

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

Offices / General

Позиции арендаторов слабеют на рынке коммерческой недвижимости Москвы

Рынок коммерческой недвижимости Москвы в третьем квартале 2010 года наконец миновал свое "дно" - в июле - сентябре позиции арендаторов офисов, складов и торговых помещений постепенно слабели, хотя последнее слово в переговорах с владельцами недвижимости оставалось все же за ними.

Retail

«Магнит» ускоряется

«Магнит», управляющий самой крупной по числу магазинов розничной сетью в России, планирует в следующем году увеличить инвестпрограмму до рекордного для отрасли уровня — \$1,5 млрд.

«О'кей» оценивает себя не ниже X5

Ритейлер определился с параметрами IPO.

Лего откроет собственные магазины в «Детском мире»

Проект shop in shop реализуется совместными усилиями группы компаний «Детский мир» и компании Lego.

Regions

Уровень вакантных офисных площадей в Киеве снизился до 14-15%

Уровень вакантных площадей на офисные помещения в Киеве снизился сначала года с 20% до 14-15%. Об этом сообщают аналитики компании Colliers International в Украине.

Минобороны продает землю у деревни Вистино

За 100 гектаров земли военное ведомство хочет выручить более \$12 млн.

Освободите помещения

Крупнейший собственник и арендатор помещений Апраксина двора получит 11 га для строительства оптово-розничного торгового комплекса.

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

19 октября, № 134

Offices / General

ПОЗИЦИИ АРЕНДАТОРОВ СЛАБЕЮТ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

Рынок коммерческой недвижимости Москвы в третьем квартале 2010 года наконец миновал свое "дно" - в июле - сентябре позиции арендаторов офисов, складов и торговых помещений постепенно слабели, хотя последнее слово в переговорах с владельцами недвижимости оставалось все же за ними, утверждают аналитики, опрошенные "РИА Новости - Недвижимость".

Давление арендаторов спадает

Практически любой компании для ее жизнедеятельности со временем начинает требоваться офис, причем лучше, чтобы это было удобно расположенное и недорогое помещение. Сегодня формат офисов настолько широк, что в него вполне попадают как офисные блоки в административных зданиях и бизнес-центрах, так и отдельные помещения в жилых домах. Что же происходит сегодня в офисном секторе столицы? По словам директора департамента аналитики Colliers International Татьяны Калюжной, в офисном сегменте в настоящий момент до сих пор доминирует арендатор, что объясняется высокой степенью вакантных помещений.

Так, по информации директора департамента инвестиций и продаж Knight Frank Евгения Семенова, доля вакантных площадей в классе А составляет в настоящий момент 15%, а в классе В - 18,9%, что лишь немногим меньше, чем в 2009 году.

Для сравнения, продолжает Калюжная, до кризиса этот показатель составлял не более 5-7% для разных классов бизнес-центров. Значит, предложений на выбор у арендаторов сегодня более чем достаточно.

Заметно менее востребованным и популярным является сегмент складской недвижимости. Это и понятно, ведь далеко не у всех фирм есть продукция, которую нужно складировать в больших количествах, а для компаний, оказывающих услуги, и вовсе достаточно маленького офиса. Но в любом случае складской сегмент является самостоятельным и сформировавшимся сектором, и он так же, как и офисный, в настоящее время представляет собой рынок арендатора.

"По итогам первого полугодия 2010 года уровень свободных помещений составил около 11,7%. В связи с этим арендодатели пока не диктуют свои условия арендаторам. Только в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

отдельных случаях по отдельным складским комплексам, где в настоящее время практически не осталось свободных помещений", - продолжает Калюжнова.

При этом можно предположить, что влияние арендаторов будет немного снижаться, ведь Семенов не прогнозирует в этом году ввода ни одного проекта на рынке складской недвижимости.

Что же касается торговых комплексов Москвы, то здесь, по словам Калюжновой, ситуация несколько иная. В этом сегменте уже наметился вектор в сторону рынка арендодателя. То время, когда сегмент торговых комплексов представлял собой рынок арендатора, прошло, считает эксперт Colliers International, и причин тому несколько.

Во-первых, обеспеченность жителей Москвы качественными торговыми центрами существенно ниже, чем, например, в Санкт-Петербурге и ряде других городов-миллионников. Во-вторых, количество интересных с точки зрения расположения и концепции торговых комплексов, где есть свободные площади, в столице невелико. А в-третьих, на фоне стабилизации экономической ситуации ритейлеры возобновили свое развитие. На возобновление программ развития торговых операторов обращают внимание также и в Knight Frank.

"Все это привело к сокращению уровня вакантных площадей с 15% в середине 2009 года до 5-8% в середине 2010 года и к увеличению листов ожидания по наиболее привлекательным торговым центрам", - следует из информации Colliers International.

В то же время, обращает внимание генеральный директор консалтинговой компании RRG Денис Колокольников, в рамках каждого сегмента коммерческой недвижимости есть отдельные категории объектов, которые востребованы всегда, даже на рынке арендаторов. В офисном сегменте такими примерами являются площади в качественных бизнес-центрах ("премиум"-сегмента класса А) в центре столицы. В торговом - "топовый стрит-ритейл". В складском - действующие комплексы высокого класса по дефицитным направлениям.

По словам ведущего специалиста департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максима Жуликова, на подобные ликвидные офисные помещения собственники имеют сейчас возможность мягко диктовать свои условия.

"Примером может служить вернувшийся в договоры пункт об индексации ставок аренды раз в год, на который арендаторы вынуждены соглашаться. Таким образом, в офисном сегменте пока еще не рынок арендодателя, но уже и не монополизированный рынок арендатора", - добавляет он.

С другой стороны, есть и "аутсайдеры" в своих сегментах, продолжает Колокольников. Довольно тяжелая ситуация остается в новых объектах. Например, уровень вакантных площадей в новых БЦ доходит до 30-50% и более. Не особенно востребованы среди

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

ритейлеров и торговые центры, достроенные в кризис, но еще не заполненные арендаторами и недостаточно "раскрученные".

Поэтому сейчас некоторые новые ТЦ даже запускаются по частям или имеют большой процент вакантности.

Смена ориентиров

По мнению экспертов, в кризис основным "инструментом" привлечения арендаторов было снижение ставок, тогда как сейчас многое зависит от успешности и востребованности конкретного объекта. Например, отмечает член совета директоров Jones Lang LaSalle Андрей Постников, в офисном сегменте ставки растут только в отдельно взятых объектах. [Подобная тенденция избирательного роста ставок подтверждается и Калюжной, которая добавляет, что по итогам первого полугодия отмечается рост арендных ставок в бизнес-центрах класса А и В, расположенных в центральном деловом районе и готовых к въезду арендаторов.](#)

"Этот рост в среднем на 10-15%. В то же время ставки аренды в менее удачно расположенных офисных зданиях класса В в первые шесть месяцев продолжали снижаться", - указывает она.

Говоря о складском секторе, Постников обращает внимание на то, что на нем готовых комплексов класса А без арендаторов осталось не так много, поэтому и ставки аренды на качественные склады также растут.

[В настоящий момент, по информации Калюжной, запрашиваемые ставки стабилизировались на уровне 100-110 долларов за метр в год, однако, учитывая снижение уровня вакансий по сравнению с прошлым годом, собственники реже соглашаются на скидки, особенно по тем складским комплексам, где мало свободных помещений. Кроме того, Калюжная обращает внимание на увеличение срока договоров аренды: если в 2009 году были распространены краткосрочные соглашения, то сейчас минимальный срок аренды - 5 лет.](#)

Но самая парадоксальная ситуация сложилась на рынке торговой недвижимости. По словам Постникова, здесь вакансия растет (это обуславливается выходом ряда крупных ТЦ) одновременно со ставками. По сведениям партнера Knight Frank Хайко Давидса, во втором полугодии 2009 года действительно наблюдалось снижение пустующих площадей, однако в результате введения в 2010 году восьми торговых центров (на 721 тысячу квадратных метров) показатель вакансии вырос до 10,5% на сегодняшний день.

"Причем если говорить о самых лучших помещениях в лучших торговых центрах, то там ставки аренды вернулись на докризисный уровень", - добавляет Постников.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

Что же касается отношений между арендаторами и арендодателями в данном секторе, то, по словам директора департамента коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty Алексея Могилы, арендодатели все чаще идут навстречу своим клиентам и предоставляют возможность операторам платить минимальную фиксированную ставку плюс процент с оборота.

"Например, если раньше они платили, скажем, 500 долларов за квадратный метр в год, то теперь это 5% прибыли и фиксированная плата, не превышающая 150 долларов за квадратный метр в год. Обе стороны от этого выигрывают: ритейлер сокращает расходы на аренду, а владельцу центра ничего не остается делать, как уделять больше внимания продвижению своего объекта на рынке, тем самым, повышая его капитализацию", - отмечает Могила.

Ловушка для партнера

По мнению Калюжной, в настоящее время рынок коммерческой недвижимости стабилизировался, поэтому практика пересмотра условий договоров аренды, имевшая место в 2009 году, стала очень редкой во всех сегментах, однако и наниматели, и владельцы недвижимости пытаются извлечь максимальную выгоду из действующих соглашений.

В то же время, добавляет Постников, если это касается продления офисных договоров аренды, то собственники демонстрируют желание договориться и не рискуют запрашивать увеличение ставки. Скорее упор делается на удержание арендаторов.

"С другой стороны, мы часто видим попытки собственников предусмотреть гибкость, читай - пересмотр ставки через два-три года, что может быть откровенной ловушкой для арендатора. Сейчас задача у арендодателей удержать арендаторов, через два-три года на фоне дефицита площадей собственники будут значительно увеличивать ставки", - указывает Постников.

Что же касается стороны арендаторов, то в настоящий момент в офисном секторе ставки по-прежнему значительно ниже докризисного уровня. То, что они немного выросли, не значит, что момент для заключения договора аренды упущен, считает Постников.

"Ставки остаются привлекательными, и однозначная рекомендация для арендаторов - заключать сделки сейчас. Это также касается арендаторов, у которых договор заканчивается через 12 - 24 месяца. Если компания хочет оставаться в существующем здании, то лучше прийти к собственнику и продлить договор на новый срок уже сейчас, так как в 2012 году это будет заметно дороже", - добавляет он.

Акцент на качество

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

По словам экспертов, пожелания арендаторов на рынке коммерческой недвижимости в целом остаются прежние: качественные помещения и комфортные коммерческие условия. И, по мнению Постникова, качественные помещения - это очень серьезный тренд для девелоперов. "Рынок продолжает "взрослеть", и часть помещений, которые были построены в пору нескончаемого дефицита и без серьезных вложений в качество, эффективность и надежность, сдать в аренду сложно или будет даже просто невозможно. В добавление к этому растущий интерес к "зеленым" зданиям будет дальше менять и усложнять требования арендаторов", - считает он.

В свою очередь Жуликов отмечает, что арендаторы сегодня более расположены к долгим отношениям, так как понимают, что ставки снижаться не будут. Собственники на это смотрят настороженно, и фиксированную цену в договорах уже практически никто не хочет указывать. Однако среди экспертов вопрос об окончательном развороте рынка наверх остается дискуссионным. Так, Колокольников указывает, что если в разгар кризиса арендодатели вынуждены были "дробить" площади и сдавать помещения размером 100-200-300 квадратных метров, то сегодня в офисном сегменте снова востребованы площади разного размера. А вот Постников уверен, что говорить о том, что компании начали закладываться на рост, еще рано. "В большинстве случаев арендаторы предпочитают отложить решение о необходимости дополнительных площадей на будущее, а сейчас обеспечить текущую потребность", - указывает он.

Что же касается прогноза по офисной недвижимости, добавляет Калюжнова, то специалисты Colliers International не прогнозируют существенных изменений на рынке до конца года - ни по уровню вакансий, ни по арендным ставкам.

"В следующем году возможно увеличение ставок аренды в наиболее привлекательных бизнес-центрах - готовых зданиях с отделкой, расположенных в центральном деловом районе. Поэтому в этом сегменте офисного рынка можно прогнозировать повышение внимания к выбору арендаторов со стороны собственников зданий. В то время как в офисах класса В ставки аренды могут стабилизироваться в следующем году, если на рынок выйдут все заявленные к вводу до конца этого года бизнес-центры", - поясняет она.

На рынке складской недвижимости арендаторы стали готовы к долгосрочным договорам аренды, уверена Калюжнова.

"Не ожидается серьезных изменений до конца этого года, кроме снижения уровня вакансий. Со следующего года возможен рост арендных ставок, увеличение обеспечительного платежа и более внимательный выбор арендаторов собственниками складских помещений", - добавляет она.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

На рынке же торговых комплексов, продолжает Калюжнова, наниматели стремятся оптимизировать расходы и не занимать лишних помещений - при выборе торгового комплекса ритейлеры хотят понимать, в чем его уникальность, что отличает его от других торговых центров.

"На этом рынке не следует ожидать каких-то существенных изменений до конца года. Однако в будущем продолжающееся сокращение вакантных площадей в торговых центрах Москвы приведет к увеличению листов ожиданий и стремлению собственников зданий выбирать более надежных и интересных арендаторов", - заключает представительница Colliers International.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

Retail

«МАГНИТ» УСКОРЯЕТСЯ

«Магнит», управляющий самой крупной по числу магазинов розничной сетью в России, планирует в следующем году увеличить инвестпрограмму до рекордного для отрасли уровня — \$1,5 млрд

Магнит запланировал на 2011 г. самую агрессивную инвестпрограмму в своей истории. «В следующем году мы предполагаем capex не менее \$1,5 млрд», — заявил финансовый директор «Магнита» Хачатур Помбухчан на телефонной конференции с инвесторами. Ритейлер будет больше инвестировать в открытие гипермаркетов, увеличив их количество на 55-60 (сейчас у компании 35 гипермаркетов), объяснил он. Кроме того, ритейлер откроет не менее 800 магазинов в формате «у дома» и четыре дистрибуционных центра.

В этом году «Магнит» уже ставил рекорд по инвестициям, заложив на развитие до \$1,2-1,3 млрд. За год компания обещала открыть до 800 дискаунтеров и до 30 гипермаркетов. В начале октября в сети было 3693 магазина.

В конце 2009 г. «Магнит» привлек через SPO \$372,4 млн, что помогло ему в 2010 г. снизить долговую нагрузку почти до нуля. Несмотря на агрессивные инвестиции, долг компании в III квартале не превысил 1,14 EBITDA и до конца года не превысит 1,5 EBITDA, заверил Помбухчан.

«Сейчас у «Магнита» самая масштабная инвестпрограмма среди российских ритейлеров», — отмечает аналитик Deutsche Bank Наталия Смирнова. У основного конкурента «Магнита», X5 Retail Group, заявленные на этот год инвестиции в новые магазины (без учета расходов на сделки) — 18 млрд руб., или около \$600 млн, а планы на следующий год компания не объявляла, говорит она. «Если X5 будет развиваться путем слияний и поглощений, то ее затраты могут быть сопоставимы с расходами «Магнита», — считает Виктория Соколова из «Тройки диалог».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

«О'КЕЙ» ОЦЕНИВАЕТ СЕБЯ НЕ НИЖЕ X5

Ритейлер определился с параметрами IPO

Продуктовый ритейлер «О'кей» рассчитывает привлечь в ходе предстоящего IPO от 350 млн до 500 млн долл. Установив ценовой диапазон размещения в 9,9–12,9 долл. за одну глобальную 3D депозитарную расписку, текущую капитализацию компании организаторы размещения оценили от 2,51 млрд до 3,26 млрд долл. Компания оценила себя слишком высоко, применив мультипликаторы на уровне лидеров X5 и «Магнита», полагают аналитики. По их мнению, инвесторы заинтересуются бумагами компании, если они предложат дисконт в 10%.

Сегодня компания объявила ценовой диапазон размещения в 9,9–12,9 долл. за одну глобальную 3D депозитарную расписку (GDR). Предполагается, что объем базового предложения составит до 38,1 млн обыкновенных акций в форме GDR, в свободном обращении после размещения будет находиться 14,2%, говорится в сообщении компании. Глобальными координаторами размещения акций и совместными букраннерами выступают Goldman Sachs International и «ВТБ Капитал». О своем намерении провести IPO и получить листинг на Лондонской бирже компания объявила 5 октября 2010 года, road-show планировала начать 18 октября, а закрыть книгу заявок – 1 ноября. Исходя из установленного ценового диапазона размещения первоначальная стоимость компании составит приблизительно от 2,51 млрд до 3,26 млрд долл., капитализация компании после размещения – от 2,66 млрд до 3,46 млрд долл., сообщает «О'кей». Компания хочет привлечь 350–500 млн долл., говорит аналитик «Уралсиба» Тигран Оганесян. Компания оценила себя очень близко к текущим мультипликаторам X5 и «Магниту», подсчитала аналитик Ray, Man & Gor Securities Екатерина Андриянова. То, что компания оценивается почти как лидеры 3D рынка, вызовет у инвесторов вопросы, считает Тигран Оганесян: «Инвесторы вряд ли захотят платить за компанию, которая гораздо меньше X5 и не имеет опыта общения с инвесторами». Причем пока непонятно, какой будет ликвидность бумаг. Екатерина Андриянова полагает, что рынку захочется получить дисконт как минимум в 10%, инвесторам более привлекательна была бы цена 9 долл. за акцию. Учитывая, что закрытие книги заявок запланировано на 1 ноября, у компании уже нет времени на снижение диапазона. Поэтому следует ожидать, что размещение состоится по нижней границе, считает г-жа Андриянова.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

LEGO ОТКРОЕТ СОБСТВЕННЫЕ МАГАЗИНЫ В «ДЕТСКОМ МИРЕ»

Проект shop in shop реализуется совместными усилиями группы компаний «Детский мир» и компании Lego.

Первым его результатом стал магазин в «Детский мир», находящемся в торговом центре «Щука».

Площадь первой из пяти игровых секций Lego, которые в ближайшее время планируется открыть в магазинах сети «Детский мир», 130 кв. м. Четыре из них откроются в этом году, еще одна игровая зона, где будет представлен широкий ассортимент продукции Lego, запланирована на начало 2011 года.

Адрес магазина «Детский мир» в ТЦ «Щука» - ул. Щукинская, д. 42, 3 этаж.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

Regions

УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В КИЕВЕ СНИЗИЛСЯ ДО 14-15%

Уровень вакантных площадей на офисные помещения в Киеве снизился сначала года с 20% до 14-15%. Об этом сообщают аналитики компании Colliers International в Украине.

Как объясняет директор департамента офисной недвижимости по работе с арендаторами Colliers International в Украине Максим Ткаленко, к достаточно резкому уменьшению средней вакантности привели "увеличение спроса и недостаток нового предложения на рынке офисной недвижимости в столице".

Наибольшее падение уровня вакантных помещений эксперты зафиксировали в бизнес-центрах класса "А" ввиду ограниченного предложения таких объектов. По данным аналитиков, в прошлом году их доля в общей структуре рынка составляла 15-20%, в то время как доля бизнес-центров класса "В" - 60-70% общего объема. Таким образом, если в начале года уровень вакантных помещений в бизнес-центрах класса "А" достигал 18%, то сейчас он опустился до 7% - рекордного показателя с начала кризиса.

В бизнес-центрах классов "В" и "С" ситуация иная. Если по состоянию на 1 июля 2009 года уровень вакантности в них составлял 23%, то сейчас - 16%. "И этот показатель продолжает падать, хотя и не так стремительно, как в объектах класса "А", - отмечают в Colliers International.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МИНОБОРОНЫ ПРОДАЕТ ЗЕМЛЮ У ДЕРЕВНИ ВИСТИНО

За 100 гектаров земли военное ведомство хочет выручить более \$12 млн

Министерство обороны РФ выставило на аукцион 102 га земли в Кингисеппском районе у деревни Вистино. Начальная цена участка — 360 млн рублей. Участники рынка полагают, что площадь участка слишком велика: сегодня на рынке востребованы земли примерно раз в 10 меньшие. Также они полагают, что завышена и цена объекта — примерно в 1,5-2 раза.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

Заявки на участие в торгах принимаются до 15 ноября 2010 года. В число обременений при покупке участка входят две водоохранные зоны площадью 63,37 тыс. кв. м и 214,635 тыс. кв. м. Имущество не является объектом гражданской обороны и не относится к культурному наследию. Участок находится в 2 км от деревни Вистино.

Организатором торгов выступает Управление государственного заказа Министерства обороны Российской Федерации. Заявки на участие в аукционе будут приниматься с 22 октября по 15 ноября 2010 года в Москве, в здании управления. Там же состоится аукцион — он назначен на 23 ноября.

Участники рынка скептически оценивают перспективы торгов. Директор департамента консалтинга и оценки NAI Весаг Игорь Лучков говорит, что сейчас хорошо продаются лишь компактные участки до 10 га в удачных местах с хорошей транспортной доступностью. "Предложенный участок этим требованиям не отвечает, хотя плюсом может быть наличие водоема. В 2007-2008 годах такие участки рассматривались под масштабную коттеджную застройку или крупные рекреационные объекты. Сейчас на этом рынке перевес в сторону продавцов, поэтому под такие проекты земля практически не покупается. Соответственно, стоимость я бы оценил в 1,5 раза ниже. В целом оценивать участки такого объема всегда сложно, но я знаю, что есть крупные застройщики пригородных районов города (тот же Всеволожск), которые покупали подобные земли по \$5 за квадратный метр", — сообщил господин Лучков.

Инна Попова, руководитель отдела оценки АРИН, также считает, что цена участка достаточно высока. "Думаю, что участок может заинтересовать потенциальных инвесторов, но в случае, если цена будет снижена как минимум в два раза. Здесь можно построить коттеджный поселок эконом-класса", — рассуждает она.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, к плюсам участка относит его близость к приграничной зоне — это является залогом хорошего транспортного потока.

Продаваемый участок расположен неподалеку от береговой линии Финского залива. В этом районе за последние несколько лет было заявлено несколько портовых проектов. Так, Группа РТЛ в Вистино строит терминал "Новая гавань" мощностью 250 тыс. автомобилей в год,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

сейчас уже закончена реконструкция существующего причала с причальным фронтом длиной 150 метров. Первая стадия строительных работ предполагает подготовку площадки для накатной техники площадью 3,16 га. Эти работы уже завершены. "Новая гавань" включена в границы порта Усть-Луга.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОСВОБОДИТЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Крупнейший собственник и арендатор помещений Апраксина двора получит 11 га для строительства оптово-розничного торгового комплекса.

Сегодня правительство Петербурга планирует рассмотреть проект постановления о предоставлении ОАО «Агентство по реконструкции и развитию Апраксин двор» (АРР) 11 га на Московском шоссе (участок 1, северо-западнее дома № 13) под изыскательские работы для определения возможности строительства объектов оптовой и розничной торговли (документ есть у «Ведомостей»).

АРР — крупнейший владелец и арендатор помещений Апраксина двора, поэтому решено целевым назначением предоставить землю для строительства альтернативной торговой зоны именно этой компании, объясняет представитель пресс-службы КУГИ.

КУГИ сдает в аренду около 50 000 кв. м в Апраксином дворе, примерно столько же — в собственности у компаний. КЦ «Питер», которому принадлежит 50% АРР, и связанная с ним компания арендуют там несколько зданий общей площадью около 8000 кв. м, еще около 10 000 кв. м у них в собственности, сообщил директор по развитию «Питера» Иван Беркольец. На других владельцев агентства приходится не менее 14 000 кв. м арендуемых и 3000 кв. м собственных площадей, знает источник, близкий к компании. В 2009 г. 25% акций «Агентства» на торгах за 88 750 руб. купило ООО «Ведомственное рекламное агентство «Апраксин двор». Связаться с ним вчера не удалось.

В 2008 г. «Главстрой СПб» победил в конкурсе на право реконструкции Апраксина двора, предложив проект стоимостью 40 млрд руб. С тех пор администрация Петербурга пытается освободить территорию от арендаторов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

19 октября, № 134

По словам представителя КУГИ, АРР должно будет решить имущественно-правовые вопросы, связанные с освобождением помещений в Апраксином дворе. Освобождение арендуемых площадей состоится лишь после того, как будет построен новый комплекс, он будет предложен и другим арендаторам Апраксина двора, говорит Беркольцев. Вопрос о финансировании и параметрах проекта пока не решен, сказал он.

На 11 га можно построить от 20 000 до 50 000 кв. м торговых площадей, инвестиции — от \$15 млн до \$50 млн, оценивает управляющий партнер АРИН Игорь Горский. По его словам, Апраксин двор не приспособлен для современной торговли, там нет подъездов для грузового транспорта, парковки. Покупатели стали лояльнее к вопросам местоположения и логистики, большую важность имеют цена, качество обслуживания, наличие сопутствующих услуг, ради этого покупатель готов ехать и в Шушары, и в Купчино, считает эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)