадки частному инвестору или заключение предметного инвестконтракта, в котором зафиксированы требования города к объекту", — пояснил он, отказавшись от подробных комментариев.

В "Ростик групп" Ростислава Ордовского-Танаевского Бланко входит ресторанный холдинг "Росинтер Ресторантс Холдинг" (капитализация вчера на ММВБ-РТС — 2,2 млрд руб.; 409 ресторанов под брендами "IL Патио", "Планета Суши", "Американский бар и гриль", "Сибирская корона", T.G.I. Friday's, Costa Coffee), турагентство "Карлсон туризм", сеть гипермаркетов здоровья "Плениа" (три магазина), а также занимающееся недвижимостью и логистикой "Корпэстейт". Финансовые показатели группы не раскрываются.

По данным департамента торговли и услуг Москвы, в столице сейчас работает 53 рынка — 43 сельскохозяйственных, семь универсальных, специализированный продовольственный рынок, рынок автозапчастей и радиорынок. В собственности города — 11 сельхозрынков, остальные принадлежат частным инвесторам.

Источник, знакомый с ситуацией, рассказал, что на месте Северного, Коптевского и Люблинского рынков "Корпэстейт" намерен построить экобазары, представляющие фермерский рынок, расположенный в современном торговом центре. Первый экобазар площадью 10 тыс. кв. м "Корпэстейт" уже открыл в Мытищах, еще один появится в 2014 году в Обнинске. По словам собеседника "Ъ", по инвестконтракту мэрия Москвы передаст "Корпэстейту" существующие на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

участках постройки рынков и землю, которые будут оценены на момент заключения контракта, а компания инвестирует около \$20 млн в снос и новое строительство плюс предоставит собственную торговую марку. "В итоге город будет получать прибыль в соответствии с долей в инвестконтракте и налоги, а инвестор — доходы от аренды", — поясняет собеседник "Ъ".

В "Корпэстейте" рассказывали, что арендные ставки на экобазарах сравнимы с действующими на московских рынках. На обычном рынке продавец отдельно оплачивает ветеринарную лабораторию, услуги грузчиков, рубку мяса и другие расходы, которые в итоге достигают 90-100 тыс. руб. в месяц с одного прилавка. При среднем количестве арендаторов экобазаров — около 150 — арендные платежи составляют не менее 180 млн руб. в год без учета поступлений от сдачи в аренду торговой галереи. По словам Владимира Мехришвили, в течение пяти-семи лет "Корпэстейт" рассчитывает построить до 15 объектов по всей России, уже есть предложения от администраций Тюмени, Краснодара, Сочи.

Московские чиновники стали уделять повышенное внимание организации рыночной торговли в Москве в прошлом году — вскоре после того, как мэр Сергей Собянин побывал на рынке "Эмерал" (25-й км МКАД) и раскритиковал его работу. Тогда чиновники вспомнили о федеральном законе N271 "О розничных рынках и внесении изменений в Трудовой кодекс РФ" (ФЗ N271), в соответствии с которым к началу 2015 года все рынки должны быть переведены в объекты капитального строительства. В начале 2011 года в Москве насчитывалось около 80 рынков, из которых в течение года 14 были закрыты, в том числе "Лужники" и "Эмерал". Если ничего не перестраивать, то к 2015 году требованиям ФЗ N271 будет соответствовать всего 24 сельхозрынка, отметил господин Краснов. Частные собственники рынков уже начали приводить свои площадки в соответствие с требованиями властей. Так, на месте рынка "Садовод" (14-й км МКАД) бизнесмены Год Нисанов и Зарах Илиев строят торговый комплекс на 47 тыс. кв. м.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАДИМИР ГРУЗДЕВ РАСКИНУЛ ЖЕНСКИЕ СЕТИ

"Модный континент" открывает магазины InCitySlip & Sleep.

Одежный ритейлер "Модный континент" (бренд InCity), принадлежащий семье губернатора Тульской области Владимира Груздева, запускает сеть нижнего белья для женщин InCitySlip & Sleep. Уже в следующем году компания планирует открыть до 50 магазинов в Москве и регионах.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Продавец женской одежды "Модный континент" запускает новую сеть магазинов женского белья в сегменте масс-маркет, рабочее название которой InCitySlip & Sleep, рассказали "Ъ" брокеры. Первые точки средней площадью 100-150 кв. м откроются в 2013 году; всего в течение года запустят 50 магазинов в столице и других крупных городах.

Источник в "Модном континенте" подтвердил планы по развитию, уточнив, что название сети все еще находится в разработке. Запуск нового проекта в компании объяснили хорошим ростом продаж женского белья под собственной торговой маркой компании, отказавшись сообщить подробности. Заместитель директора отдела торговых центров Jones Lang LaSalle Евгения Осипова пояснила, что только на аренду 50 магазинов "Модному континенту" ежегодно придется тратить минимум \$4,5 млн при средних ставках аренды от \$900 до \$4 тыс. за 1 кв. м в год в Москве.

Компания "Модный континент" создана в 2003 году нынешним губернатором Тульской области Владимиром Груздевым. Специализируется на продаже женской одежды, белья и аксессуаров под брендом InCity. На начало сентября сеть насчитывала 349 магазинов, расположенных в России, на Украине и в Казахстане. Выручка за 2011 года по РСБУ — 6,24 млрд руб. (\$212 млн), рост — 43%. По данным СПАРК, 27,75% акций компании принадлежит фонду прямых инвестиций United Capital Partners, остальные находятся на руках у физических лиц, в том числе у членов семьи Владимира Груздева. По версии Infoline, InCity входит в десятку лучших компаний, торгующих одеждой, расположившись по итогам 2011 года на девятой позиции.

Запуск "Модным континентом" новой сети — вполне логичное решение. На фоне стабильного роста рынка одежды (5-7% в год) рынок нижнего белья в России растет опережающими темпами: среднегодовой прирост рынка в период с 2008 по 2012 год оценивается в 9-10%, напоминает гендиректор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. По ее мнению, проект весьма перспективен, так как "рынок нижнего белья до сих пор не консолидирован, находится в процессе формирования". По данным консалтинговой компании Esper Group, на десять крупнейших игроков масс-маркета ("Бюстье", Etam, Women's Secret, Triumph, Intimissimi, "Милавица", Vis-a-vis и др.) приходится максимум 28% рынка. В 2011 году объем рынка нижнего белья в России в денежном выражении составил \$5,63 млрд (прирост — на 11,1%). На белье сегмента масс-маркет пришлось 41% оборота всего рынка — около \$2,3 млрд (+12,6%).

"До кризиса покупательницы масс-маркета шли за нижним бельем на рынки, но потом модель потребления изменилась: магазины начали делать скидки", — объясняет высокие темпы роста

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

сегмента масс-маркет управляющий директор Esper Group Дарья Ядерная. Основатель группы "Дикая орхидея" Александр Федоров соглашается, что "масс-маркет — это всегда актуально". Среди рисков, с которыми может столкнуться сеть, он называет растущую конкуренцию и падающую маржинальность бизнеса. По прогнозам Esper Group, весь рынок нижнего белья в этом году вырастет на 19,2%, в 2013 году — на 12,8%, масс-маркет — на 10,9% и 9% соответственно.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АУТЛЕТ ПО-РУССКИ

Открыт первый — Outlet Village Belaya Dacha. Еще два введут в I квартале 2013 г.

Посетители аутлета говорят, что здесь «красиво, но как в обычном торговом центре». Скидки, отмечают в «Магазине магазинов», не превышают 10-30%. На Западе сразу дисконтируют минимум 30%.

Вера Сецкая, президент GVA Sawyer (компания строит аутлет Fashion House Moscow), считает, что «ритейлеры пытаются максимизировать обороты». [Татьяна Ключинская из Colliers International](#) полагает, что торговцы «пробуют» новый для России формат.

Энтони Гаскон, генеральный менеджер Hines (девелопер проекта), заявил, что все бутики Outlet Village Belaya Dacha предлагают скидки в 30% от магазинных цен, отдельные марки (No One, Cacharel и US Polo) дисконтируют до 60%, а некоторые бренды (например, Bosco, Mango) готовы «простить» покупателям до 80%.

Пока что в магазинах «Белой дачи» представлены в основном старые коллекции, «по сути, это сток», категорична Екатерина Деменева из Jones Lang LaSalle. Клиенты, по ее словам, ожидали дорогих марок вроде Valentino, Armani, Versace и проч. «Но такой товар [даже в Европе] не купишь по "бросовой" цене», — отмечает Деменева.

По информации Нармины Гориной из «Магазина магазинов», со скидкой можно приобрести только часть парфюмерии, остальная продается, как в обычных магазинах. По словам Сецкой, в западных аутлетах скидки иногда доходят до 80%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Горина считает, что если управляющая компания OVBD не обяжет всех без исключения арендаторов предоставлять скидку хотя бы в 30%, то концепция первого в России аутлет-центра постепенно размоется и свободные площади начнут заполняться спонтанно, без соблюдения требований формата.

В сентябре — октябре здесь полностью откроется 100 магазинов известных брендов, например Furla, Baldinini, Incity, Mango, Salomon и др., знает Алексей Филимонов, гендиректор Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Прошлогодние коллекции должны продаваться с дисконтом от 30%, во время распродаж в декабре — январе скидки будут доходить до 70%, добавляет он.

Обязательный дисконт

На Западе правило об обязательном предоставлении скидок записывается в договоры аренды, рассказывает Сецкая. Обычно собственник в контракте об аренде прописывает, что оператор торгует со скидкой не менее 30%, говорит Филимонов. Если ритейлер нарушает это условие, владелец аутлет-центра вправе расторгнуть с ним договор в одностороннем порядке.

Контракты могут содержать положения, регламентирующие состав коллекции, ее обновляемость. Иногда для аутлетов производят специальные партии товаров. Бывают и запреты: например, коллекция года, представленная торговой маркой в других магазинах, не может продаваться в аутлете.

Договоры аренды строящегося Fashion House Moscow также жестко регламентируют условия предоставления скидок, знает Горина. Предполагаются скидки согласно формату [аутлета], подтверждает Сецкая.

По информации «Магазина магазинов» (брокера Fashion House), все договоры аренды предусматривают скидки минимум 30% круглый год. Плюс (четыре раза в год по полторы недели) скидки минимум 70% на минимум 20% ассортимента во время сезонных распродаж, рассказывает Горина.

В аутлетах принята схема арендной платы в виде процента с оборота, но не ниже установленного уровня, раскрывает условия договоров Ключинская. В итоге собственник аутлета получает от операторов на 20-40% меньше, чем в классических торговых центрах (зависит от размера скидок). Ритейлеры тоже соглашаются на меньшую маржу, так как аутлеты во всем мире являются центрами целевых покупок. Люди посещают аутлеты реже, чем классические торговые центры, однако количество покупок и их общая стоимость в аутлетах, как

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

правило, выше. До 90% посетителей являются покупателями, отмечает Ключинская. «Однако не все российские компании привыкли работать по такой схеме», — сожалеет она.

Центры распродаж

Появление аутлетов в Московском регионе оказалось на удивление непростым процессом. Казалось бы, понятная концепция, не требующая больших вложений и сложных бизнес-моделей, трудно и долго прокладывает себе путь к сердцам любителей шопинга и распродаж. Первый (по названию) аутлет — Brand City — был открыт в прошлом году. По факту это торговый центр «Вэймарт», с 2002 г. существующий на МКАД около Каширского шоссе. Брокеры говорят, что к реконцепции владельцев «Вэймарта» вынудило появление рядом ТРК Vegas. «Девелопер постарался найти оптимальное решение в условиях жесткой конкуренции», — объясняет Ключинская.

Brand City скорее похож на стандартный торговый центр с якорными арендаторами («М.видео», «Старик Хоттабыч», «Спортмастер») и фокусом на дисконт в некоторых магазинах, комментирует Деменева: «Четкого позиционирования объекта не получилось». Тем не менее пример Brand City может вдохновить собственников других торговых центров, оказавшихся в сложном конкурентном окружении.

«Аутлет-центр — это не “последняя надежда” для неудачных и/или устаревших магазинов. Это очень сложный формат торговой недвижимости, с огромным количеством особенностей и тонкостей», — объясняет Горина. Она уверена, что только проект, который изначально задумывался как аутлет-центр, может рассчитывать на успех. «Brand City может стать центром, работающим в формате дисконт, но он вряд ли станет аутлет-центром», — полагает консультант, добавляя, что «аутлет — это особая атмосфера шопинга, которую можно создать только с нуля».

В следующем году в Московском регионе планируется открытие еще двух аутлет-центров: Fashion House Moscow и Vnukovo Outlet Village. Сецкая говорит, что около 80% площадей Fashion House уже сдано в аренду. По данным Гориной, в проекте подтверждены арендаторы на 85% площадей, на 78% подписаны договоры аренды. Открытие запланировано на март 2013 г., рассказывает Горина.

Vnukovo Outlet Village полностью должен заработать в I квартале 2013 г. На конец 2012 г. запланировано открытие первой очереди. Ирина Сергеева, вице-президент по развитию бизнеса и маркетингу Vnukovo Outlet Village, рассказывает, что стройка идет в соответствии с графиком.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

В конце октября арендаторы, по ее словам, уже смогут приступить к отделке и оборудованию своих бутиков. Первых посетителей аутлет примет на «Рождественский базар» в конце ноября, а на полную мощность заработает после новогодних каникул. Первая очередь откроется с арендной площадью около 16 000 кв. м (90 магазинов), вторая займет примерно 10 000 кв. м (60 магазинов), знает Деменева. По данным Jones Lang LaSalle, договоры с большинством арендаторов уже подписаны.

Опрошенные консультанты надеются, что в будущем московским аутлетам, вероятно, удастся стать аутлет-центрами в западном понимании этого слова. Пока это скорее попытки быть похожими на популярный и модный формат.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ТОРГОВЫЙ КВАРТАЛ" НАБИВАЕТ ПОРТФЕЛЬ НОВЫМИ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ В РЕГИОНАХ

Компания "Торговый квартал", развивающая сеть одноименных торгово-развлекательных центров, намерена увеличить портфель более чем в два раза. Инвестиции оцениваются в сумму более \$450 млн. Девелоперы торговых центров возвращаются в регионы, где выход на рынок стоит дешевле, а сроки окупаемости проектов существенно ниже, чем в Москве.

О планах строительства новых торгово-развлекательных центров (ТРЦ) в регионах "Ъ" рассказал акционер "Торгового квартала" Михаил Кирсанов. В следующем году компания начнет строительство ТРЦ в Красноярске (137 тыс. кв. м), разрабатывается документация по проекту площадью 100 тыс. кв. м в подмосковном Пушкине. Объем инвестиций оценивается в сумму более \$450 млн. По словам Михаила Кирсанова, готовятся еще три площадки, но подробности он пока не раскрывает.

"Торговый квартал" был создан в 2003 году, входит в группу Eastward Capital, которой также принадлежат строительный подрядчик Costa, фитнес-клубы "Физика" и салоны красоты Nuvo. Владелец — Михаил Кирсанов. Владеет и управляет 160 тыс. кв. м торговой недвижимости: ТРЦ "Торговый квартал" в Домодедово (31,2 тыс. кв. м), ТРЦ в Калуге (43 тыс. кв. м — текущая площадь, 67 тыс. кв. м будет достроено в рамках второй очереди) и "Шоколад" в Нижнем Новгороде (объект в управлении; 26 тыс. кв. м). Финансовые показатели не разглашаются.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

ТРЦ в Домодедово выставлен на продажу, утверждают два консультанта. Михаил Кирсанов подтвердил, что ведет переговоры с потенциальными инвесторами, среди которых есть зарубежные фонды. "Компании нужна ликвидность, чтобы развивать новые проекты", — пояснил он. ТРЦ может выкупить RB Invest Алексея Курочкина (портфель — 300 тыс. кв. м), которой принадлежит одна треть центра. "Если поступит хорошее предложение от заинтересованного покупателя — продадим, если нет — выкупим сами", — пояснил один из акционеров RB Invest Алексей Дедюля, оценив стоимость ТРЦ в сумму более \$135 млн. Управляющий партнер Praedium Investment Capital Светлана Кара полагает, что объект можно продать за \$140 млн.

Торговые центры в Подмоскowie и регионах привлекают инвесторов больше, чем раскрученные московские объекты, говорят консультанты. Причина в том, что стоимость выхода на региональный рынок ниже, а срок окупаемости — меньше: районные окружные центры в Москве окупаются за восемь-десять лет, а в Подмоскowie и Центральном регионе России этот период составляет пять-семь лет. [По итогам первого полугодия 2012 года в регионах было введено 509,8 тыс. кв. м торговой недвижимости — в 2,4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года, подсчитали в Colliers International.](#)

[Региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская](#) говорит, что снова активизировались девелоперы сетевых проектов. Так, группа "Регионы" анонсировала новый ТРЦ "Июнь" в Саратове, а "Рамо-М" увеличит сеть "Красная площадь" за счет объекта в Армавире. Новые проекты анонсируют также "Росевродевелопмент" (ТЦ в Уфе) и группа "Ташир", перечисляет госпожа Ключинская. Кроме старых игроков на рынок выходят новые сети — курская корпорация "Гринн" в течение десяти лет собирается построить десять ТЦ общей площадью 160 тыс. кв. м, петербургская компания "Единые решения" будет строить небольшие ТЦ "Смайл" в городах с населением 100-500 тыс. человек.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Industrial

«ЕВРОСВЕТ» УВЕЛИЧИЛА СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ

Компания «Евросвет», российский поставщик бытовых светильников, стала арендатором складского комплекса в Щербинке.

Общая площадь арендованных складских помещений - 16 800 кв. м. Договор аренды заключен сроком на 3 года. Компания «Склад Менеджмент» в рамках сделки представляла интересы ООО «Складские технологии», собственника объекта.

Складской комплекс класса А расположен в Щербинке на территории «новой Москвы» в 10 км от МКАД по Варшавскому шоссе, в непосредственной близости от Симферопольского шоссе. Объект был введен в эксплуатацию в июле 2012г.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Region

МИЛЛИАРДЫ НЕ ДЛЯ РОССИИ

ИКЕА хочет до 2020 г. удвоить количество магазинов на развивающихся рынках, вложив в строительство около 20 млрд евро. Но до России инвестиции могут и не дойти. ИКЕА уже полтора года не может найти подходящие площадки под магазины в Москве. Пока вопрос не решен, новые проекты в стране компания начинать не будет.

Новому гендиректору шведского концерна ИКЕА предстоит ускорить международную экспансию, сообщила компания. С сентября 2013 г. нынешнего президента и гендиректора ИКЕА Микаэля Ольссона сменил Петер Агнефьель, региональный директор ИКЕА в Швеции. С его приходом компания намерена открывать вдвое больше новых магазинов, чем в последние годы, — 20-25 гипермаркетов ежегодно в течение восьми лет, фокусируясь на развивающихся рынках — Китае и Индии, пишет газета Financial Times со ссылкой на заявление представителя компании. За прошлый финансовый год, завершившийся в августе 2011 г., компания открыла 12 новых гипермаркетов в 11 странах, увеличив сеть до 325 магазинов. Годом ранее ритейлер построил 15 гипермаркетов, в 2009 г. — 16 магазинов.

Строительство одного магазина обходится ИКЕА в 60-100 млн евро, так что инвестпрограмма ритейлера до 2020 г. может достичь 20 млрд евро, пишет FT.

Сколько новых магазинов может быть построено в России, в локальном офисе ИКЕА не говорят. В среднесрочной перспективе шведская группа сосредоточится на реконструкции существующих ТЦ «Мега» и строительстве отдельно стоящих магазинов ИКЕА в Москве, сказал представитель российского офиса ИКЕА.

«Мы хотели бы открыть в Москве еще три магазина ИКЕА — отдельно стоящих, не в составе торгового центра», — говорил Ольссон в интервью «Ведомостям» еще в начале 2011 г.

С тех пор ритейлер продолжает поиск площадок. «Процесс затянулся. Мы надеялись уложиться в более короткие сроки. Сейчас мы продолжаем активный поиск площадок под строительство в Москве, но конкретные участки пока не выбраны», — заявил вчера представитель российского офиса компании. Рассчитывать на участки в пределах Третьего транспортного кольца крупным торговым сетям, таким как ИКЕА и Metro Cash & Carry, не стоит, сказал заммэра Москвы по

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

вопросам экономической политики Андрей Шаронов в интервью «Ведомостям» на прошлой неделе. «Москва отстает по уровню развития торговли от других городов, например Петербурга. Но у нас нет желания застроить город такими форматами», — объяснил он.

Доступных земельных участков, подходящих для строительства гипермаркета масштаба IKEA, в Москве нет, говорит руководитель отдела складской недвижимости консалтинговой компании Cushman & Wakefield Егор Дорофеев. Свободных участков мало и они либо не подходят по площади, либо очень дорого стоят, либо имеют непрозрачную структуру собственности, объясняет он.

Пока развитие сети в Москве не сдвинется с мертвой точки, компания не намерена строить новые торговые центры «Мега» в регионах, говорил директор IKEA Shopping Centres Russia Пер Вендшлаг в конце 2011 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТЕЛЮ МЕШАЕТ КОТЕЛЬНАЯ

Девелопер гостиницы на набережной реки Мойки, 26, может потерять объект, который ему без конкурса предоставило правительство Валентины Матвиенко.

Администрация Петербурга отказывается заключать договор аренды земли с компанией «Санкт-Петербург девелопмент корп.», которая в мае 2010 г. целевым назначением за 146,6 млн руб. получила здание на набережной реки Мойки, 26 (литеры А, Б, Г, корп. 3, литера В), для реконструкции под отель. Инвестор обратился в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти с иском, в котором требует обязать КУГИ заключить договор аренды участка площадью 2652 кв. м на условиях, предусмотренных инвестдоговором от июня 2011 г., говорится на сайте суда. Рассказать о подробностях представитель девелопера отказался.

Выяснилось, что Росреестр на основании обращения КУГИ прекратил кадастровый учет земельного участка, который по постановлению правительства должен быть передан инвестору, рассказывает источник, близкий к компании. По данным суда, на спорном участке расположено здание котельной, в отношении которого между КУГИ и ООО «Петербургтеплоэнерго» в августе 2011 г. заключен договор аренды на 25 лет. Участок под комплексом зданий был разделен и часть его с новым кадастровым номером передана «Петербургтеплоэнерго» для реконструкции

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

котельной, объясняет представитель КУГИ Ольга Барашкина. Постановление правительства от 2010 г. предполагало передачу котельной под инвестпроект, тогда были планы перенести ее, но оказалось, что это невозможно, добавляет она.

По данным «СПАРК-Интерфакса», ООО «Санкт-Петербург девелопмент лтд» принадлежит Джудите Хирч. Два года назад чиновник Смольного рассказывал, что девелопер контролируется греческим отельером Рулой Левенди, знакомой губернатора Валентины Матвиенко, а Левенди подтверждала свое участие в проекте.

Очередное заседание по иску «Санкт-Петербург девелопмент корп.» должно состояться на этой неделе, а в конце прошлой недели представитель инвестора Джудита Хирч встретила с руководством КУГИ. Инвестор уведомил чиновников, что готов отказаться от котельной, но есть опасения, что Смольный вообще не хочет заключать договор, говорит близкий к компании источник. Смольный не против реализации проекта данным инвестором, но только без котельной, утверждает Барашкина.

Если участка с кадастровым номером, который был в постановлении правительства, уже не существует, инвестору будет сложно добиться заключения договора аренды, считает партнер «Дювернуа лигал» Игорь Гуцев. Случаи, когда городские власти меняют кадастр участков, нередки — например, если необходимо выделить землю для объектов социальной инфраструктуры, добавляет юрист.

Передача комплекса на Мойке, 26, «Санкт-Петербург девелопмент корп.» без конкурса вызвало недовольство у конкурентов. Петербургское УФАС в апреле прошлого года установило, что Смольный нарушил закон «О защите конкуренции» при передаче здания, но оставило объект инвестору.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТОИЛО ЛИ ВЛАДЕЛЬЦАМ ОТЕЛЕЙ ТОРОПИТЬСЯ К ЕВРО

С января по июнь 2012 года в Киеве успели открыться десять новых гостиниц, которым теперь приходится проводить гибкую ценовую политику.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Из-за Евро-2012 весной и летом этого года в Киеве прибавилось 1434 гостиничных номера. Вчетверо больше, чем за весь прошлый год. Многие гостиницы начали работать даже без официального открытия.

Выход на рынок к чемпионату позволил отелям проскочить обычно долгий период адаптации и сразу выйти на неплохие для старта показатели заполняемости. Но это оказалось временным преимуществом: бизнес-сезон уже в разгаре, а некоторые из новых гостиниц продолжают работать по ценам «низкого сезона».

Большая часть новых отелей – 4-5-звездочные. По подсчетам компании Knight Frank, доля номеров этих двух категорий выросла с 24% в 2011 году до 29% в нынешнем.

Четыре новых гостиницы принадлежат к международным сетям – Holiday Inn, Ramada, Fairmont и готовящийся к открытию Radisson. В 2011 году в эксплуатацию была введена только одна гостиница под управлением международного оператора – Ibis Kiev на бул. Т. Шевченко (Accor Group). А отелей открылось всего два – на 372 номера. Вторая гостиница – четырехзвездочный «Космополит» в составе ТРК «Большевик».

Что происходит с рынком, когда на нем в одночасье так вырастает предложение? Ответ на этот вопрос очевиден, но Евро помог какое-то время о нем не думать.

Ускоренный старт

Кроме надежд подзаработать на Чемпионате Европы, ускоренный ввод в эксплуатацию новых гостиниц простимулировало государство, освободив отельеров, открывающих новые объекты, от налога на прибыль на 10 лет. Собственно, эта льгота и оказалась главным выигрышем владельцев новых гостиниц. Потому что Евро не принес ожидавшихся «золотых гор». «Большинство киевских объектов работают как бизнес-отели, – говорит Наталья Чистякова, старший консультант компании Colliers International.- Во время Евро 2012 гостиницы были заполнены фанатами, в то время как бизнес-клиенты, формирующие основной спрос, сократили количество поездок из-за снижения деловой активности в столице. Максимальная загрузка (в среднем 90%) пришлась только на дни матчей и финал».

Заполняемость киевских отелей во время чемпионата была крайне неравномерной. Большинство отельеров жаловались на низкий спрос – даже те, чьи гостиницы расположены в непосредственной близости к стадиону. Некоторые – хвалились «более чем стопроцентной загрузкой» (то есть в течение суток в один номер могли по очереди заехать два клиента). Цены тоже нередко «скакали» в 1,5-2 раза даже в пределах одних суток. По словам Чистяковой из Colliers International, среднее увеличение заполняемости во время Евро не превысило 3%.

Гостиница «Радиотель»

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

Правда, открывшись к Евро, гостиницы «проскочили» период адаптации – сразу же после открытия включились в работу и получили достаточно высокую загрузку. В обычном режиме после ввода в эксплуатацию требуется два-три месяца на pre-opening и не менее года, а то и полутора лет, в зависимости от уровня отеля, – на адаптацию: пока еще клиенты привыкнут к существованию новой гостиницы. Киевские же «новички» сразу получили отзывы на ведущих ресурсах по онлайн-бронированию.

«Мы очень рады, что успели открыться в преддверии Евро, – говорит менеджер по маркетингу Ramada Encore Юлия Панчук. – Для нас это была возможность сразу же показать себя и сформировать позитивное мнение, туристы делились своими впечатлениями».

В меню-то новички попали, «отметившись» на Booking.com и других подобных сайтах. Но хватит ли гостей на всех? Вадим Ноздря, генеральный директор группы ISTIL (осуществляет реконструкцию гостиницы «Лейпциг»), говорит, что заполняемость выше 50% на гостиничном рынке сегодня можно считать успешной. (На конец первого полугодия консалтинговые компании оценивали этот показатель в 70-75% для гостиниц категории 4-5* и 65-70% – для категории 3*).

Теперь, когда наступили трудовые будни – обычный бизнес-сезон, наибольшая загрузка по понедельникам и четвергам – часть отелей, например, «Алфавито» и «Старо», продолжают продавать номера по ценам «низкого сезона». По словам Вадима Ноздри, из вновь открывшихся неплохие показатели заполняемости показали Holiday Inn на ул. Антоновича благодаря расположению и гибкой ценовой политике, а также CityHotel. Хуже ситуация с заполняемостью у отеля Ramada Encore в силу, в первую очередь, нецентрального расположения, так что отель пытается повысить свою доходность за счет проведения крупных мероприятий для компаний.

«Очень важным фактором, на мой взгляд, является независимость управляющей компании в вопросе ценообразования от пожеланий собственников отеля, – говорит Ноздря. – В таком случае оператор, скорее всего, будет понижать цену, чтобы повысить заполняемость отеля».

Существенный рост номерного фонда в нынешнем году не может не повлиять на цены. Ведь ни существенного роста бизнеса, ни наплыва туристов в Киеве не наблюдается. «Может случиться какой-то всплеск на время выборов, уже сейчас эта тенденция прослеживается. Но после выборов конкуренция на рынке значительно возрастет, поэтому цены будут снижаться», – уверен Ноздря.

Туманное будущее.

Между тем новые гостиницы в Киеве продолжают открываться. Несколько девелоперов не успели к Евро, но не бросать же начатое. По данным Colliers International, в 2013 году запланировано открытие четырех гостиниц под управлением международных операторов с общим номерным фондом более 800 номеров. Среди них две пятизвездочные гостиницы – Hilton Kiev Hotel (262 номеров) и Sheraton Kiev Olympiysky Hotel (190 номеров) и две четырехзвездочные –

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

реконструированные «Лейпциг» (173 номера) в составе сети Marriott International под брендом Renaissance и «Спорт» (180 номеров) под брендом Park Inn. Правда, темпы строительства Sheraton пока не убеждают, что эта гостиница введется даже в следующем году.

Строящийся отель Hilton Kiev Hotel.

Если же все запланированные дорогие отели введут-таки в строй по расписанию, заполняемость снизится, и цены уж точно не поползут вверх.

Тем не менее, по словам Максима Сокирана, советника Baker & McKenzie (компания, в частности, оказывала помощь Wyndham Hotel Group в подписании договоров с собственниками всех трех отелей Ramada в Украине), интерес к украинскому рынку сохраняется у всех крупных операторов – и даже у инвесторов. «Более активные игроки, у которых уже есть отельные проекты в портфеле (в Украине или за рубежом), – говорит Сокиран. – По моему опыту, многим девелоперам отельные проекты интересны, но они их «не чувствуют», многих беспокоит необходимость быть постоянно и интенсивно вовлеченными в операционную деятельность отеля, даже если привлечен оператор».

По словам Сокирана, сегодня девелоперы проявляют повышенный интерес к отелям среднего и бюджетного сегментов. Стало больше сделок с элементом франчайзинга – готовые, качественные бюджетные решения в Киеве все еще мало кто предлагает.

◆ [Forbes Украина](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АЗИАТСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НАГРЕВАЕТСЯ, НО ПОКУПАТЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ БДИТЕЛЬНЫ

Эксперты по недвижимости утверждают, что привлекательные проекты, предлагаемые странами Юго-Восточной Азии, могут оказаться небезопасными.

Рынок каждой конкретной страны должен быть тщательно изучен, несмотря на общую привлекательность азиатских стран для инвесторов, считают консультанты. Джеймс Питчон, специалист компании CB Richard Ellis в Таиланде утверждает: «На рынке недвижимости Вьетнама отмечено множество случаев спекуляции недвижимостью. К тому же в этой стране легко столкнуться с финансовыми и банковскими проблемами. Процентные ставки здесь довольно высоки – 18%, а инфляция составляет целых 20%». С ним согласен специалист

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

компании Pruksa Real Estate Plc, советуя использовать Вьетнам только для краткосрочных инвестиций, сообщает Bangkok Post.

Тони Пикон, главный консультант Colliers International Thailand, заявил, что Малайзия также выглядит более привлекательной для инвестиций, чем является на самом деле. «Политика правительства остается непредсказуемой на фоне меняющейся политической ситуации, – объяснил эксперт. – Законы соблюдаются далеко не всегда, а инфраструктура оставляет желать лучшего».

Граждане Мьянмы склонны держаться за свои деньги до последнего вместо того, чтобы приобрести жилье или автомобиль, сообщил Пикон, поэтому инвестиции в недвижимость этой страны могут оказаться не слишком выгодными.

Ситуация на Филиппинах несколько лучше, несмотря на отсутствие хорошей системы общественного транспорта, – самым выгодным для инвестиций является офисный сектор. Вложения в недвижимость этой страны приносят доход 6,6% по сравнению с 3-4% в Бангкоке, столице Таиланда.

Эксперты уверены, что самым привлекательным для инвесторов городом Юго-Восточной Азии является Джакарта: рентабельность кондоминиумов здесь составляет 6-8%, а сектор недвижимости представлен реальными покупателями, а не спекулянтами.

Малайзия признана все еще привлекательной страной для инвесторов, а основная проблема рынка Сингапура заключается в высоких ценах на недвижимость, которые начали снижаться лишь в последнее время.

◆ PRIAN.RU

◆ ◆ [К содержанию](#)

«РЕНОВА-СТРОЙГРУП» ВЛОЖИТ 80 МЛН ДОЛЛАРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

«Ренова-Стройгруп» Виктора Вексельберга свои первые проекты в Петербурге будет реализовывать в сфере дорогой жилой недвижимости. На Петровском острове компания рассчитывает построить 28 тыс. кв. м апартаментов, а также присматривается к аналогичному, но более масштабному проекту рядом с Парком трехсотлетия Петербурга. В Приморском районе

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

«Ренова-Стройгруп» может рассчитывать на интерес к своему проекту топ-менеджеров компаний, которые будут работать в «Лахта-центре», считают эксперты.

Концепция застройки участка площадью порядка 3 га на Петровском острове должна быть утверждена до конца текущего года, рассказал журналистам генеральный директор «Ренова-Стройгруп» Михаил Семенов. По его словам, сделка по приобретению земельного участка была закрыта в начале лета, стоимость сделки не разглашается. «Ренова-Стройгруп» приобрела 80-процентную долю в компании «Петровский альянс», напомнил глава «Петровского альянса» Александр Кожин. В ближайшее время участок, который планируется к застройке, освободит ГУП «Эко-строй», добавляет он.

В соответствии с генеральным планом на участке можно построить 28 тыс. кв. м апартментов, сообщил Михаил Семенов, но есть возможность перевода участка в категорию жилой застройки, и компания рассчитывает ее использовать. Недвижимость предполагается повышенного уровня комфортности, отмечает он. По оценке экспертов компании Salans, которая сопровождала сделку, стоимость проекта составит более 80 млн долл. На реализацию проекта уйдет два-три года, считает Михаил Семенов.

Также «Ренова-Стройгруп» не исключает своего участия в проекте строительства апартментов в сотрудничестве с компанией «Стремберг». «Переговоры продолжаются», — отмечает Александр Кожин, который также возглавляет «Стремберг». «Есть вопросы по концепции самого проекта: там возможно строительство апартментов площадью порядка 78 тыс. кв. м, такого количества в городе еще никто не делал, и пока непонятно, найдет ли это предложение своего покупателя без каких-либо предварительных договоренностей», — говорит Михаил Семенов. Также он напомнил, что компания работает над проектом застройки участка 6 га на территории комплекса «Морской фасад» с перспективой дополнительного намыва еще порядка 77 га, однако о деталях говорить пока преждевременно, поскольку здесь предполагается комплексное развитие территории.

Проект на Петровском острове ждет серьезная конкуренция со стороны «Набережной Европы», других проектов на Петровском и Крестовском островах, говорит заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Михаил Гуцин, поэтому девелоперу стоит внимательно отнестись к концепции, планировочным решениям и инфраструктуре. Стоимость квадратного метра в видовых квартирах может превысить 200 тыс. руб. за 1 кв. м, оценивает эксперт. [Директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург» Елизавета Конвей добавляет, что в Приморском районе](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

15 – 24 сентября
№ 39 (156)

компания, по всей видимости, рассчитывает, что потенциальными клиентами станут инвесторы, в будущем планирующие сдать в аренду апартаменты топ-менеджменту, работающему в «Лахта-центре». «Приход в регион таких компаний, как «Ренова», способен предложить новые решения петербургскому девелопменту, что поспособствует развитию рынка и росту качества строительства», — уверена эксперт.

◆ [РБК Daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

В БЦ «РЕНЕССАНС ФОРУМ» ОБОСНОВАЛСЯ ГАЗПРОМ

ОАО «Газпром» при содействии Colliers International стало основным арендатором бизнес-центра «Ренессанс Форум» на Лиговском проспекте в Санкт-Петербурге. До нынешнего момента здание ни разу не сдавалось в аренду. Общая площадь офисных помещений, в которые переедут сотрудники Газпрома, составляет 3,5 тысячи квадратных метров.

«Ренессанс Форум» - бизнес-центр класса А. Он был возведен в 2010 году. Сделка оценивается экспертами как выгодная для обеих сторон. Арендодатель предложил «Газпрому» выгодные коммерческие условия и получил одного арендатора сразу на все офисные площади. В свою очередь, Газпрому удалось взять в аренду современный офис высокого класса, который находится в центре города в пешей доступности от двух станций метро. При этом «Ренессанс Форум» располагает хорошим пулом парковочных мест.

Единственная проблема, о которой говорят эксперты рынка, - автомобильные пробки. Бизнес-центр находится на пересечении оживленных транспортных магистралей, где ситуация с заторами с каждым годом усугубляется.

◆ [Коммерческая недвижимость](#)◆ ◆ [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](#)