



С | R | e

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Russia



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТТОЧЕННАЯ ТЕХНИКА, ПОСТАВЛЕННЫЙ УДАР

Точное распределение арендаторов по лучшим логистическим комплексам России. Безошибочное решение. Даже в условиях острого дефицита мы находим для наших клиентов лучшие варианты.

S.A. Ricci - лидер по объему реализованных складских площадей в Московском регионе по итогам I полугодия 2012 года: с участием консультантов компании арендовано и куплено 84,3 тыс. кв. м складских площадей.



Крупнейшая офисная сделка по аренде в 2012 г (аренда 17 тыс. кв. м в ДЦ «Мехизимон»). Крупнейшая офисная сделка на рынке на момент 2008 года, аренда 105,000 кв. м в Nordstar Tower. Компания года 2011 по версии РБК, по Центральному Федеральному Округу. Консультант лучшего бизнес-центра класса "B" 2009, Красная Роза. Консультант лучшего бизнес-центра класса "B" 2006, Авион. Лучший торговый центр в Сибири, торговый центр Вершина в г. Сургут. Эксперт №1 по лофтам, Консультант лучшего бизнес-центра класса "B" 2009, Даниловская мануфактура. Корпус Гастеллы. Консультант лучшего бизнес-центра класса "B" 2010, Даниловская мануфактура. Корпус Юнона. Консультант лучшего бизнес-центра класса "A" 2010, Mall Plaza. Консультант лучшего БЦ класса B 2011 «Линкор»



52 Офис «без потерь» Loss-free office



63 **ТОП-10** Крупнейшие торговые центры России
TOP-10 Biggest Shopping Centers in Russia



58 **АРЕНДА LEASE** Коснется ли Вас новый проект ВАС?
Riding roughshod by a new draft law of SAC?

44 **САМАЯ СВЕЖАЯ АРЕНДА И ПРОДАЖА**
LATEST LEASE AND SALE OFFERS

30 **АКТУАЛЬНО HOT TOPIC** Москва определилась с выплатами инвесторам
Moscow clarifies payments for investors

82 **РЕЦЕНЗИЯ REVIEW** Эльхан Керимли
Elhan Kerimli



СКОРО открытие



МФК Красный Кит г. Мытищи

Общая площадь 170 000 м²
Арендуемая площадь 80 000 м²
Открытие – I квартал 2013 г.



Продолжение успешного торгового центра
Продуктовый гипермаркет / Гипермаркет бытовой техники / Кинотеатр / Фуд-корт и рестораны / Наземная парковка 2 000 м/м Каток / Детский развлекательный центр

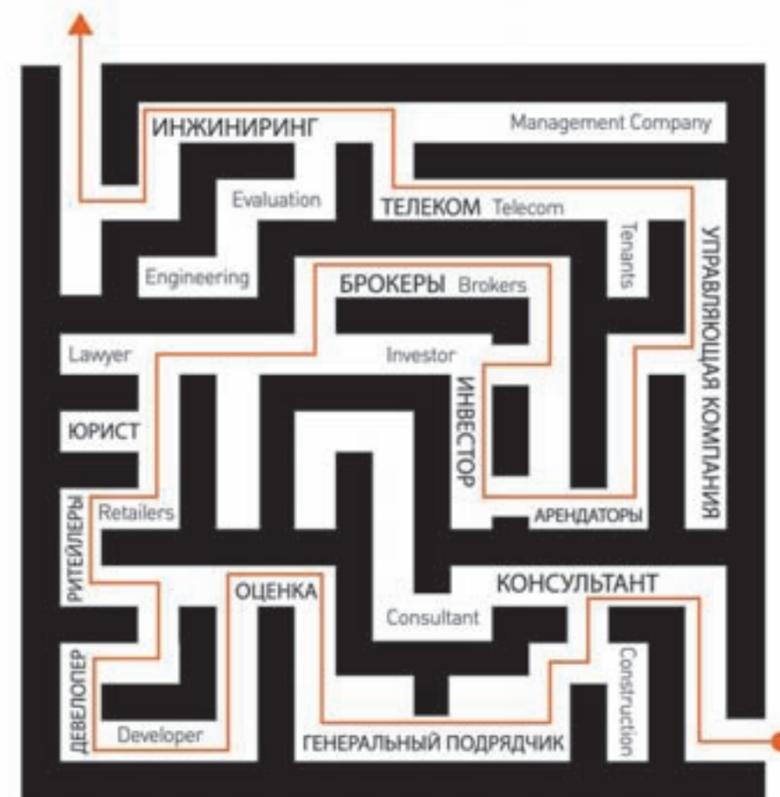
Build-to-Rent
G R O U P

РЕКЛАМА

Эксклюзивный консультант по маркетингу и сдаче в аренду
(495) 258 5151
www.colliers.ru



RUSSIAN BREAKFAST



- Самое знаковое мероприятие российского рынка коммерческой недвижимости в Каннах,
- Ежегодно в рамках выставок MIPIM и MAPIC,
- Место встречи и общения более чем 250 лидеров российских и зарубежных компаний,
- Участники: девелоперские и инвестиционные структуры, собственники земли и объектов недвижимости, управляющие и консалтинговые компании, ритейлеры,
- Наиболее полная информация о возможностях инвестирования в российский рынок недвижимости,
- 3-х часовая программа,
- Открытая дискуссия и неформальное общение.

РЕГИСТРАЦИЯ / REGISTRATION: +7 495 926 73 40 WWW.IMEVENTS.RU

Организатор
Organizer



При поддержке
In association with



ТРЦ "Комсомолец"

Открытие II квартал 2013 г.

Общая площадь (GBA) 35 300 м²

Торговая площадь (GLA) 20 000 м²

570 машиномест

5 этажей

г. Красногорск,
ул. Ленина, д. 2



ТЦ в Солнечногорске

Открытие III квартал 2013 г.

Общая площадь (GBA) 6100 м²

Торговая площадь (GLA) 4500 м²

г. Солнечногорск

Привокзальная площадь



Build-to-Rent
GROUP

+7 (495) 926 03 98
arenda@redkit.ru



8 НОВОСТИ NEWS

игроки рынка коммерческой недвижимости продолжают обсуждать продажу одного из самых знаковых активов столичного гостиничного сегмента – гостиницы «Метрополь», которую принято относить к категории «трофейных отелей».

**26 ЦИФРЫ И ФАКТЫ
FACTS AND FIGURES**



**28 АКТУАЛЬНО
HOT TOPIC**

28 *ВТО во благо*
WTO to Benefit

30 *Москва определилась с выплатами инвесторам*
Moscow Clarifies Payments for Investors

32 *Куда заведет «дорожная карта»?*
Where Will the "Road Map" Lead?

**38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
CALENDAR OF EVENTS**



**40 СОБЫТИЯ
EVENTS**

40 *В сердце здания*
At Building's Heart

42 *Ждать нельзя строить!*
To Build or Not to Build?



52 ДЕВЕЛОПМЕНТ DEVELOPMENT

Сказка о потерянной площади
Tale of Lost Spaces

Во времена демократического централизма, когда вся строительная сфера жестко регулировалась СНиПами, ГОСТами и прочими регламентами, и те, кто строил здания, и те, кто потом их занимал, заранее знали, «где, куда, чего и сколько». Типовые помещения были распланированы раз и навсегда, организации сидели в них годами, меняли дислокацию только по особому решению наверху, а для вновь заезжающих организаций делался только косметический ремонт.



58 АРЕНДА LEASE

Коснется ли Вас новый проект ВАС?
Riding Roughshod by a New Draft Law of SAC?

63 TOP 10

74 ПРАКТИКА PRACTICE

78 ОБЪЕКТЫ LISTINGS

82 РЕЦЕНЗИЯ REVIEW



Татьяна Ломакина,
главный редактор
Tatyana Lomakina,
Editor-in-chief
t.lomakina@
impressmedia.ru

К этому номеру подоспело сразу несколько новостей, бесспорно, важных для нашей отрасли. Во-первых, в самом конце лета Россия официально вступила во ВТО. Эксперты констатируют грядущее увеличение конкуренции в строительно-девелоперском секторе, которое отразится на стоимости материалов и подрядных работ. Что ж, поживем – увидим. Следуя этой логике, в России уже в ближайшее время должны появиться и дешевые кредиты. Но это едва ли возможно, учитывая ситуацию, которая сегодня складывается на зарубежных рынках капитала. Вторая важная новость: власти Москвы, наконец, утвердили порядок возмещения затрат, понесенных инвесторами в случае расторжения контракта. Чиновники решили, что разбирательства в суде слишком накладны для города, в то время как компенсации за расторжение – вовсе нет. Инвесторы делают из этого свои выводы и строят «далеко идущие» планы...

Еще одна новость, «трогающая сердце и душу», – в сентябре Высший Арбитражный Суд РФ рассмотрит проект постановления, согласно которому вводится запрет на произвольное изменение собственниками арендной платы. В случае его принятия рост ставок будет возможен лишь «пропорционально изменениям на рынке». Что думает обо всем этом профессиональное сообщество? Как это повлияет на рынок? Читайте CRE и будьте в курсе!

Several news, quite important for our sector, came on time for this issue. The first is Russia's official accession to the WTO late this summer. Experts state the upcoming stiffening of competition in the construction-development sector that will put pressure on the cost of materials and contractor works. Following the WTO logic, cheap money will soon be available in Russia. But this is rather unlikely, given the current situation in overseas capital markets. The second important news: the Moscow authorities have at last endorsed a procedure for reimbursing investors for their losses incurred in case of investment contract rescindment. Officials decided that litigation at courts is too heavy on the city's pockets. Investors draw their conclusions and make far-reaching plans. Another "heart-rending" news is that in September the Higher Commercial Court of Russia will consider a draft resolution proposing a ban on arbitrary alteration of rent by landlords. How will this influence the market? Read professional assessments in this issue and be in the know!

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

№ 18 (193), 16–30.09.12

Над номером работали:

Главный редактор: Татьяна Ломакина
Выпускающий редактор: Анна Камынина
Редакционный отдел: Игорь Поспехин,
Людмила Байбулатова
Ведущий дизайнер: Юлия Кузнецова
Отдел производства: Алексей Кошелев

Адрес электронной почты для пресс-релизов:
news@cre.ru

ООО «ИМПРЕСС МЕДИА, МАРКЕТИНГ»

Генеральный менеджер и издатель: Дэвид Тзор
Коммерческий директор: Татьяна Иерусалимова
Отдел продаж: Наталья Надуваева, Татьяна Харитоновна
Заместитель генерального директора: Людмила Михайлова
Редактор специальных проектов: Ольга Балмашева
Руководитель отдела подписки: Екатерина Беляева
Руководитель отдела распространения: Наталья Лебедева
Руководитель онлайн-проектов: Максим Сычев
Корреспондент CRE.ru: Мария Акбулякова
Отдел онлайн-проектов: Николай Заводя
Руководитель отдела организации премии
CRE Awards: Залина Хамизова
Руководитель направления IM Events:
Александра Смержевская
Руководитель отдела производства: Елена Гусева
Руководитель отдела телесейлз: Евгения Родионова
Дизайнеры: Никита Беляев
По вопросам рекламы обращаться по телефону:
+7 (495) 926 7340
либо на почту: sales@impressmedia.ru,
telesales@impressmedia.ru
Фото на обложке: БЦ Lighthouse. Москва,
ул. Валовая, 26. Фотограф: Ефим Гросман

ИНФОРМАЦИЯ О РАСПРОСТРАНЕНИИ

Журнал Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость можно найти в более чем 150 бизнес-центрах класса А и В Москвы и других городов России, в более чем 90 агентствах недвижимости, а также в девелоперских и управляющих компаниях, банках и финансовых компаниях, инвестиционных и консалтинговых компаниях, компаниях, оказывающих инженеринговые услуги, элитных домах, в логистических компаниях, отелях и автосалонах. Оформить подписку на журнал Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость вы можете через подписные агентства: «Интер-Почта-2003», «Урал-Пресс XXI»; Агентства «Артос-Гал», «АП Деловая пресса», «Оризон», «Информнаука», в Санкт-Петербурге – по каталогу «Прессинформ» (подписной индекс 82130), а также в редакции по телефону горячей линии подписки (495) 926 4575.

Адрес редакции и издателя:
115191, Россия, Москва, 4-й Рошинский пр-д, 20, стр. 3
Телефон редакции издателя: +7 (495) 926 7340
Факс: +7 (495) 926 7215
E-mail: info@cre.ru

COMMERCIAL REAL ESTATE № 18 (193), SEPTEMBER 16, 2012

Working on this issue:

Editor-in-chief: Tatyana Lomakina
Managing Editor: Anna Kamynina
Editorial Team: Igor Pospekhin,
Lyudmila Baybulatova
Leading Designer: Yulia Kuznetsova
Design and Production: Alexei Koshelev
Forward press releases
to news@cre.ru

IMPRESS MEDIA, MARKETING

General Manager and Publisher: David Tzor
Commercial Director: Tatiana Ierusalimova
Sales Department: Natalya Naduvaeva, Tatyana Haritonova
Deputy General director: Lyudmila Mikhailova
Special Projects Editor: Olga Balmasheva
Head of subscription department: Ekaterina Belyaeva
Head of Distribution Department: Natalia Lebedeva
Head of on-line projects: Maxim Sychov
Correspondent of CRE.ru: Maria Akbulayakova
CRE-online department: Nikolay Zavodja
Head of Commercial Real Estate Awards Department:
Zalina Khamizova
Head of IM Events Departments: Alexandra Smorzhevskaya
Head of production department: Elena Guseva
Head of Telemarketing department: Evgeniya Rodionova
Designers: Nikita Beliaev

For advertising contact us at Tel.:

+7 (495) 926 7340;
либо на почту: sales@impressmedia.ru,
telesales@impressmedia.ru

Cover photo: Lighthouse BC, Moscow, 26 Valovaya St.
Photographer: Efim Grosman

DISTRIBUTION INFORMATION

Commercial Real Estate is available in 150 business centers in Moscow and other cities of Russia, in more than 90 real estate agencies, as well as in the offices of development and management companies, banks and finance companies, investment and consulting companies, engineering companies, elite housing estates, logistics companies, hotels and motor shows.

Subscriptions to Commercial Real Estate can be made through the subscription agencies: Inter-Pochta-2003, Ural-Press XXI; the agencies Artos-Gal, AP delovaya pressa, Informnauka, in St. Petersburg through the Pressinform catalog (subscription index 82130) and also by phone on the editorial office's subscription hotline: (495) 926 4575.

Editorial and Publisher address:

20, bldg. 9, 4th Roshchinsky Proezd Moscow, Russia, 115191
Editorial and Publisher Telephone: +7 (495) 926 7340
Fax: +7 (495) 926 7215
E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость – журнал, учрежден и издается ООО «Импресс Медиа, Маркетинг». Отпечатано ООО «Република» в ЗАО «Алмаз-Пресс». Выход в свет – 17.09.2012. Тираж – 20 000 экз. Цена свободная. Авторское право – Commercial Real Estate / Коммерческая Недвижимость. Все права защищены. Торговая марка Commercial Real Estate принадлежит ООО «Импресс Медиа, Маркетинг». Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной ссылкой на CRE и автора публикации. Воспроизведение в сети Интернет должно сопровождаться, кроме того, активной гиперссылкой на сайт издания www.cre.ru Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-32543. Рекламные материалы публикуются со знаком Р.

Commercial Real Estate is founded & published by Impress Media, Marketing. Printed by Republica at Almaz-Press. Release Date – September 17, 2012. Print run: 20,000 copies. Price – not fixed. Commercial Real Estate – All Rights Reserved. Commercial Real Estate is a trademark owned by Impress Media, Marketing. Reprint of the materials is allowed with the obligatory reference to CRE and the author of the publication. Reproduction in the Internet should be followed by an active hyperlink to the website: www.cre.ru Registered with the Ministry of Press, Broadcasting and Mass Media. Certificate ПИ № ФС77-32543. Ad-materials are published with single P.

Горячая линия для подписчиков

Hotline for subscribers: +7 (495) 926 4575
subscription@impressmedia.ru



«В CRE # 191 в рубрике «Интервью» на стр. 35 были допущены опечатки. Правильный вариант текста приводится ниже:

«По результатам прошлого года, на электронной площадке мы совершили сделок на 10 млрд рублей, а за первое полугодие 2012 года продали порядка 6.8 тыс. активов на 5 млрд. рублей. Как правило, это вторичные объекты коммерческой недвижимости: магазины, офисы, складские помещения с небольшой площадью от 100 до 500 кв. м»

On page 35 of the Interview Column in CRE #191 a number of misprints occurred. See the correct version of the text below:

"Last year we closed several deals worth 10 bln. rubles at the e-auction site and in H1 of 2012 we sold about 6,800 assets worth 5 bln. rubles. These are generally secondary commercial properties: small shops, offices, and warehouse premises, with areas ranging from 100 to 500 sq.m.

PACKAGING PROFESSIONAL
THIS BOX MEETS ALL
CONSTRUCTION REQUIREMENTS
OF GNS 2354 CLASS 3
OF DOUBLE WALL, CLASS 3
BURSTING
TEST
MIN. COMING
100
275
90



Multinational
Logistics
Partnership



МОСКВА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



КИЕВ



632 000 м²
складов класса А



«МЛП-Уткина
Завод» –
Победитель
CRE Awards
Saint-Petersburg
2008 в номинации
«Лучший
складской
комплекс»



«МЛП-Подольск» –
Победитель
Премии CRE
Awards Moscow
2008
в номинации
«Лучший
складской
комплекс»



«МЛП-Чайка» –
Победитель
Премии CP Awards
Ukraine 2008
в номинации
«Индустриальный
проект года»

...вместе
мы всегда
найдем
решения...

+7 (495) 967 6706
www.mlpglobal.com



ПРОДАЖА

«Метрополь» – трофей с дисконтом



Игроки рынка коммерческой недвижимости продолжают обсуждать продажу одного из самых знаковых активов столичного гостиничного сегмента – гостиницы «Метрополь», которую принято относить к категории «трофейных отелей». Напомним, что аукцион по продаже гостиницы состоялся 30 августа 2012 года. Стартовая цена – 8,7 млрд рублей. В аукционе принимало участие всего три компании: ООО «Старбилдинг Инвестментс», ООО «Танковый» и СП «Метрополь». Победителем ожидаемо стало СП «Метрополь», действующее в интересах владельца сети гостиниц «АЗИМУТ» Александра Клячина.

Остальные участники проявили столь вялый интерес к торгам, что навели специалистов рынка на определенные размышления. Следствием этой «вялости» стало то, что ушел актив по цене 8,874 млрд рублей, превысив первоначальную всего на 174 млн, т. е. на один аукционный шаг.

Первый вопрос, который задают себе и друг другу профессионалы сегмента: что такое эти 8,874 млрд рублей, много это или мало для такого уникального актива, как «Метрополь». Станислав Ивашкевич, заместитель директора по развитию, индустрии гостеприимства, отдела стратегического консалтинга и оценки компании

CBRE, считает, что отель стоит в 1,5 раза дороже, однако, выставив гостиницу по реальной цене, город мог бы не дожидаться инвесторов. У Дэвида Дженкинса, руководителя отдела гостиничной недвижимости компании Cushman & Wakefield, несколько иной взгляд на ситуацию: «Гостиница была продана примерно за \$276 млн, что при номерном фонде 362 номеров означает, что стоимость за номер – порядка \$762 тыс. Учитывая, что в настоящее время гостиница демонстрирует не очень хорошие операционные результаты, а также то, что в дальнейшем объекту потребуется серьезная реконструкция, цену продажи можно считать высокой. Однако мы считаем, что при грамотной инвестиционной стратегии и правильном управлении в дальнейшем стоимость объекта может вырасти. Подобные сделки совершают те покупатели, которые заинтересованы в покупке трофейного объекта, поэтому в качестве инвестиции на средне- или долгосрочную перспективу эту гостиницу можно считать проданной по разумной цене». Разумной называет финальную цену и Марина Усенко, исполнительный вице-президент и руководитель компании Jones Lang LaSalle Hotels по России и СНГ, считающая, что «цена вполне сопоставима с ценой аналогичных трофейных объектов на Западе, особенно если учесть, что средств в гостиницу придется вложить много. С учетом

АУКЦИОН

СБЕРБАНК СКУПАЕТ ОФИСЫ

Сбербанк намерен приобрести в собственность 78 офисов, которые сейчас арендует. Общая площадь объектов – 13,4 тыс. кв. м. Недвижимость будет выставлена на торги единым лотом стоимостью 2,1 млрд руб. Продавать имущество будет «дочка» Сбербанка – Российский аукционный дом (РАД).

На аукцион выставлены помещения в среднем по 100–200 кв. м в восьми округах столицы. По подсчетам Ивана Федякова, генерального директора INFOLine, средняя стоимость 1 кв. м на торгах составит 156 тыс. рублей. Эксперты сходятся во мнении, что цифра эта вполне рыночная.

Сейчас, по оценкам Ильи Шуравина, директора департамента торговой недвижимости, партнера S. A. Ricci, ставки аренды офисов банка варьируются на уровне \$1–3 тыс./кв. м в год. Дмитрий Голев, руководитель департамента развития компании Welhome, дает более скромные цифры – \$400–600/кв. м. «Банку выгоднее иметь помещения в собственности с точки зрения оперативного управления – будет отсутствовать необходимость продлевать договор по каждому помещению», – отмечает г-н Голев.

По мнению г-на Федякова, Сбербанк пытается сыграть на опережение. «Сбербанк понимает, что договоры, которые были заключены в начале 2000-х годов, вскоре будут перезаключаться на рыночных условиях, гораздо менее выгодных для банка. И если сейчас не выкупить объекты в собственность, то через два–три года придется или увеличивать

арендные отчисления, или покупать те же объекты по более высоким ставкам», – отмечает эксперт.

Однако вполне возможно, что у Сбербанка на торгах появятся серьезные конкуренты. Эксперты сходятся во мнении, что помещения были бы интересны любому крупному финансовому учреждению, компании-ритейлеру или частному инвестору, намеренному сдавать объекты в аренду под стрит-ритейл. До 6 сентября все компании-участники должны внести залог в размере 210 млн рублей.

Отметим, что это уже не первая покупка офисов Сбербанком. Последнее приобретение состоялось четыре года назад. Однако из-за продаж помещений небольшими лотами на торгах часто выигрывали физические лица, предлагавшие большую цену. Именно поэтому на новом аукционе решено объединить помещения и выставить их единым лотом. **CR|E**

того, что ее еще предстоит вывести на уровень luxury в современном общемировом понимании этого слова, цена является справедливой».

Второй вопрос, интересующий профессионалов: чем обусловлено столь малое число участников торгов? То, что, как и в случае с продажей с аукциона «Националя», создать ажиотаж на торгах не удалось, несмотря на определенную шумиху вокруг актива, Марина Усенко называет фактом любопытным: «Во многом причиной небольшого числа участников аукциона могло стать то, что процедуры, касающиеся государственного имущества страны, весьма неудобоваримы для инвесторов, заинтересованных в трофейных активах. Претенденты такого уровня привыкли к другой системе ознакомления с документами, иному освещению актива. И, возможно, сама процедура аукциона для них недостаточно удобна и приемлема». Дэвид Дженкинс тоже проводит параллели с продажей гостиницы «Националь», где в результате в аукционе участвовал лишь один покупатель: «Не назначив брокера для проведения полноценного аукциона международного уровня, Правительство Москвы фактически максимально сузило число потенциальных покупателей. Такая мера никак не могла сделать объект доступным для большого числа потенциальных участников».

При этом Дэвид Дженкинс считает, что подобные объекты с центральным расположением предлагают прекрасные возможности для редевелопмента и оптимизации инвестици-

онного портфеля, поэтому всегда интересны для инвесторов. «При покупке гостиниц такого уровня зачастую преобладает эмоциональная составляющая, нежели только коммерческая привлекательность объекта. Соответственно, обременения по сохранению исторической составляющей не являются серьезной проблемой. Аналогичная ситуация складывалась с гостиницей «Националь» и – несколько лет назад – с покупкой компанией Orient Express гостиницы «Гранд Отель Европа» в Санкт-Петербурге (за этим последовала реализация масштабной программы реконструкции, которая проводилась при участии Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры)».

По информации, известной на данный момент, г-н Клячин, которому принадлежит компания, которая раньше управляла, а теперь и управляет, и полностью владеет «Метрополем», намерен создать в Москве несколько дорогих бутик-отелей (в частности, среди запланированных проектов отели на Кузнецком мосту и ул. Россолимо около БЦ «Красная Роза»). Понятно, что «Метрополь», который является историко-архитектурным памятником модерна и объектом культурного наследия, прекрасно впишется в эту компанию. По крайней мере г-жа Усенко уверена, что отель ждут серьезные изменения: «Метрополь» нуждается в комплексном ремонте – сейчас он не соответствует сегменту luxury, в котором он позиционируется. Это не Ritz Carlton

и не Hyatt. Помимо этого, возможно, новый собственник решит оптимизировать бизнес, отдав часть площадей под residential units (апартаменты). Вероятно, в скором будущем «Метрополь» обретет новое лицо: Александр Клячин всегда слыл рачительным хозяином и известен обстоятельным подходом к работе». На рачительность нового владельца рассчитывает и Дэвид Дженкинс: «На протяжении многих лет гостиница не раскрывала свой потенциал полностью, ей не хватало грамотного управления, и требовались значительные инвестиции, чтобы вернуть ей былую славу. С учетом появления на рынке (или их потенциального выхода на московский рынок) таких гостиничных брендов, как Ritz Carlton, Four Seasons, Mandarin Oriental и Fairmont, гостиница продолжала бы терять свои позиции без должных действий со стороны собственника. Учитывая расположение «Метрополя», он определенно должен стать гостиницей класса «люкс», и новый собственник должен будет определить стратегию ее развития, благодаря которой гостиница выйдет на лидирующие позиции».

Правда, стоит напомнить, что за новым собственником остались все охранные обязательства, а также забота о находящемся в собственности города движимом имуществе отеля: антикварной мебели, картинах и т. д. Так что «развернуться» и переделать отель полностью собственнику не удастся. c | R | e

Комментируйте в [IN.CRE](#) 

Генеральный подрядчик

КМТЕ 20 ЛЕТ

Проверено временем

Fit-out, Shell & Core • Проектирование • Инженерия • Согласование

www.kmt.ru tender@kmt.ru info@kmt.ru +7(495) 662 5575



Quiznos идет в Россию

Американская сеть быстрого питания Quiznos рассчитывает к 2014 году открыть в России до 20 точек. В развитие будет вложено \$4 млн. Первое заведение компания обещает запустить в Петербурге уже до конца 2012 года. **С|R|E**

Еще 20 памятников в аренду

Москва выставит на торги за право льготной аренды около 20 памятников культуры до конца 2012 года.

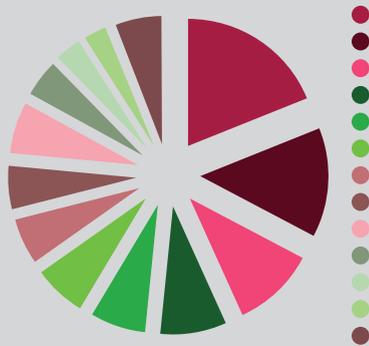
Напомним: в начале года Правительство Москвы одобрило положение, согласно которому памятники культурного наследия будут сдаваться в аренду инвесторам за символическую плату в 1 рубль/кв. м на 49 лет при условии их качественной реставрации в пятилетний срок.

На сегодняшний день уже заключено пять договоров, в сентябре выставят еще шесть памятников. **С|R|E**

Выкуплен 51% «Рив Гош»

Дмитрий Костыгин и Август Мейер, экс-совладельцы сети «Лента», выкупили у Олега Бойко 51% сети «Рив Гош». По данным из открытых источников, 24% ритейлера остались у инвестхолдинга Finstar г-на Бойко, еще 25% — у основателей сети Павла и Ларисы Карабань. **С|R|E**

ЧТО ЭТО?



? Схема затрат инвестора при реализации объекта недвижимости в России. Декларируемые расходы — справа, недеклаируемые — слева.

? Схема компенсации затрат инвесторов при разрыве инвестконтактов. Чиновники не учтут все, что слева, потому что лишь «разумные» расходы будут возмещены» (С. Собянин).

? Растановка сил на рынке банковского финансирования коммерческой недвижимости (Сбербанк, ВТБ, сотоварищи).

? Структура торговых площадей по районам.

АКЦИИ

HINES МОЖЕТ КУПИТЬ OUTLET VILLAGE BD

Hines может стать единственным владельцем недавно открывшегося Outlet Village Belaya Dacha, выкупив 49% акций в уставном капитале ООО «Белая Дача Парк» у своего партнера ГК «Белая Дача».

По данным из открытых источников, на прошлой неделе ФАС удовлетворила ходатайство Kotelniki Village Holding Company Limited (100% акций принадлежит Hines International Fund Management) о покупке 49% ООО «Белая Дача Парк». Сейчас этот пакет принадлежит компании «Белая Дача» бывшего министра сельского хозяйства Виктора Семенова.

«Для покупателя сделка очевидно выгодна, если он верит в дальнейшие перспективы проекта. Причинами подобного диалога между партнерами могли стать разные горизонты планирования и (или) более высокая доходность альтернативных инвестиций продавца, коими мог послужить агропромышленный бизнес («Белой Дачи»)», — говорит Андрей Малков, замглавы отдела рынков капиталов компании AREIM.

От комментариев по поводу возможной покупки аутлета в Hines отказались. Сумма сделки также неизвестна. По оценкам г-на Малкова, 49% акций компании могут стоить около \$40 млн. **С|R|E**

КОНФЛИКТ

«ЛЕГИОН VI» БУДУТ ОТСТАИВАТЬ ЧЕРЕЗ СУД

«Легион Девелопмент» решил судиться с московскими чиновниками за право строительства МФК «Легион VI» площадью 85 тыс. кв. м на ул. Кульнева. 13 августа Арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск ЗАО «УПДК Маркет» (занималась реализацией проекта МФК) к Москомархитектуре.

Изначально «УПДК Маркет» планировал построить на землях, принадлежащих ГСК «Олимпийский», 13 тыс. кв. м недвижимости. В начале 2000-х годов право реализации проекта перешло к «Легион Девелопмент» (по данным СМИ, владеет компанией «УПДК Маркет»). Площади проекта были увеличены, «УПДК Маркет» взяла в аренду на 49 лет соседний участок земли в 0,6 га. В 2004 году Правительство Москвы согласовало застройку территории объемом 84,6 тыс. кв. м, однако из-за судебных тяжб с владельцами ГСК «Олимпийский», недовольны-

ми новым проектом, его реализация затянулась.

В результате весной этого года власти Москвы окончательно отменили стройку.

Ситуация с «Легионом VI» не уникальна, говорит Дмитрий Максимович, менеджер юридического департамента «Эрнст энд Янг». Одним из основных критериев для расторжения инвестдоговоров и договоров аренды служит несоблюдение сроков исполнения инвестдоговоров. Так, скорее всего, было и в этот раз. «При этом вероятно, что степень виновности застройщика в срыве сроков не играла решающей роли при принятии данного решения», — подчеркивает г-н Максимович.

У инвестора вряд ли есть шансы на успех с иском. «Нам неизвестны случаи, когда инвестору удавалось в судебном порядке оспорить решение о расторжении инвестдоговора и вернуть себе право на застройку соответствующей территории», — отмечает Дмитрий Максимович. Возможно, что после введения нового внесудебного порядка выдачи компенсаций инвесторам (см. подробнее в рубрике «Актуально» на с. 28) «Легион Девелопмент» согласится получить «положенное» и прекратит судебный процесс, добавляет юрист. **С|R|E**

ИЗДАНИЕ

«МОДНАЯ ТЕМА»

Вышел в свет Гид «Коммерческая недвижимость России» 2012, ежегодное издание «Импресс Медиа», посвященное развитию региональных рынков. Работа над текущим номером позволила сделать два вывода. Первый лежит на поверхности: в регионах наиболее активно развивается торговая составляющая. Мало того, эксперты отмечают, что местные проекты зачастую более интересные, чем федеральные. Второй вывод: говорить про регионы модно, но идти туда осмеливаются далеко не все. Даже аналитические данные по местным рынкам разнятся: у каждой компании, федеральной или региональной, свои цифры. Читайте в этом номере исследования региональных и федеральных компа-



ний о рынках Омска, Вологды и Тюмени, обзор планов по подготовке российских городов к встрече ЧМ по футболу 2018 года, а также материал о готовности ритейлеров идти в регионы. **С|R|E**

THE RADIUS TREATMENT

Experience a valuable growth opportunity.

South Gate Industrial Park is just 20 minutes south of Moscow and 30 minutes from Domodedovo international airport—a prime location serving Russia's most vital economic regions. With 120,000 m² of warehousing and manufacturing on a 100+ hectare land bank—zoned and fully permitted for 550,000 m² of total Class A construction—be assured that South Gate will grow as you do.

Experience guaranteed project delivery and budgeting.

Radius Group's Customer Solutions and Legal & Finance teams work with our customers to establish project scope and requirements for new construction and market-lease projects; we offer flexible financing options to lease or own. And our in-house engineering and construction team has a proven track of on-time project completion. We'll back up this promise with financial and time-of-delivery guarantees.

Experience trust.

Since 2006, Radius Group has delivered over 300,000 m² of Class A industrial real estate solutions in Russia and Eastern Europe for multinational and leading Russian companies including John Deere and Volvo Trucks. In Spring of 2013, we will begin adding over 200,000 m² of new construction. At Radius, we build success—one customer at a time.

Relax, take your shoes off, and stay awhile—Experience the Radius Treatment.

Radius
GROUP

MILLENNIUM HOUSE
12 UL. TRUBNAYA 7TH FLOOR
MOSCOW 107045
RUSSIA
T +7 495 662 5550
F +7 495 662 5551

WWW.RADIUSRUSSIA.COM

Экспансия Debenhams

ООО «Дебрусс», российский франчайзи сети британских универмагов Debenhams, планирует масштабную экспансию. Вслед за магазином в ТЦ «Мега Белая Дача» ритейлер хочет открыть два универмага в 2014 году. Магазины площадью 8 тыс. кв. м могут появиться в строящихся ТЦ Vegas Crocus City и «Авиапарк» на Ходынском поле. В течение пяти лет планируется открыть в Москве пять — семь универмагов. **С|R|E**

Сибирские травы в Москве

Косметическая компания Natura Siberica открывает флагманский магазин в Москве. Первый в столице фирменный магазин российского косметического бренда появится в ноябре на ул. Тверская, 27. Площадь бутика составит около 190 кв. м. Брокер сделки — компания «Магазин Магазинов». Сейчас фирменный магазин открыт только в Санкт-Петербурге. **С|R|E**

Пермский суперрегионал

Региональный инвестор ЗАО «Север» начинает реализацию проекта суперрегионального ТРК на 120 тыс. кв. м в Перми (торговая галерея площадью 43,5 тыс. кв. м). Развлекательная часть ТРК — многозальный кинотеатр (2 тыс. кв. м), развлекательный центр (5 тыс. кв. м), крытый каток (1 тыс. кв. м) и фудкорт (1,5 тыс. кв. м). Предусмотрена также открытая парковка на 5 тыс. м/м. Окончание строительства запланировано на 2015 год. **С|R|E**

В Ростове появится Mercure 4*

Строительная компания «Славяне» завершает строительство четырехзвездочного отеля в центре Ростова-на-Дону: открытие гостиницы под брендом Mercure компании Ассог запланировано на декабрь 2012 года. Отель на 89 номеров — отреставрированный памятник архитектуры стиля модерн — Доходный дом Ахчиевых, построенный в 1910 году. Общий объем инвестиций в проект составил 420 млн рублей. **С|R|E**

«Невская Ратуша» в 2013 году

Деловой комплекс «Невская Ратуша» в Петербурге будет завершен на два года позже обозначенного срока. Первая очередь, в состав которой должно войти здание для администрации Петербурга площадью 115 тыс. кв. м и два БЦ на 70 тыс. кв. м, закончат в начале 2013 года. Весь проект (вторая очередь — 106 тыс. кв. м, третья — 76 тыс. кв. м) «ВТБ-Девелопмент» намерен завершить в конце 2016 года. Согласно первоначальному контракту строительство должно было закончиться в 2014 году. **С|R|E**

ПОКУПКА

«ИНТЕКО» ПРИКУПИЛА НЕДВИЖИМОСТЬ

Компания «Интеко» Михаила Шишханова приобрела ООО «ВеликанИнвест», которому принадлежит МФК на ул. Николаямской. При этом компания изменила параметры застройки: доля апартментов будет увеличена, а площади города, которые принадлежат ему по инвестконтракту, выкуплены.

В проекте ул. Николаямская, д. 11, стр. 5, 6 на 0,4 га располагается офисный центр с апартментами и подземной парковкой, который сейчас пустует. «Интеко» собирается репрофилировать объект в комплекс апартментов Vernikov: в 10-этажном здании общей площадью 14,4 тыс. кв. м расположатся 52 апартмента (их площадь составит 8,5 тыс. кв. м). Цена на жилье начинается от 260 тыс. рублей/кв. м.

«Место, где расположен комплекс, относительно спокойное и, с точки зрения рынка офисной недвижимости, не очень востребованное. Однако жилье в этой зоне всегда пользовалось спросом», — говорит Татьяна Тикова, директор департамента оценки и консалтинга Colliers International. С ней согласна Зоя Захарова, гендиректор компании London Real Invest: апартменты — самый высокодоходный вид недвижимости после жилья. «А в локации, где жилой проект строить нельзя, этот вариант является самым привлекательным», — отмечает г-жа Захарова.

По оценкам Дениса Колокольникова, председателя совета директоров ГК RRG, стоимость 1 кв. м реализуемой площади в готовом комплексе может составить \$10–12 тыс.

Известно, что город уже дал согласие на выкуп своей доли — 30% площадей и 20% м/м. По оценке г-жи Тиковой, стоимость доли города могла составить около \$30 млн. Сделку по покупке компании «ВеликанИнвест» эксперт оценивает на уровне \$80 млн. **С|R|E**

ПРОЕКТ

ТЕХНОПАРК В РУМЯНЦЕВО

Столичные власти определились с планами по застройке «новомосковской» д. Румянцево. На территории деревни, которая с июля вошла в Москву, появятся технопарк, торговый и административно-деловой центр. Общая площадь недвижимости составит около 2 млн кв. м. По словам

столичного заммера Марата Хуснуллина, уже ведутся переговоры с землевладельцами этого района.

Однако эксперты не считают технопарк хорошим вариантом развития территории. «В Румянцево уже есть большой бизнес-парк, поэтому выгодной была бы жилая, торговая и развлекательная недвижимость. Необходима этому району и социальная инфраструктура: дороги, развязки, спортивные и культурные объекты. Возможно, складской терминал», — говорит Сергей Канаев, коммерческий директор Nagatino i-Land.

На переговоры и общественные слушания может уйти два года, еще столько же — на оформление документов. Строительство займет 10–15 лет, «если строить будет один девелопер и без остановки», отмечает эксперт. В случае, если все-таки власти решат строить технопарк, сюда могут прийти производственники и бэк-офисы компаний, которым неважно центральное расположение, прогнозирует г-н Канаев. **С|R|E**

ПРОДАЖА

«ДОН-СТРОЙ» ПРОДАЕТ БЦ «МОСФИЛЬМОВСКИЙ»

«Дон-Строй Инвест» выставила на продажу БЦ на ул. Пырьева в Москве. За объект, входящий в МФК «Дом на Мосфильмовской», компания хочет получить \$120 млн. БЦ «Мосфильмовский» — отдельно стоящее здание общей площадью 16,4 тыс. кв. м, высота варьируется от 5 до 11 этажей. Проектом также предусмотрены два паркинга общей вместимостью 174 м/м. Компания оценивает объект в \$7,4 тыс./кв. м общей площади.

«Кроме БЦ «Мосфильмовский» отдельно стоящих качественных зданий класса А такого размера в престижном юго-западном направлении практически нет, поэтому привлекательность объекта не вызывает сомнений», — говорит Алексей Богданов, директор департамента офисной недвижимости, партнер S. A. Ricci.

Несмотря на это, цена на него завышена, считает Сергей Чемерикин, MRICS, директор отдела оценки компании Cushman & Wakefield. Адекватная цена БЦ для профессиональных инвесторов, которые ориентируются на размер генерируемого дохода, находится на уровне \$80–90 млн. Комплекс будет интересен и компаниям, которые ищут помещение под офис: они могут заплатить дополнительную премию, но, в любом случае, сумма вряд ли дойдет до заявленной, отмечает эксперт. **С|R|E**

1,3 mln m² of **Class A** warehouse space

Raven Russia has a portfolio of circa 1,3 million square metres of Grade “A” warehouses in Moscow, St Petersburg, Rostov-on-Don and Novosibirsk.



5,000 sq.m
available in Moscow

36,000 sq.m
available in Saint-Petersburg

47,000 sq.m
available in Novosibirsk

85,000 sq.m
available in 2013

About Raven Russia

Raven Russia is the market leader in the logistics and warehousing sector in Russia and the CIS. The company was established in July 2005 through an IPO on the London Stock Exchange (AIM LSE). Raven Russia is listed on the London Stock Exchange and is backed by large western financial institutions.

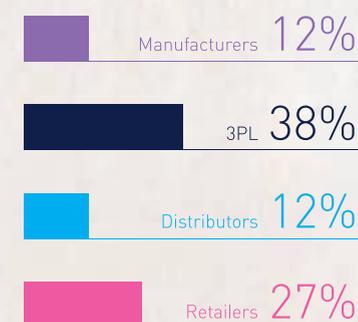
The company is focused on the acquisition and development of high quality class A warehouse complexes in the major cities across Russia, and their subsequent leasing to Russian and international tenants.

Our projects

Projects	Available area (sq.m)			Total area of the complex (sq.m)
	Warehouse	Mezzanine	Offices	
Istra	0	0	0	206 288
Noginsk	1 439	584	933	125 560
Klimovsk	4 600	250	0	109 279
Lobnya	0	0	0	52 220
Southern	0	0	1 568	14 150
Pushkino	0	0	0	213 000
Krekshino	0	0	0	117 600
Sholokhovo	0	0	0	45 250
Pulkovo	1 811	0	3 805	36 379
Shushary	26 061	1 926	2 537	147 662
Don	0	0	0	100 300
Ob	37 933	5 982	3 625	120 159

Raven Russia seeks to create long term relationships with its partners and to help them expand their businesses across Russia.

Tenant mix



Our projects – download catalog PDF 2,5 Mb

ОТСТАВКИ / НАЗНАЧЕНИЯ

ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР МОСКВЫ



Сергей Кузнецов
Sergey Kuznetsov

Главным архитектором Москвы стал 35-летний партнер компании «SPEECH Чобан/Кузнецов» Сергей Кузнецов. Он сменил на посту Александра Кузьмина, который ушел в отставку 12 июля.

После ухода г-на Кузьмина многое в архитектурном управлении решено было поменять. Так, должности главного архитектора и главы Москомархитектуры были разделены. Последнюю занял бывший заместитель председателя ведомства Андрей Антипов, который займется директорско-административной работой. «Креативную» функцию возьмет на себя г-н Кузнецов, который одновременно станет заместителем главы Москомархитектуры. Контракт с городом заключен на пять лет.

К управлению будет привлечена общественность: мэр Москвы Сергей Собянин заявил о создании архитектурного совета при главном московском архитекторе.

Господин Кузнецов уже расставил приоритеты своей деятельности: он займется приведением в порядок долгостроев, планировкой бывших территорий заводов и предприятий и проектом парка в Зарядье. «Есть еще и задачи, которые никто не отменял, – это корректировка генплана Москвы, работа с инвесторами, работа с выдачей без лишних проволочек текущей документации», – рассказал архитектор журналистам. **С|R|E**

АВРААМ НОВОГРОЦКИЙ ВОШЕЛ В СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ AFI DEVELOPMENT

Авраам Новогроцкий стал новым членом совета директоров девелопера AFI Development. Он занял место Иззи Коэна, который покинул компанию в июне 2012 года.

Сейчас г-н Новогроцкий занимает пост генерального директора головной компании Africa Israel Group – Africa Israel Investments Ltd. Ранее он возглавлял компании Africa Israel Industries Ltd и Packer Steel Industries Ltd. **С|R|E**

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ В CBRE



Елена Колесникова
Elena Kolesnikova

Елена Колесникова займет должность заместителя директора в отделе корпоративных услуг компании CBRE. Госпожа Колесникова займется укреплением взаимоотношений

с текущими российскими и международными клиентами компании, поиском новых корпоративных клиентов, увеличением количества проектов и транзакций отдела в России и СНГ.

Ранее Елена Колесникова возглавляла отдел корпоративных услуг в компании DTZ, до этого занимала должность старшего консультанта в отделе по работе с корпоративными клиентами компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylo. **С|R|E**

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ В RRG

Руководителем отдела анализа и консалтинга ГК RRG назначен Айдар Галеев.

Г-н Галеев – сертифицированный управляющий недвижимостью, профессиональный экономист – аналитик, специализирующийся на анализе рынка, разработке и анализе инвестиционных проектов, управлении недвижимостью. Господин Галеев работает на рынке недвижимости с 2001 года, в 2010–2011 годах был директором по развитию управляющей компании NAI Vescar.

Отдел анализа и консалтинга RRG с 2005 года реализовал более 200 проектов по разработке концепций торговой, офисной и складской недвижимости, комплексного развития территорий, оценки потенциала открытия магазинов различных направлений ритейла. Среди клиентов – ОАО «РЖД», ГВСУ-Центр, Horus Capital, Auchan, OBI, Spar, Starbucks, KFC и др. **С|R|E**

CUSHMAN & WAKEFIELD УСИЛИВАЕТ ОТДЕЛ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Андрей Шувалов назначен старшим директором отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield. Андрей будет отвечать за стратегический консалтинг клиентов компании

по направлению торговая недвижимость, который в том числе включает в себя комплексный анализ участка, разработку концепции будущего торгового центра и подготовку рекомендаций по маркетингу проекта.

Андрей имеет 10-летний опыт работы в сегменте коммерческой недвижимости в области разработки концепций ТРЦ. До перехода в Cushman & Wakefield Андрей занимал должность директора отдела стратегического консалтинга компании Duerr, ранее должность руководителя отдела исследований и разработки концепций департамента торговой недвижимости Colliers International.

Андрей работал над разработкой концепций более 250 ТРЦ в России, странах СНГ и Европе. Среди них, такие проекты как СК «ВТБ Арена Парк», СК «Лужники», ТК «Центральный Детский мир», транспортный терминал «Аэроэкспресс Шереметьево», ТРЦ «Золотой Вавилон» (Ясенево, Ростокино, Ростов-на-Дону), ТРЦ «Аventura», ТРЦ «Щука», ТРЦ «Речной», ТРЦ «Красный кит», ТРЦ «Афимолл Сити», ТРЦ «Рио» (Дмитровское ш., ул. Б. Черемушская), ТРЦ «Калужский», ТРЦ «5 Авеню», ТРЦ «Ладья», ТРЦ «Гринвич» (Екатеринбург), ТРЦ «Гостиный двор» (Тула), ТРЦ «Карнавал» (Екатеринбург), «Кольцо» (Казань), ТРЦ «Квартал» (Иркутск), ТРЦ «Олимп» (Екатеринбург), ТЦ «Васильково» (Калининград), ТРЦ «ТАУ Галлери» (Саратов) и многие другие. **С|R|E**

МИХАИЛ ГЕЦ СТАЛ УПРАВЛЯЮЩИМ ДИРЕКТОРОМ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ



Михаил Гец
Michael Goetz

Михаил Гец, ранее являвшийся управляющим директором компании Praedium Onco International, был назначен управляющим директором по инвестициям консультанта Blackwood.

Согласно сообщению, Михаил Гец займется крупными инвестпроектами, привлечением финансирования, сложно-структурируемыми сделками и сделками купли-продажи. **С|R|E**



РД МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСЕЗ



Романов Двор (43 000 м²)



Резиденция на Рублевке (22 000 м²)



Олимпия Парк (72 000 м²)



Парк Победы (136 550 м²)



МонАрх (130 000 м²)



Дрим Хаус (13 000 м²)

Нам доверяют лучшие объекты в Москве

TRANSACTION

Metropol: Discounted Trophy

Players of the commercial real estate market continue to discuss the sale of one of the most iconic hospitality assets in the capital – the Metropol Hotel, which is usually classified as a «trophy hotel». We should recall that the auction for this hotel took place on August 30, 2012. The starting price was 8.7 billion rubles. Three companies took part – Starbuilding Investments LLC, Tankovit LLC and SP Metropol. The winner, as expected, was SP Metropol, acting in the interests of the owner of the Azimut chain, Alexander Klyachin. The other two participants expressed interest in such a sluggish manner, that it got many experts speculating as to their reasons for even attending. The consequence of this «apathy» was that the hotel sold at 8.874 billion rubles, exceeding the starting price by 174 million - that is, by one auction step.

The first question that professionals ask each other, and themselves - is 8.874 billion rubles a lot or very little for such a unique asset as the Metropol. Stanislav Ivashkevich, deputy director of development and hospitality in the strategic consulting and

appraisals department at CBRE, thinks that the hotel is worth 1.5 times more than the price paid; however, putting a hotel at a realistic price, the city might not have found an investor. David Jenkins, head of commercial real estate at Cushman & Wakefield has a somewhat different view of this situation: «The hotel was sold for approximately \$276 million, which means that the 362 rooms were sold at about \$762 thousand each. Given that at present the hotel is not showing good operating results, and the fact that in the future the facility will require major renovations, the selling price can be considered as being quite high. However, we believe that with a competent investment strategy and management the value of this object will increase. Such purchases are made by those interested in buying a trophy asset, so as an investment over the medium to long term, this hotel was sold at a reasonable price.» Marina Usenko, executive vice president and head of Jones Lang LaSalle Hotels in Russia and CIS, shares this view, and says that: «The price is comparable to the price of similar objects sold in the West, especially when you consider that the new owner of the hotel will have to invest a lot of money. Given the fact that it has yet to be brought up to the level of luxury, in the modern global sense, the price is fair.»

The second question of interest to the professionals, what is the reason for so few bidders at the auction? The fact that, as in the case of the sale by auction of the Natsional Hotel, where a lot of interest was shown, the auction actually failed. Marina Usenko mentions a curious fact, «In many ways, the small number of participants in the auction could be due to the fact that the procedures for buying state-owned property in Russia, is very unpalatable to investors interested in trophy assets. Pretenders at this level are used to a different system of document presentations for such assets, and, perhaps, the way the auction was held was not suitable or acceptable.» David Jenkins also draws a parallel with the sale of the Natsional Hotel, where only one buyer took part in the auction: «By not appointing a broker for a full auction at the international level, the Government of Moscow actually narrowed to the maximum, the number of potential buyers. Such a measure made it impossible to increase the number of potential participants.»

PURCHASE

INTECO BUYS REAL ESTATE

Mikhail Shishkhanov's Inteco has acquired LLC VelikanInvest that owns a mixed-use complex on Nikoloyamskaya Street. For all that, the company has altered the development parameters: the share of apartments will be increased, whereas the space owned by the city under the investment contract will be redeemed.

A vacant office center with apartments and underground parking is currently found at 11 Nikoloyamskaya St, bldg. 5 and 6 on a 0.4-ha site. Inteco is going to convert this facility into the apartment complex Bernikov: the 10-storey 14,400-sqm building will

feature 52 apartments (their floor space will come to 8,500 sq.m, the rest being non-residential premises). Housing prices start from 260,000 rubles/sqm.

«The place where the complex is located is relatively quiet and is not in high demand from the standpoint of the office real estate market. Yet housing has always been in demand in this area,» says Tatiana Tikova, Director of Appraisal and Consulting Department at Colliers International. Her view is shared by Zosya Zakharova, CEO of London Real Invest: apartments are the second most lucrative real estate segment next to housing. «And in the location, where a residential project is not permitted, this option is most attractive,» comments Zakharova.

As estimated by Denis Kolokolnikov, Board Chairman, RRG Group, the sale price for a completed complex may reach \$10,000–12,000 per sq. m.

The city is known to have given OK to the buyout of its share – 30% of living space and 20% of car spaces. As estimated by Ms Tikova, the city share may cost about \$30 mln. The expert estimates the VelikanInvest purchase transaction at the level of \$80 mln. **C|R|E**

PUBLICATION

FASHIONABLE TOPIC

The annual Guide to Commercial Real Estate in Russia-2012 was just published by Impress Media, and is dedicated to the development of the regional markets. Work on the current issue allowed us to make two conclusions. The first is obvious: in most regions the retail component is being rapidly developed - both outside and inside. Not only this, experts are saying that local

However, David Jenkins believes that such facilities boasting prime location offer excellent opportunities for redevelopment and optimization of investment portfolios, so they are always interesting. «When buying a hotel of this level, people are often dominated by the emotional component, rather than only by the commercial attractiveness of the object. Accordingly, the burden to preserve the historical component is not a serious problem. The situation is similar to the Natsional Hotel and, a few years ago, to the purchase by Orient Express of Grand Hotel Europe in St. Petersburg»

According to the available information, Mr Klyachin who owns the company that previously operated and now wholly owns the Metropol, intends to create in Moscow a few expensive boutique hotels (particularly, on Kuznetsky Most St, and Rossolimo Street near the “Red Rose” BC). Clearly, the Metropol, which is part of the historical, architectural and cultural heritage, looks great. At the very least, Marina Usenko is confident that the hotel will see serious changes: “The Metropol needs a comprehensive renovation – now it does not match the standards of the luxury segment, in which it is positioned. This is not the Ritz-Carlton or a Hyatt. Besides, the new owner will probably decide to optimize the business, converting part of the premises to residential units (suites). Perhaps in the near future, the Metropol will have a new face: Alexander Klyachin has always had a reputation of a zealous owner, and is known for his thorough approach to work.” David Jenkins expects prudence from the new owner: «For many years the hotel has not unfolded its full potential, it lacked good governance and the significant investment is required to return it to former glory. Given the appearance on the market of such hotel brands as the Ritz Carlton, Four Seasons, Mandarin Oriental and Fairmont, the hotel has continued to lose ground. Given the location of the Metropol, it definitely should be a luxury hotel, and the new owner will have to define its development strategy, through which the hotel will assume a leading position.»

True, it is worth recalling that the new owner will have to deal with security obligations, as well as taking care of the city-owned movable property – the antique furniture, paintings, etc. Thus, the owner will not be able to fully remodel the hotel as he likes. c | R | e

Send your comments to IN.CRE 

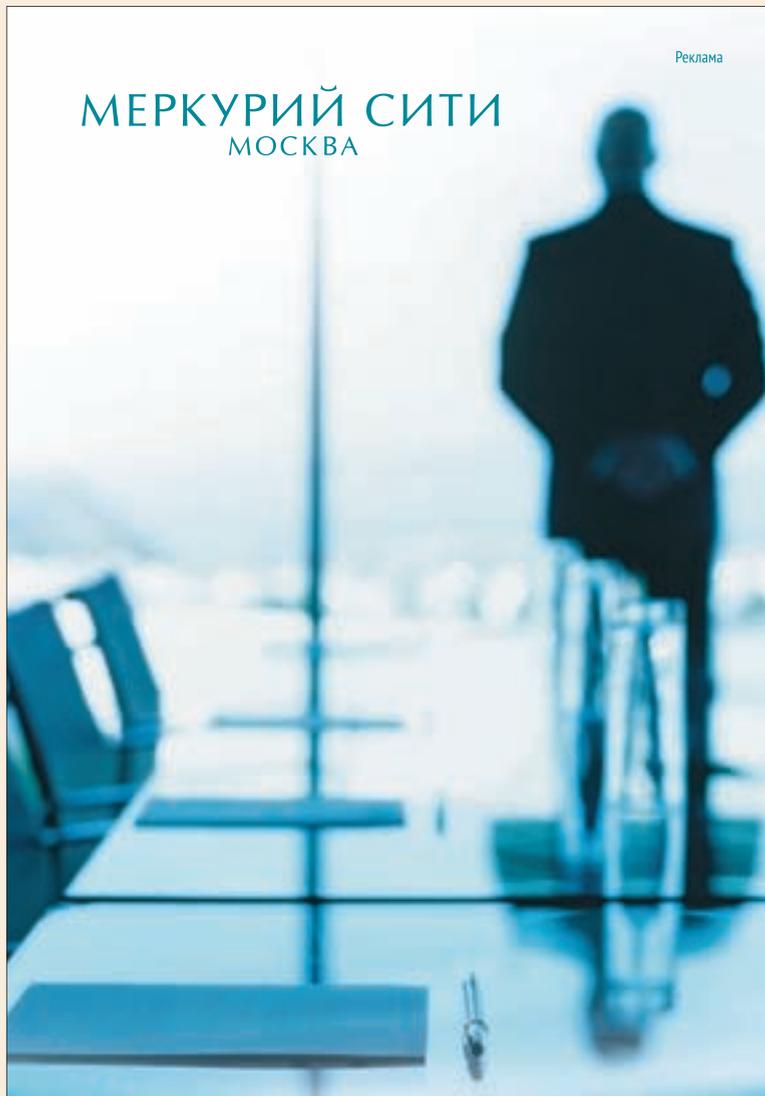
players are presenting their projects, often in more interesting and thoughtful ways than the federal giants. The second conclusion: as in previous years, we know very little about the regions. Talking about them is fashionable, but dare we go there? Not all of us! Even the analytic data about local markets differs: depending on whether the company is federal or regional, the numbers differ. Their calculations, and those of a few «advanced» urban and regional administrations, which monitor the fill levels of the commercial real estate market, often do not match.

Read in this issue about regional and federal companies on the markets of Omsk, Tyumen and Vologda. Review the preparation plans of Russian cities that will hold the FIFA World Cup in 2018, and learn about the material readiness of retailers to go to the regions. c | R | e



Реклама

МЕРКУРИЙ СИТИ МОСКВА



ВАШ МИР. ВАШИ ПРАВИЛА.

**Офисы класса А премиум
в центре столицы**

**Комфорт и сервис
международного уровня**

**Уникальная инфраструктура
Москва-Сити**

Tel. +7 (495) 967-79-66
www.mercury-city.com

Совинвестор проекта ООО «ПромТехноКом»



**JONES LANG
LASALLE**
(495) **737 8000**
www.joneslanglasalle.ru



**Knight
Frank**
+7 (495) 981 0000
www.knightfrank.ru



СБЕРБАНК
Всегда рядом
8 800 555 55 50 www.sberbank.ru
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России №1481 от 30.08.2010

Quiznos is coming to Russia

US-based fast food chain Quiznos plans to open up to 20 points of sale in Russia by 2014 and to invest \$4 mln. in the development.

The company promises to launch the first eatery in St. Petersburg until the end of this year. The daily flow of clients is forecasted at the level of 350 people; the average check – 300–350 rubles.

At the present moment the Quiznos Sub network numbers more than 4,500 restaurants in USA and 25 other countries. Represented in the menu are about 30 types of hot sandwiches, soups, salads and grilled flat cakes. **CR|E**

Ex-owners of Lenta buy out 51% of Rive Gauche

Dmitry Kostygin and August Meyer, ex-owners of the Lenta chain, bought out 51% of the Rive Gauche network from Oleg Boyko. The Federal Antimonopoly Service granted the application of Elshter Ltd for the purchase of a 75% stake in Polnamon Trading and Investments Ltd that controls 13 legal entities of Rive Gauche. According to open sources, 24% of the retailer's shares are retained by Mr Boyko's Finstar investment holding and another 25% are owned by the chain's founders Pavel and Larisa Karaban. **CR|E**

UK-based Debenhams getting ready for expansion

LLC Debruss, a Russian franchisee of the British network of Debenhams department stores, plans a large-scale expansion. Following a shop in SC Mega Belaya Dacha, the retailer wants to open two more department stores in 2014.

Stores as large as 8,000 sq.m each may appear in retail projects under construction Vegas Crocus City and Aviapark on Khodynka. Overall five-seven department stores will reportedly be opened in Moscow during the next five years.

Debenhams, mid-market department stores, sells the clothes of British designers under their own brands. **CR|E**

Italian Idexe eyes the Russian market

The first stores of the Italian children's clothing chain will appear in Moscow, Saint Petersburg, Surgut and Vologograd. C.JSC Nakhodka was granted exclusive rights to Idexe. The company plans to invest about \$12 mln. in the opening of 60 stores until 2017. First Idexe shops will open this fall in RIO Mall at Akademicheskaya in Moscow, SEC Mega Dybenko in Saint Petersburg, SC Surgut City Mall, as well as in Volgograd's SEC Aquarel. **CR|E**

PROJECT

SCIENCE PARK TO EMERGE IN RUMYANTSEVO

Moscow authorities have finalized their plans to develop the "New Moscow" village Rumyantsevo. A science park, a shopping center and a business-administrative complex will appear on the territory of the village that was attached to Greater Moscow starting in July. The aggregate floor space of the projects to be developed nears 2 mln. sq. m.

In the words of Vice Mayor of Moscow Marat Khusnullin, negotiations are already under way with the landowners.

Experts do not think a technopark a good idea for the development of this territory. "There's already a large business park in Rumyantsevo, so residential (rental property inclusive), retail and entertainment functions would be a better option. This district is also in need of social infrastructure: roads, interchanges, sporting and leisure facilities, and possibly a warehouse terminal," says Sergey Kanaev, commercial director of Nagatino-i-Land.

Negotiations and public hearings may take a couple of years and the same time will be needed for all documents to be formalized. Construction works will take 10–15 years "if a single developer will be building on a non-stop basis," notes the expert. In case the authorities still decide to build a technopark, this space might be claimed by manufacturers and some corporate back offices," Mr Kanaev predicts.

The municipal officials plan to extend a metro line from the inner city Moscow to Rumyantsevo (lying on Kiev Highway in the direction of Vnukovo Airport). In addition, the possibility of creating a full-fledged transportation and interchange hub there is also being discussed. **CR|E**

AUCTION

SBERBANK BUYS UP OFFICES

Sberbank is going to buy 78 offices it now leases. The premises are put up for sale as a single lot, with the trigger price being 2.1 bln. rubles and the aggregate floor space – 13,400 sq.m. The auction will be held at the Russian Auction House on September 12.

The average size of the listed premises is 100–200 sq.m and they are located in eight districts of the capital city.

CEO of INFOLine Ivan Fedyakov figured that the average price per 1 sq.m at the auction would amount to 156,000 rubles. Experts agree that this figure reflects the current market realities.

As estimated by Ilya Shuravin, Director of Retail Property Department and Partner of S.A. Ricci, the bank office rental rates vary between \$1,000 and \$3,000 per sq.m per year. Dmitry Golev, Director of Development Department, Welhome, gives more modest figures: \$400–600/sqm. "Any bank is interested to own its office premises from facility management perspectives, to avoid negotiating and extending the terms of lease on each particular office," notes Mr Golev.

In the opinion of Mr Fedyakov, Sberbank tries to take the lead. "Sberbank realizes that the leases concluded in the early 2000s will soon be reviewed on market terms, less lucrative for the bank. And unless it buys out the properties now, it will have either to pay a higher rent or to buy the same properties at higher prices in two or three years from now," notes the expert.

However, Sberbank may well have to outbid serious competitors. Experts agree that the same premises might be of interest to any large financial institution, retailer or private investor who plans to let the objects out for street retail. Until September 6, all participating companies are to enter a 210-million-ruble security deposit.

This is not the first purchase of offices by Sberbank. The last acquisition took place four years ago. But because the premises were auctioned off as small lots, Sberbank was frequently outbid by private equity. This is why it was decided to pool the premises and put them on the block as a single lot (RAD is Sberbank's subsidiary). As estimated by Mr Shuravin, under this arrangement Sberbank may count on a discount; furthermore buying all premises as single lot saves time, notes Golev. In this way will Sberbank be able to sever small competitors, adds Natalia Galakhova, Deputy Director of Strategic Consulting and Appraisal Department at CBRE. **CR|E**

CONFLICT

LEGION VI TO BE DEFENDED IN COURT

Legion Development decided to go at law with the Moscow officials for the right to build the 85,000-sqm MUC Legion VI on Kulnev Street. On August 13, the Commercial Court of Moscow registered a suit of ZAO UPDK Market (that implemented the MUC project) against Moscow Architecture Committee.

Initially UPDK Market planned to build 13,000 sq.m of real estate in place of the garage construction cooperative Olympiysky, but in the early 2000s,

when Legion-development took over the project delivery rights, the project space was enlarged and the company leased a neighboring 0.6-ha plot of land for 49 years. In 2004 the Moscow Government decreed the development of 84,600 sq.m on that site. The project implementation ran over because of litigation with the owners of Olympiysky who were displeased with the project. This spring the Urban Planning and Land Commission of Moscow finally abolished the construction.

The situation with Legion VI is not unique, says Dmitry Maksimovich, Manager of Legal Department, Ernst & Young. One of the key criteria for rescinding investment and lease agreements is the failure to keep within the schedules specified in investment contracts. Most likely, this is what happened in this particular case. "The degree of the developer's culpability in frustrating the project schedule did not play a decisive role in this decision-making," underlines Maksimovich.

The investor's chances to win the litigation are illusory. "We do not know of any cases, when any investor successfully disputed the rescindment of an investment contract and recovered the right to develop a respective territory," notes Maksimovich. Probably after the introduction of a new extra-judicial procedure to reimburse investors for the actual costs incurred (for more detail see Hot Topic on page 29) Legion-Development will agree to compensation and quit legal proceedings, adds the lawyer. c | R | e

STOCK

HINES MAY BUY OUTLET VILLAGE BELAYA DACHA

The US-based investment-development group Hines may become the sole owner of the recently opened Outlet Village Belaya Dachka after purchasing a 49% stake in LLC Belaya Dachka Park from its partner Belaya Dachka Group.

According to one of the open sources, last week the Federal Antimonopoly Service (FAS) sustained the motion of Kotelniki Village Holding Company Limited (100% owned by Hines International Fund Management), permitting it to buy a 49% stake in LLC Belaya Dachka Park. Now this stake in Belaya Dachka is owned by former minister of agriculture and ex-MP Viktor Semenov.

LLC Belaya Dachka Park owns an outlet center in Kotelniki (Outlet Village Belaya Dachka). The outlet's first 38,000-sqm phase opened on August 18. The investor plans to build the second and third phases – a movie theatre and a shopping center. Investments into the project will amount to \$250 mln., Hines' Development Director Andrew Muzzlewhite told CRE.

"The buyer will evidently benefit by this deal if the company believes in the bright outlook of the project. The dialogue between the partners could be caused by different planning horizons and (or) a higher yield of the seller's alternative investments in agro-industrial business," says Andrey Malkov, Deputy Director of the Capital Markets, Accent Real Estate Investment Managers.

The managers of Hines evaded any comments on the possible purchase of the outlet. The amount of the transaction is unknown. As estimated by Mr Malkov, a 49% stake may cost about \$40 mln.

Earlier it became known that LLC Belaya Dachka Park was founded for the delivery on 110 hectares in Kotelniki of a 650,000-sqm-odd residential and commercial real estate project that calls for a \$1-billion-dollar investment. Mr Malkov estimates the site at more than \$150 mln. (the sum may further increase if this land is sold piecemeal). c | R | e



WICONA®
TECHNIK FÜR IDEEN

Создано индивидуально для Вас ...

... фасадные системы для архитектуры премиум - уровня.

Ваши идеи будут реализованы!
Этот процесс
сопровожаем мы, как создатели
систем из алюминия,
в диалоге с Вами, начиная с первого эскиза.

Этот процесс мы называем:

Техника для Ваших идей

Воспользуйтесь новыми технологиями теперь и в России

Москва-Сити, БЦ Северная Башня + 7 495 7084596
www.wicona.ru

Siberian nature marches towards Moscow

Cosmetics Company Natura Siberica is opening its flagship store in Moscow. The first in the capital city branded store of the Russian cosmetics brand will open in November at 27 Tverskaya Street. The floor space of the cosmetics boutique will come to 190 sq. m. The transaction is brokered by Magazin Magazinov.

Natura Siberica is the first organic cosmetics made in Russia on the basis of wild herbs growing in Siberia and Russia's Far East. Now a proprietary store of this brand functions only in Saint Petersburg.

С|R|E

Nevskaya Ratusha to be ready only by 2013

The business complex Nevskaya Ratusha in St. Petersburg will be completed two years later than planned. The first phase to comprise an 115,000-sqm building for St. Petersburg administration and two business centers with the aggregate floor space of 70,000 sq.m will be completed early in 2013.

VTB Development intends to complete the whole project (2nd phase — 106,000 sq.m; 3d phase — 76,000 sq.m) at the end of 2016. As per the original contract, construction was to be completed in 2014.

С|R|E

New superregional center to appear in Perm

Regional investor ZAO Sever (Perm) is about to start implementing a 120,000-sqm project of a superregional shopping-entertainment center in Perm.

The 43,500-sqm shopping gallery will offer the visitors a wide choice of mid-market brands. The mall's entertainment part comprises a multi-screen 2,000-sqm theatre, 5,000-sqm entertainment center, 1,000-sqm covered ice rink, and a 1,500-sqm food court. An outdoor parking lot with 5,000 car spaces will also be put in place. Construction is due to be completed in 2015.

Four-star Mercure Hotel to emerge in Rostov

The construction company Slayane is completing construction on a four-star hotel in central Rostov-on-Don: inauguration of the hotel under the Mercure brand owned by Accor is scheduled for December.

The 89-room hotel is a restored modern-styled architectural landmark — the rental house of the Akhchievs built in 1910. Investments into the project totaled to 420 mln. rubles.

С|R|E

SALE

DON-STROY WANTS \$120 MLN FOR MOSFILMOVSKY BC

Don-Stroy Invest has put the business center on Pyryev Street in Moscow on the block. The company wants \$120 mln. for the property that is part of MUC Dom na Mosfilmovskoy. Mosfilmovskiy BC is a stand-alone 16,400-sqm building with a variable height from 5 to 11 floors. The project also anticipates two parking lots with total capacity of 174 car spaces. The company estimates the object at \$7,400/sqm of GBA.

"Besides Mosfilmovskiy BC, there are almost no freestanding high-quality A-class office facilities found in the prestigious south-western direction, so the attractiveness of this property is beyond any doubt," says Aleksey Bogdanov, Director of Office Real Estate Department and Partner of S. A. Ricci.

The attractive location notwithstanding, the price is overstated, believes Sergey Chemerikin, MRICS,

Director of Appraisal Department, Cushman & Wakefield. The adequate price of this office facility for professional investors seeking decent income generation is at the level of \$80–90 mln. The complex may also rouse the interest of the companies that look for suitable office premises: they may buy this object at a premium, but even then they'll hardly be able to pay the asked price, notes the expert.

His opinion is not shared by Alexandra Malyutina, principal of MKV Architects. "\$120 mln. is quite an adequate price for a business center of this class with excellent access and prime location in Southwest Moscow," opines the expert. That this is a detached building further increases its value. The property can be a tidbit for big players of the oil market and for representatives of the public and financial sectors.

Dom na Mosfilmovskoy was put into operation at the end of 2011. The intention to sell it can be attributed to the willingness of Don-Stroy to start the construction of new housing estates, Ms Malyutina believes.

С|R|E



Индексы Indices



Индексы профессиональной востребованности в недвижимости от HeadHunter за 16.08–7.09.2012/
Indices of Demand for Real Estate Occupations from HeadHunter, as of 16 August – 7 September 2012

Вакансии на сайте hh.ru Vacancies on hh.ru	Средняя зарплата, руб. Average Wages, rubles	Количество вакансий Number of Vacancies	hh.индекс* hh.Index*
Руководитель отдела коммерческой недвижимости Director of CRE department	105 928	17	0.4
Брокер (консультант по торговой недвижимости) Broker	95 000	5	-
Резюме на сайте hh.ru CVs on hh.ru	Средняя зарплата, руб. Average Wages, rubles	Количество резюме Number of CV	
Руководитель отдела коммерческой недвижимости Director of CRE department	90 000	7	
Брокер (консультант по торговой недвижимости) Broker	134 516	0	

*Количество соискателей на одну вакансию
*A number of applicants per vacancy

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ГОСТИНИЦА 4 ****



**A
класс**

Таганский район ЦАО
Международная улица

46 719 м2



MONUMENT
DEVELOPMENT COMPANY

+ 7 (495) 502 34 44

+ 7 (495) 532 06 06

ПОСЛЕДНИЕ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ

Расположение у выхода из станции м. Площадь Ильича

Обширная инфраструктура

10 высокоскоростных лифтов

Организация корпоративного питания

3-х уровневая подземная парковка

Благоустроенная территория вокруг комплекса

Обслуживание офисов по международным стандартам

Электроснабжение зданий по I категории надёжности

Современные инженерные системы, системы

безопасности и контроля доступа

Высокоэффективная организация охраны комплекса

3 высокоскоростных провайдера

Оборудованные переговорные и конференц - залы

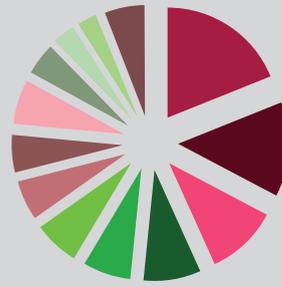
In a line

Twenty more monuments for lease

Moscow will place on the auction block the right of preferential lease of about 20 cultural heritage objects until the end of 2012.

At the turn of the year, the Moscow government approved of the provision whereby cultural heritage objects will be offered for lease to investors for a symbolic pay of 1 ruble/sqm/year over the term of 49 years, provided an investor makes their quality restoration within the next five years. As of today five agreements have already been signed, with six more memorials to be listed in September. **c|RIe**

WHAT'S THIS?



- ? The breakdown of investor's expenses in realizing a real estate project in Russia. Declared expenditures are only on the right side.
- ? The scheme of reimbursing investors for the costs incurred in case an investment contract is rescinded. Officials will ignore everything on the left, because only «reasonable outlay will be recompensed» (S. Sobyenin).
- ? The balance of powers on the market of commercial property bank financing by districts (Sberbank, VTB, co-partners).
- ? Breakdown of retail space by districts.

RESIGNATIONS / APPOINTMENTS

CHIEF ARCHITECT FOUND FOR MOSCOW

Sergey Kuznetsov, a 35-year-old partner of SPEECH Tchoban/Kuznetsov will replace Alexander Kuzmin who resigned on July 12 in the office of Moscow's Chief Architect.

After Mr Kuzmin left his post, it was decided that a lot would be changed in the architectural administration. Thus the positions of Chief Architect and the Head of Moscow Architecture Committee (MAC) were divided. The latter was taken by former Vice-Chairman of the department Andrey Antipov who will be engaged in management and administrative work. The "creative" function will be assumed by Mr Kuznetsov who will also become the Aide of MAC's Head. The term of his contract with the city is five years.

Broad public will also be involved in management: Moscow Mayor Sergey Sobyenin stated that an architectural council under the Chief Moscow Architect will be established.

Mr Kuznetsov has already drawn the list of his priorities: he will tackle the issue of never-ending construction projects, industrial redevelopment, and a project of the public garden in Zaryadye, downtown Moscow. "There are some other priorities which nobody has cancelled: correcting Moscow's general plan, work with investors, and dismantling red tape in the issue of current documentation," the architect explained the journalists.

Sergey Kuznetsov is a graduate of the Moscow Institute of Architecture (MARCHI). Since 2006 he has been one of the principals of the architectural studio SPEECH Tchoban/Kuznetsov. Sergey has designed more than 30 buildings in Moscow, Saint Petersburg, Kazan, Rostov-on-Don and Nizhny Novgorod. He also worked on a number of Olympic projects in Sochi.

Mr Kuznetsov designed mixed-use complexes on Ozerkovskaya and Danilovskaya quays in Moscow,

the multipurpose hospitality complex Kempinski-Berezki, and office-administrative complex Delfos-Plaza. **c|RIe**

ABRAHAM NOVOGROTSKI JOINS THE BOARD OF DIRECTORS, AFI DEVELOPMENT

Abraham Novogrotski became a new member of the board of directors at AFI Development. He replaced Izzy Cohen who left the company in June 2012.

Now Mr Novogrotski is CEO of the mother company of Africa Israel Group – Africa Israel Investments Ltd. Earlier he helmed Africa Israel Industries Ltd and Packer Steel Industries Ltd. **c|RIe**

NEW ASSIGNMENT AT RRG

Aidar Galeev has become the Head of Analysis and Consulting Department at RRG Group. Mr Galeev is a Certified Property Manager, professional economist and analyst specializing in the market analysis,



Aidar Galeev
Айдар Галеев

the development and review of investment projects and property management. Mr Galeev has been working on the real estate market since 2001; in 2010–2011 he was Development Director of NAI Becar.

Since 2005 the Analysis and Consulting Department of RRG has realized more than 200 projects of conceptual development for retail, office and warehousing facilities, integrated development of territories, and assessing the potential of shop opening in different retail segments. Among the company's

clients are Russian Railways, GVSU-Center, Horus Capital, Auchan, OBI, Spar, Starbucks, KFC, and others. **c|RIe**

A NEW APPOINTMENT AT CBRE

Elena Kolesnikova will fill the post of Deputy Director at the Department of Corporate Services, CBRE. Ms Kolesnikova will go about strengthening the relationship with the company's current Russian and international clients, looking for new corporate clients, increasing the number of projects and the department's transactions in Russia and CIS.

Earlier Elena Kolesnikova spearheaded the Department of Corporate Services at DTZ and still earlier she took the position of senior advisor in the Corporate Client Service Department at Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. **c|RIe**

MICHAEL GOETZ BECOMES THE MANAGING DIRECTOR FOR INVESTMENT

Michael Goetz, formerly the managing director of consulting firm Praedium Oncor International, has been appointed as the managing director of investment consulting at Blackwood, says the company's press release.

According to the announcement, Michael Goetz will work on major investment projects, fund raising, complicated transactions and large sales.

According to the managing partner of Blackwood, Konstantin Kovalyov, with the participation of Michael Goetz the company plans to expand the opportunities for its customers: it will be able to provide professional investment advice, help with complex transactions, and manage properties for corporate clients.

Michael Goetz has a PhD in technical sciences, and holds a CCIM (Certified Commercial Investment Member in U.S. real estate.). **c|RIe**

В каком ТРЦ Уфы расположены уникальные панорамные рестораны?

ПЛАНЕТА Перевернет ваши представления о торговых центрах



Только в ТРЦ «Планета» - уникальные панорамные рестораны. Роскошный вид и изысканное меню. Хотите попасть в круг избранных арендаторов - звоните (495) 775-55-51.



Russian Collection



У нас вы не увидите
Большую императорскую корону...

Russian Collection – это:

- ◆ Презентация лучших новых объектов торговой недвижимости России
- ◆ Более 250 международных ритейлеров и инвесторов – участников выставки MAPIC 2012
- ◆ Гала-ужин от ведущего ресторана Ривьеры и развлекательная программа
- ◆ Networking

Организаторы:

publishing house
IMPRESS MEDIA

CRE
Commercial Real Estate
AWARDS

Со-организатор

let's talk shop
mapic

Партнёр

Colliers
INTERNATIONAL

2012 г.



... но узнаете все о лучших новых объектах
торговой недвижимости России

14 ноября

**Канны, Дворец Фестивалей,
зал «Ambassadeurs»**

Для получения информации о регистрации объекта, спонсорстве, организаторах
свяжитесь с командой Russian Collection: rc@impressmedia.ru, тел.: +7 (495) 926 73 40,
www.imevents.ru/rc

Торговая недвижимость

Общая арендуемая площадь качественных торговых центров в Москве на сентябрь 2012 года составляет 3 млн 196 тыс. кв. м. За I полугодие 2012 года было введено в эксплуатацию 44 тыс. кв. м качественных торговых площадей, причем весь объем нового ввода пришелся на I квартал, тогда как во II квартале новые объекты на рынке не появились (в объеме ввода учитываются качественные ТЦ площадью не менее 10 тыс. кв. м с якорными арендаторами) (Jones Lang LaSalle).

III квартал 2012 года продолжает тенденцию к сокращению объема ввода торговых площадей. Как и во II квартале, на рынок вышел лишь один небольшой торговый центр «Свиблово» площадью 5850 кв. м (GLA). В середине августа в его составе открылись такие магазины, как befree, Chester, Calzedonia, «Л'Этуаль» и др. Интересно отметить, что в качестве «якоря» в данном районном торговом центре выступает не продуктовый супермаркет, а четырехзальный кинотеатр «Час Кино». В 2012 году на рынке торговой недвижимости Москвы был достигнут своеобразный рекорд: объемы ввода за первые семь месяцев (GLA – 33 385 кв. м) оказались минимальными за последние 10 лет. Ноту оптимизма добавляют заявления об открытии к концу года нескольких крупных проектов: ТРЦ «Июнь» в Мытищах (GLA – 75 тыс. кв. м) и ТРЦ «Калейдоскоп» на Химкинском бульваре (GLA – 41 тыс. кв. м) (Colliers International).

В связи с низким приростом предложения и высокой активностью торговых операторов доля вакантных помещений в качественных торговых объектах в среднем по рынку остается неизменной и составляет около 2–2,5%. Собственники не спешат продлевать подходящие к концу договоры аренды, проводя оптимизацию портфеля брендов, представленных в торговом центре. В основном это связано с высокой конкуренцией среди торговых операторов, сложившейся на рынке, а также масштабными планами международных сетей по выходу на российский рынок.

В особенно успешных проектах продолжается формирование «листов ожидания». При этом новые проекты зачастую выходят на рынок с очень высокой долей вакантных помещений. Это обусловлено политикой торговых операторов, которые не спешат подписывать договоры аренды в строящихся объектах, предпочитая дождаться открытия торгового центра, изучить его позиционирование на рынке, оценить пул арендаторов и т. д. (Knight Frank).

По состоянию на начало июля 2012 года показатель обеспеченности постоянных жителей города арендопригодными площадями в ТЦ современного уровня составил 327 кв. м на 1000 жителей. Если говорить о распределении по местоположению площадей в городе, можно отметить, что большая часть площадей в ТЦ современного уровня расположено в ЮАО, СВАО и САО Москвы. Их доля в совокупном предложении составляет 17,6%, 14,3% и 12,9% соответственно. Наименьшее количество арендопригодных площадей в расположено в СЗАО, ВАО Москвы и Зеленограде. А также в связи с образованием территории «Новая Москва» (Троицкий и Новомосковский административные округа) в структуре территориального распределения арендопригодной площади в торговых центрах Москвы произошли изменения: доля ЮЗАО снизилась на 3% качественных площадей, которые «перешли» в район «Новая Москва» («Магазин Магазинов»).

В течение I полугодия 2012 года на московский рынок осуществили экспансию торговые сети Hamleys, Mamas & Papas, Scotch & Soda, Lovisa, Bath & Body Works, Michael Kors, Becara, Paul и др. В 2012 году в Москве ожидается открытие кафе марки Krispy Kreme, магазинов Jeanswest и Fine Jewellery и 20 магазинов Cosmopolitan Accessories («Магазин Магазинов»).

Торговые центры, введенные в эксплуатацию за первые восемь месяцев 2012 года
Shopping centers commissioned during first eight months of 2012

Название/ Name	Адрес/Address	Девелопер/ Developer	Общая площадь (тыс. кв. м) / GBA	Арендопригодная площадь (GLA) (тыс. кв. м)
Галерея «Москва» / Gallery Moskva	Охотный Ряд ул., вл. 2 / Est. 2 Okhotny Ryad	«ДекМос» / DekMos	30	20
«Сомbrero» / Sombbrero	Варшавское ш., 152А / Varshavskoe sh.	ООО «Рексант» / LLC Rexant	17,3	6,1
«Свиблово» / Sviblovo	Снежная ул., 27 / Snezhnaya St	ООО «КРИСТИНА П» / LLC KRISTINA P	18,2	5,8
«ЭГО Молл» / EGO Mall	Дежнева пр-д, 23 / Dezhneva	ООО «Рамис» / LLC Ramis	11,2	5,5
Outlet Village Belaya Dacha	МО, г. Котельники, Яничкин пр-д, 5 / 5 Yanichkin Lane, Kotelniki, Moscow Region	Hines, ОАО «Белая Дача» / Hines, Belaya Dacha	23	23

Источник / Source: Knight Frank Research 2012

Ставки аренды в торговых центрах Москвы / Rental rates in Moscow's shopping centers			
Тип помещения / Type of premises	Площадь, кв. м / Area, sq.m	Профиль торговли / Retail profile	Ставка, \$/кв. м/год / Rate, \$/m2/year
Помещения якорных арендаторов / Premises of anchor tenants	>5000	Продуктовые гипермаркеты / Grocery hypermarkets	100–250
		Магазины других профилей / Shops of other profiles	150–300
	1500–5000	Продуктовые супермаркеты, магазины других профилей / Grocery super-markets, shops of other profiles	250–500
Помещения торговой галереи / Premises of the shopping gallery	500–1500	Продуктовые супермаркеты, магазины других профилей / Grocery super-markets, shops of other profiles	300–700
	300–500	Детские товары / Children's goods	400–1200
		Одежда, обувь (1–2-й этаж ТЦ) / Clothing, shoes (floors 1, 2 of SC)	600–1500
	100–300	Одежда, обувь (1–2-й этаж ТЦ) / Clothing, shoes (floors 1, 2 of SC)	800–3000
50	Кожгалантерея, бижутерия, подарки, ювелирные изделия, мобильные телефоны (1-й этаж ТЦ) / Leather goods, bijouterie, gifts, jewelry, mobile phones (floor 1 of SC)	Кожгалантерея, бижутерия, подарки, ювелирные изделия, мобильные телефоны (1-й этаж ТЦ) / Leather goods, bijouterie, gifts, jewelry, mobile phones (floor 1 of SC)	1500–5000

Источник / Source: Knight Frank Research 2012

Retail Real Estate

Total area in Moscow's quality shopping centers as of September of 2012 amounts to 3.196 mln. sq.m. Put into operation in H1 of 2012 were 44,000 sq.m of quality shop floor, with the entire volume of the new delivery falling on Q1, whereas in Q2 new projects were not injected into market (Jones Lang LaSalle).

In Q3 of 2012 the trend towards the contraction of new retail space delivered to the market continued. As in Q2, only one small 5,850-sqm shopping center "Sviblovo" (GLA is indicated) hit the market. In mid-August such stores as BeeFree, Chester, Calzedonia, L'Etoile, and others opened on its venues. Interestingly enough, the given neighborhood center is anchored by the four-screen theatre Chas Kino, rather than a grocery supermarket. The year 2012 saw a peculiar record on the Moscow retail property market: new space delivered during the first 7 months was minimal in the recent decade (GLA – 33,385 sq.m). Announcements about the grand opening towards the year-end of some major projects strike a somewhat optimistic note. The matter concerns the 75,000-sqm June Mall in Mytishchi near Moscow and the 41,000-sqm Kaleidoscope SEC on Khimkinsky Boulevard (Colliers International).

In view of low supply growth rates and high activity of retail operators, vacancies in quality retail properties invariably average 2.0–2.5%. Landlords are not in a hurry to extend the close to expiration leases, eager to optimize the portfolio of the brands present. This is due mainly to high competition among the retail operators as well as large-scale plans of some international networks to enter the Russian market. "Waiting lists" are still kept in particularly successful projects. New projects are often delivered to the market with high vacancy rates. This is conditioned on the policy of the retail operators who are slow to sign leases in the projects under construction, preferring to wait till the grand opening, to study, to assess the pool of tenants, etc. (Knight Frank).

Планы ритейлеров по расширению в Москве Expansion in Moscow: plans of retailers

Ритейлер / Retailer	Планы / Plans
METRO Group	Запуск двух – трех экомаркетов в Москве / Launch of 2–3 eco-shops in Moscow
Marks & Spencer	Открытие «продуктовых углов» в рамках существующей концепции магазинов / Opening of "grocery corners" within the existing concept
«Магнит» / Magnit	Запуск сети магазинов «Магнит семейный» / Launch of Magnit Family retail format
Starbucks	Запуск сети кофеен формата «у дороги» / Launch of roadside coffee-shops

Источник / Source: Jones Lang LaSalle

Объекты, планируемые к вводу в III–IV квартале 2012 года Projects slated for commissioning in Q3-4 of 2012

Название / Name	Ожидаемая дата открытия / Expected opening date	Арендная площадь, кв. м / Rentable space, sq.m
«МЦ» / MC	III квартал 2012 г. / Q3, 2012	12 400
«Калейдоскоп» / Kaleidoscope	III квартал 2012 г. / Q3, 2012	41 000
«Парус» / Parus	III квартал 2012 г. / Q3, 2012	17 150
«Отрада» (2-й очередь) / Otrada (2nd phase)	III квартал 2012 г. / Q3, 2012	70 000

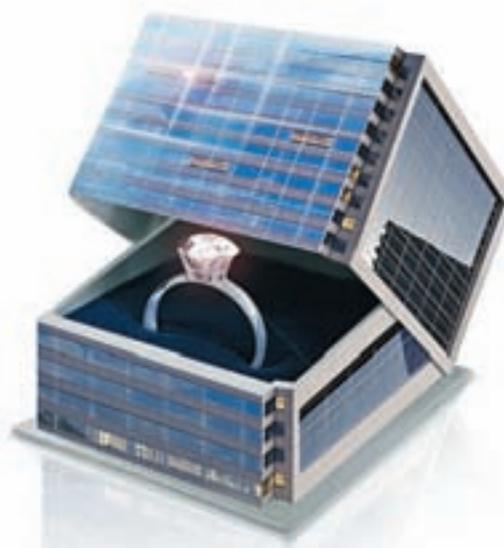
Источник / Source: Jones Lang LaSalle

As per the beginning of July 2012, the provision of permanent residents with rentable retail space at up-to-date shopping centers reached 327 sq.m per 1,000 residents. Talking about the distribution of shop floor between different districts, most spaces in modern-day SCs can be found in South, Southeast and North of Moscow. The shares of these districts in total supply represent 17.6%, 14.3% and 12.9%, respectively. The least amount of rentable space is found in Northwest and East of Moscow and in Zelenograd. In view of formation of the "New Moscow" territories (Troitsky and Novomoskovsky administrative districts), changes occurred in the structure of territorial distribution of rentable space in Moscow's shopping centers: the share of Southwest went down by 3% of quality spaces that have been "passed" to the New Moscow district (Magazin Magazinov).

During H1 of 2012 the retail chains Hamley's, Mamas & Papas, Scotch & Soda, Lovisa, Bath & Body Works, Michael Kors, Becara, Paul, and some others accomplished expansion to the Moscow market. Also expected in Moscow during the year 2012 is the opening of the Krispy Kreme cafe brand, JeansWest, Fine Jewellery shops along with 20 Cosmopolitan Accessories. The British network Debenhams is returning to Russia. The first 4,000-sqm Debenhams will open this fall in SC Mega Belaya Dacha and during the next five years the company plans to launch seven department stores, each having the area of 4000–8000 sq.m. Such international brands as Quiznos (fast food), 7-Eleven (supermarket), Peek & Cloppenburg, M&S Simply Food also contemplate expansion to the Russian market (Magazin Magazinov).

BILFINGER BERGER
Facility Services

HSG zander



Brilliant Property
& Facility Management

+7(495) 229 95 50
www.hsgzander.ru

В конце августа официально вступил в силу протокол о вступлении России во Всемирную торговую организацию. Уменьшились импортные пошлины, снизилась защищенность российских товаров, возросла конкуренция. Как членство в ВТО отразится на строительной отрасли в целом и на девелоперах в частности?



ВТО во благо

Эксперты, опрошенные CRE, не ожидают сильных изменений из-за нового статуса страны. «Девелоперы получают преимущество от вступления в ВТО в рамках общих «бонусов» – свободы торговли и свободы конкуренции. Произойдет улучшение общей экономической ситуации в результате либерализации внешней торговли. А это, в свою очередь, окажет позитивный эффект на рынок недвижимости», – рассуждает Владимир Чикин, эксперт по таможенному праву и внешней торговле, партнер Goltsblat BLP.

Вообще же в рамках ВТО не предусмотрено ни одного специального соглашения по строительной отрасли, за исключением общего положения о запрете дискриминации компаний по национальному признаку. Однако иностранным девелоперам и сейчас никто не запрещает работать на российском рынке через свои филиалы (пример – компания «Энка»), так же как и российским – в мире. Федеральный закон № 94 о госзакупках не ограничивает участие иностранных компаний в тендерах на стройподряды, а российские власти не занимаются протекторатом местных девелоперов. Поэтому все иностранные компании, которые хотят работать на российском рынке, уже на него вышли, говорит Владимир Чикин.

Однако определенное влияние вступление во Всемирную торговую организацию на строительную отрасль все же окажет – как позитивное, так и негативное.

Наибольшие проблемы могут возникнуть у архитекторов: сейчас иностранные специалисты выборочно участвуют в крупных конкурсах, однако все может измениться, считает Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям ЮК «Качкин и Партнеры». Поэтому нужно предусмотреть механизмы защиты российских специалистов. Один подобный механизм – обязательное лицензирование специалистов специально созданной палатой архитекторов – уже предложил Николай Шумаков, глава Союза московских архитекторов. В частности, г-н Шумакова беспокоит, что архитекторы могут столкнуться с демпингом стоимости проектировочных работ.

Что касается роста конкуренции на девелоперском рынке, по мнению Тимура Фаизова, начальника управления маркетинга ООО «Велес Девелопмент», здесь россиян могут потеснить китайские государственные строительные компании: они могут обеспечить дешевую рабочую силу, низкую стоимость доставки стройматериалов. Кроме того, у правительства Китая «есть почти неограниченные финансовые ресурсы, и нет ограничений на сотрудничество ни с одним типом правления в мире». Однако опасаться китайцев стоит только на крупных проектах, добавляет эксперт.

В основном же от вступления в ВТО ждут положительного эффекта. «Рост конкуренции будет снижать стоимость материалов и, соответственно, подрядных работ. Другой аспект, который скажется на конечной

стоимости продукции, – либерализация земельных отношений», – говорит Михаил Курнев, генеральный директор Storm Properties. Помимо вышеперечисленных бонусов, девелоперы могут ждать скорого доступа к дешевым кредитам за счет прихода на российский рынок иностранных кредитных организаций (однако это произойдет не раньше 2018 года).

«Что касается ввозных пошлин, то дома и коммерческая недвижимость – не таможенный товар», – говорит г-н Чикин. Однако некоторое снижение все же произойдет: например, пошлины на мебель сейчас в России составляют 15%, а к 2018 году по соглашению с ЕС должны быть уменьшены до 10%.

Куда более пессимистично настроен Игорь Пуцён, заместитель директора департамента инвестиционных услуг Colliers International. Большинство стройматериалов в активе генподрядчиков сегодня производится в России, поэтому удешевления квадратных метров как в жилой, так и в коммерческой недвижимости не предвидится, уверен эксперт, – особенно учитывая плановость снижения пошлин. «Кроме того, многие иностранные компании уже разместили часть производств в России», – добавляет г-н Пуцён.

Нужно также учесть, что на стоимость 1 кв. м значительно влияет баланс спроса и предложения. Поэтому, если в ВТО будет бурный рост экономической активности – а следовательно, и спроса на новые площади, – то цена 1 кв. м для конечного потребителя возрастет, заключает Игорь Пуцён. **CR|e**

WTO to Benefit

Officially taking effect at the end of August was the protocol on Russia's accession to World Trade Organization. Import tariffs were reduced, protection of Russian goods was lowered, and competition increased. How will WTO membership affect the construction sector overall and developers in particular?

The experts polled by CRE do not expect major changes. "Developers will gain an advantage from WTO accession as part of general "bonuses" – free trade and free competition. The overall economic situation will improve as a result of the liberalization of external trade. And this, in turn, will have a positive effect on the real estate market," says Vladimir Chikin, expert on customs law and external trade, partner at Goltsblat BLP.

Generally speaking, not one special agreement is stipulated within WTO for the construction sector, except the general prohibition of discrimination of companies according to their jurisdiction. But even today no one prohibits foreign developers from working on the Russian market through their

affiliates. The same applies to Russian companies operating abroad. Federal law № 94 on government purchases doesn't restrict the participation of foreign companies in bidding for contracting work. Therefore, all foreign companies wishing to work on the Russian market have already entered it, Vladimir Chikin says. However, entry to the WTO will still have an effect on the construction sector – both positive and negative.

The biggest problems may be faced by the architects: right now foreign specialists selectively participate in major competitions, although everything could change, says Dmitry Nekrestyanov, head of the real estate and investments practice at LC Kachkin and Partners. Therefore, it's necessary to stipulate mechanisms for protecting Russian specialists. One of these is the mandatory licensing of specialists by a specially created architects' chamber – as already proposed by Nikolai Shumakov, head of the Moscow Architects' Union.

As for growing competition on the development market, according to Timur Faizov, head of marketing division at LLC Veles Development, here Russians could be impinged by Chinese state-controlled companies: they can provide cheap labor and low prices of building materials. In addition, the Chinese government "has almost unlimited financial resources, and there are no restrictions on partnerships with any kind of management in the world." However, the Chinese should only be concerned about the major projects, the expert adds.

On the whole, a positive effect is expected from entry to the WTO. "The growth of competition will reduce the cost of materials and contracting jobs. Another aspect that will affect the end cost of production is the liberalization of land relations," says Mikhail Kurnev, CEO of Storm Properties. In addition, developers can expect quick access to cheap loans because of the arrival to the Russian market of foreign lending institutions by 2018.

"As for import tariffs, buildings and commercial real estate are not subject to customs duties," Mr Chikin says. However, a certain drop will surely occur: for example, furniture tariffs in Russia currently total 15%, while by 2018 per agreement with the EU these should be reduced to 10%.

Voicing far greater pessimism is Igor Puschen, deputy director of investment services department at Colliers International. The majority of construction materials currently owned by general contractors is made in Russia, so a fall of the cost per square meter of both residential and commercial real estate is not anticipated, the expert says – especially given the scheduling of tariff reductions. "In addition, many foreign companies have already set up some manufacturing in Russia," Mr Puschen adds.

The cost is also significantly affected by the balance of supply and demand. Therefore, if there's strong growth of economic activity in the WTO – and thus of demand for new spaces, then the prices for the end consumer will increase, Igor Puschen concludes. c | R | e

Деловой квартал «Новоспасский двор»
ЛОФТ+



+7 (495) **7757475**



м. Павелецкая, м. Пролетарская, Дербеневская набережная, д. 7

www.novospassky.ru

Власти Москвы утвердили порядок возмещения затрат, понесенных инвесторами в случае расторжения контракта. Как заявил мэр Москвы Сергей Собянин, разбирательства в суде слишком накладны для города, в то время как компенсации за расторжение инвестконтрактов «не обременительны для городского бюджета» (в прошлом году инвесторам было выплачено около 2 млрд рублей).

Предполагается, что инвестору компенсируют предпроектные и проектные работы, прямые платежи в бюджет города (при покупке контракта на торгах), плату за технологическое присоединение, затраты на отселение и переселение, а также строительные-монтажные работы, включая подготовку стройплощадки и вынос коммуникаций. «Все разумные расходы будут возмещены, а явно завышенные расходы компенсироваться не будут», – подчеркнул г-н Собянин.

На решение о компенсации городу дается 3,5 месяца с момента подачи документов инвестором. Решение о возврате денег должна утвердить ГЗК.

Сейчас стоимость вложенных средств оценивается городом по нормативам и с учетом их необходимости согласно регламентам (расселение жильцов, подключение к инженерным сетям и др.). Так, для 1 кв. м кинотеатра «заложено» 97,4 тыс. рублей, подземной парковки – 17,2 тыс. рублей, один «квадрат» МФК обходится в среднем в 46 тыс. рублей. Если контракт расторгается на стадии проектных работ, стоимость считается как доля от общей стоимости строительства (для кинотеатров – 4,8%, для МФК – 6%).

Однако у каждого инвестора затраты индивидуальны (они должны подтверждаться данными бухгалтерского учета инвестора и заключением аудиторской организации о достоверности учета). «Поэтому возможны ситуации, когда, действительно, понесенные расходы инвестора не компенсируются в полном объеме (например, оплата



Москва определилась с выплатами инвесторам

услуг иностранного архитектора по «ненормативным» ценам)», – говорит Сергей Казинец, партнер юридической фирмы «АВЕЛАН».

Эксперты расходятся во мнении относительно инициативы по внесудебному порядку компенсации: с одной стороны, вряд ли город назначит удовлетворяющую девелопера компенсацию, а с другой – это лучше, чем непредсказуемый результат в суде.

«Инициатива, как всегда, односторонняя, поскольку власти заботятся о собственной выгоде, никак не подкрепляя, а, наоборот, ухудшая положение инвесторов», – считает Наталия Чистякова, директор по развитию департамента консалтинга GVA Sawyer. У инвесторов возрастает риск неполучения прибыли. Кроме того, если инвестор будет рассчитывать лишь на возмещение минимума затрат, ухудшится качество объектов, прогнозирует эксперт. «Если речь идет о новых контрактах, которые будут заключаться с настоящего момента и в которых будет прописана возможность одностороннего расторжения инвестконтракта, все будет справедливо. Если же речь идет о заключенных ранее контрактах, такие действия вообще противоречат Гражданскому кодексу», – возмущается г-жа Чистякова.

О спорности оценок затрат инвесторов говорит и Дмитрий Сороколетов, управляющий директор NAI Весаг в Москве: «С другой стороны, лучше такой вариант, чем отсутствие решения в законодательном поле. Я думаю, что схема, предложенная властями Москвы, будет хорошо работать с теми проектами, которые находятся в долгой

проработке, у которых по тем или иным причинам затянуты этапы реализации, и инвесторам проще выйти из них, получив хоть что-то».

Конечно, лучше, чтобы чиновники индивидуально, «незарегламентированно» подходили к оценке потерь от отмены каждого проекта, однако это грозит ростом коррупции, считает г-н Казинец. «Поэтому последние годы вопросы определения убытков и отдавались в суды, чтобы снять какую-либо ответственность за расходование государственных денег с чиновников», – говорит юрист.

Примеров затяжных судов за компенсацию затрат инвестору предостаточно: только сейчас таких дел в судах около 80. Компания «Главмосстрой», например, судится за расторгнутый инвестконтракт на реконструкцию квартала 16 в Кунцево с 2010 года, и только сейчас суд принял решение компенсировать 11 млн рублей.

Впрочем, вскоре инвестконтракты могут вообще уйти в прошлое, считает г-н Казинец: во-первых, они не являются правовым основанием для реализации проектов застройки, а во-вторых, согласно разъяснениям Высшего Арбитражного Суда РФ они регулируются не отдельно, а в рамках договоров подряда, купли-продажи или простого товарищества, предусмотренных Гражданским кодексом РФ. «Поэтому рассматриваемый порядок компенсации расходов вряд ли пригодится новым инвесторам, так как реализация проектов будет осуществляться на основании иных договоров», – считает юрист. **CRE**

Text: Maria Akbulyakova

Photo: CRE archive



Moscow Clarifies Payments for Investors

It is expected that investors will receive compensation for pre-project and project work, direct payments to the city's budget (when buying contracts at auction), payment for utilities installation, expenses relating to dispersion and relocation, as well as construction-installation work, including preparation of building sites and removing utilities infrastructure. "All reasonable expenditures will be reimbursed, while the clearly exaggerated expenses shall not be compensated," Mr Sobyenin emphasized.

The city is given 3.5 months for a decision on compensation from the moment of the investor's submission of paperwork. The decision on reimbursing money must be confirmed by Moscow's urban development-land commission.

At present, the value of invested funds is estimated by the city according to norms and accounting for their necessity according to the guidelines (dispersion of residents, utilities connections, etc.). For example, for 1 sq.m of cinema space 97,400 rubles have been "earmarked", underground parking – 17,200 rubles, while one sq.m of mixed-use space costs on average 46,000 rubles. If the contract is cancelled at the stage of project work, the value is calculated as the proportion from the overall cost of construction (for movie theatres – 4.8%, for MUCs – 6%).

However, expenditures are different for every investor (they must be confirmed by both the investor's own accounting numbers and a decision from an auditing organization on the accuracy of accounting). "Therefore, there may be situations when the expenditures incurred indeed are not com-

pensated in the full amount (for example, payment for the services of a foreign architect under "non-normative" prices), says Sergey Kazinets, partner at legal firm AVELAN.

The experts express divergent opinions regarding the initiative for the non-courtroom procedure for compensation: on the one hand, the city will unlikely specify such compensations as will satisfy the developers, while on the other hand this is better than unpredictable results in the courtroom.

"The initiative, as always, is unilateral, since the authorities are ensuring their own benefit, while in no way reinforcing, but, on the contrary, worsening the investors' position," reckons Natalia Chistyakova, director for development, consulting department, GVA Sawyer. Investors will face heightened risks of non-receipt of profits. Furthermore, if investors base their calculations on only the reimbursement of minimal expenditures, the quality of properties will deteriorate, the expert believes. "If we're dealing with new contracts that will be concluded beginning today and which will stipulate the possibility of unilateral rescindment of the investment contract, all will be fair. But if we're dealing with previously concluded contracts, such actions are in outright contradiction with the Civil Code," Ms Chistyakova laments.

Also mentioning the dubiousness of the estimation of costs is Dmitry Sorokoletov, managing director at NAI Becar in Moscow: "On the other hand, this variant is better than no decision at all in the legislative field. I think that the framework proposed by the Moscow authorities will work well with those projects undergoing long-term development,

The Moscow authorities have confirmed the procedure for reimbursing expenses incurred by investors due to contract rescinding. As announced by Moscow Mayor Sergey Sobyenin, courtroom proceedings are too intricate for the city, whereas compensations for the rescindment of investment contracts are "not burdensome for the city's budget" (last year investors received payments of roughly 2 bln rubles).

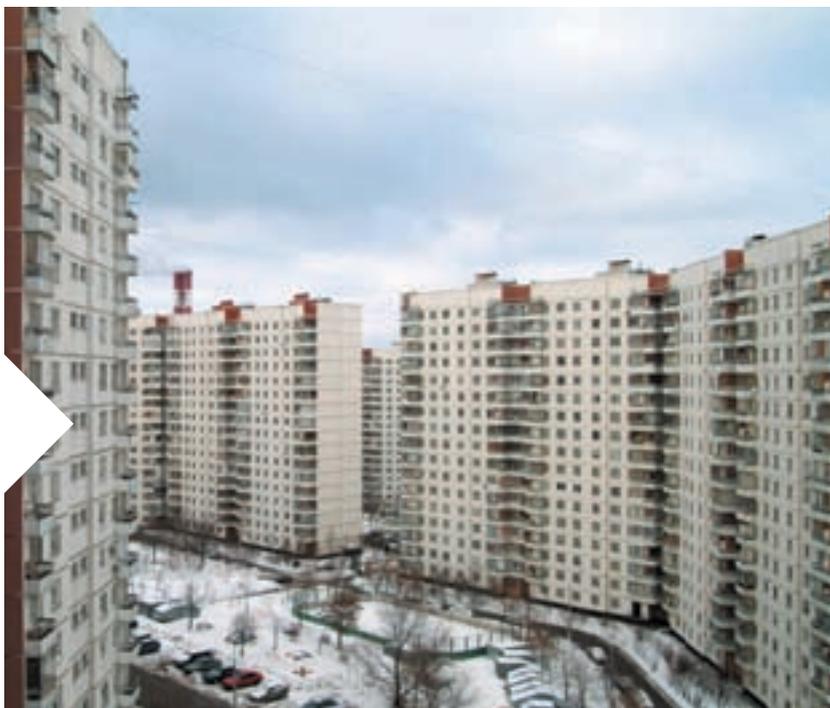
for which the stages of implementation for various reasons have been elongated, and it will be easier for investors to exit them after receiving at least something."

Of course, it is better for officials to approach the estimation of losses from the cancellation of each project individually, in a "not by the books" fashion, although this is fraught with greater corruption, Mr Kazinets says. "This is why in recent years questions of determining losses were in fact turned over to the courts, so as to remove from the officials any kind of responsibility for spending government money," the lawyer says.

The examples of drawn-out litigation over compensation of costs for investors are numerous: right now alone there are approximately 80 such cases under way. The company Glavmosstroy, for example, was litigating over the rescinded investment contract for the reconstruction of district 16 in Kuntsevo since 2010, and only recently the court took the decision to compensate 11 mln rubles.

And yet, investment contracts in general may soon be left behind, says Mr Kazinets: firstly, they do not represent a legal basis for realizing development projects, and secondly, according to the explanations of the Higher Appeals Court of the Russian Federation, they are not regulated separately, but as part of agreements for contracting, purchase-sales or simply partnership, as defined by the RF Civil Code. "Therefore, the contemplated procedure for compensating costs will hardly be helpful for new investors, because the realization of projects will be based upon other agreements," the lawyer says. c | R | e

Агентство стратегических инициатив представило «дорожную карту» проекта «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Этот финальный пакет поправок к действующему законодательству получил поддержку на самом высоком уровне. Казалось бы, теперь жизнь застройщиков должна кардинально улучшиться, но почему-то сообщество пока не высказывает особых восторгов и не ждет быстрых перемен. Попробуем разобраться, почему.



Куда заведет «дорожная карта»?

В действительности документ содержит ряд важнейших положений, которые призваны сократить количество административных процедур в строительстве, сократить время и затраты на согласования, упростить сами процедуры, создать прозрачную схему земельных ресурсов России и, как следствие, привлечь иностранные инвестиции в страну.

Например, документ подразумевает принятие специального федерального закона, согласно которому при наличии у застройщика всех необходимых правоустанавливающих документов на земельный участок, положительного заключения экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий строительство можно начинать через 30 дней после рассылки пакета документов в адрес уполномоченных федеральных и местных государственных органов, т. е. власти достаточно «уведомить».

Такое нововведение, разумеется, будет воплощено не по мановению волшебной палочки. Процедура перехода на новый, «уведомительный» порядок реализации проектов будет выполняться поэтапно. С января 2013 года он будет распространяться на промышленные объекты в ненаселенных пунктах, а с января 2015 года – на все строительные объекты, в том числе и жилые здания.

Казалось бы, прекрасная инициатива, снижающая нагрузку на застройщика. Более того, Наталья Козлова, генеральный директор ОАО «Главмосстрой – недвижимость», считает, что закрепление уведомительного порядка в отдельном федеральном законе даст гарантии того, что норма будет исполняться. Однако Владислав Сурков, глава российской практики по недвижимости, партнер Akin Gump Strauss Hauer & Feld LLP, отмечает, что введение уведомительного порядка начала строительства вряд ли будет осуществлено к указанной дате. Уверенности в том, что четкое взаимодействие между всеми участниками градостроительного процесса будет налажено так быстро, у эксперта нет.

БАРЬЕР!

«Дорожная карта» предусматривает установление на федеральном уровне исчерпывающего перечня административных процедур в сфере жилого и промышленного строительства. То есть федеральные и региональные власти будут не вправе требовать от застройщиков предоставления дополнительных документов и сведений.

На первый взгляд, это прекрасно. «Снятие части барьеров приведет к увеличению объемов возведенного жилья и росту конкуренции между застройщиками по качеству и стоимости построенных объектов», – прокомментировал Леонид Казинец, руководитель рабочей группы

«Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства» при Агентстве стратегических инициатив, председатель совета директоров корпорации «Баркли».

Наталья Козлова согласна с подобным мнением. Она уверена, что закрепление на федеральном уровне перечня административных процедур будет иметь позитивные последствия: единые правила и требования для всех регионов помогут девелоперам работать в разных регионах по единым схемам. Это поможет высвободить значительные ресурсы и направить их на развитие новых проектов. «Строить станет проще, быстрее и дешевле, а освободившиеся средства можно будет потратить на модернизацию строительных компаний», – предлагает Ефим Басин, президент Национального объединения строителей.

Покупатели при этом окажутся в выигрыше: большое количество новых качественных проектов будет тормозить рост цен, а в идеале играть на их снижение, считает большинство экспертов.

Но есть и потенциальные проблемы. Госпожа Козлова предположила, что резкий всплеск количества проектов, которые еще и будут возводиться в сжатые сроки, может значительно повысить нагрузку на транспортную сеть, строительство которой находится в ведении государства.

Недоработки в части создания транспортной инфраструктуры подмечает и Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики



RENAISSANCE
DEVELOPMENT



ZARA

Этуаль

Media Markt

РИВ ГОШ
фармацевтика и косметика

terranova®

RESERVED

спортмастер

ОКЕЙ
опережая желания

КОСМИК

ГРО
ФИЛЬМ

Детский мир
сеть магазинов

Консультант
по вопросам аренды

JONES LANG
LASALLE®

+7 (495) 737 8000

СКОРО ОТКРЫТИЕ! НОЯБРЬ 2012

Проект Renaissance
Development в Сургуте

65 000 кв. м
арендуемая площадь

2 500 м/м
парковка

- сильнейший микс fashion-брендов
- расположен на единственном въезде в город
- в зоне активного жилого строительства

по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры». Эксперт обращает внимание на оставленный без внимания вопрос передачи создаваемой социальной и дорожной инфраструктуры от инвестора в государственную собственность. По его мнению, эта проблема значительно усложняет процесс комплексного освоения территорий, поскольку государство не берет на себя расходы на содержание и эксплуатацию инфраструктуры, а для застройщика это по-прежнему остается существенной статьей экономически необоснованных расходов.

ПЛАН

Не решает программа и других важных вопросов комплексной застройки территорий. Так, по мнению Григория Алтухова, советника президента финансово-строительной корпорации «Лидер», программа в некотором смысле даже усугубит проблему, которая на сегодня явно существует в Подмоскovie (самом активно застраиваемом регионе) и которая в случае успеха программы «перекинется» на другие регионы. Речь идет об отсутствии связей между различными проектами планировки микрорайонов и несвязности их с градостроительными планами развития регионов, крупных городов и территорий. Даже если в границах отдельного проекта планировки каждый микрорайон вполне неплох, то в совокупности они образуют многокилометровые «каменные джунгли» из десятков повторяющихся районов с одинаковой дублирующейся инфраструктурой. «Если отдать разработку проектов планировки полностью на откуп застройщикам, то описанные выше ситуации будут повторяться снова и снова», – уверен г-н Алтухов.

С необходимостью наличия четких и грамотно проработанных документов территориального планирования согласен и Ефим Басин. «Нам станет понятно, где, в каком объеме и в какие сроки намечается строительство жилья, дорог, объектов соцкультбыта и т. д. Это позволит и компаниям планировать свою работу, загрузку, участие в тендерах и аукционах», – подчеркивает эксперт.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Как напоминает г-н Сурков, одним из важных нововведений 2012 года в сфере градостроительства явилась отмена обязательной государственной экспертизы проектной документации (для большинства коммерческих объектов). По его мнению, «дорожная карта», развивая заложенные в новом законодательстве принципы,

предусматривает определение перечня обязательных стандартов и технических регламентов, которые должны учитываться экспертом при проведении негосударственной экспертизы проектной документации. Кроме того, предусмотрено развитие негосударственного строительного надзора, что в перспективе позволит государственным органам непосредственно участвовать в процессе строительства только на стадии выдачи градостроительного плана земельного участка и на стадии ввода в эксплуатацию.

Между тем эксперты без оптимизма относятся к положениям программы, ограничивающим госконтроль в сфере строительства. Михаил Паршин, зампреда совета директоров ГК «МИЦ», отмечает, что согласно «дорожной карте» основная ответственность ложится на негосударственные учреждения, в частности на страховые компании и СРО. Но, по его мнению, на практике нередки случаи, когда у страховых компаний нет денежных средств на возмещение убытков, связанных со страховыми случаями. К тому же перечень серьезных игроков на отечественном рынке страхования является ограниченным, а вопрос привлечения страховых компаний, имеющих высокий международный рейтинг, остается открытым, подчеркивает эксперт. Не уверен в готовности российских СРО к столь высокой ответственности и Дмитрий Некрестьянов: «В рамках эффективной системы саморегулирования участник рынка должен понимать, что допущенное нарушение повлечет утрату возможности продолжать бизнес на этом рынке, а в текущей ситуации недобросовестный строитель просто откроет новое ООО и продолжит свою деятельность».

Участники рынка отмечают, что, несмотря на все положительные изменения по дебиюкратизации рынка недвижимости, государство должно оставить за собой функции строительного надзора. «Если же оно возлагает функцию по осуществлению контроля на негосударственное учреждение, то ответственное в этом случае лицо должно полностью отвечать за свои действия и в административном, и в уголовном порядке», – настаивает Михаил Паршин.

ДЕКРЕТ О ЗЕМЛЕ

Ну и, наконец, стоит остановиться на разделе «дорожной карты», посвященной вопросам земельного банка. В настоящее время поэтапно завершается работа над документами территориального планирования, правил землепользования и застройки, а также документации

по планировке территорий. К ноябрю 2012 года планируется утвердить график разработки правил землепользования и застройки, а также документации по планированию территорий всех городских округов и поселений, к декабрю 2012 года – разработать аналогичные документы для 10 пилотных городских округов и городских поселений. Результатом реализации «дорожной карты» станет прозрачная схема земельных ресурсов России. Используя схему, девелоперы смогут оперативно получать информацию об участках, на которых разрешено или запрещено строительство, пояснил Леонид Казинец.

Несмотря на кажущуюся прозрачность и позитивность данного раздела, он вызывает наибольшее количество вопросов у общества. Глеб Белавин, коммерческий директор ПЛК «Северное Домодедово», считает, что прежде всего в данном проекте прослеживается попытка предложить местным властям разработать план развития региона. Сейчас же «указанное “развитие” происходит в момент достижения договоренностей между инвестором и соответствующим субъектом и явно не может носить стратегический характер», – отмечает он.

А вот Григорий Алтухов уверен, что сначала нужно решить проблему вовлечения земель в хозяйственный оборот, а уже потом «выбрасывать» на рынок новые земли. Эксперт отмечает, что в противном случае будут пополнены списки лэндлордов, а не новоселов.

Кроме того, вызывают сомнения сроки принятия решений (особенно с учетом объемов предлагаемых изменений). В частности, Дмитрий Некрестьянов отмечает, что «нельзя просто внести изменения в Земельный кодекс РФ для того, чтобы отменить категории земель. Нужно внести еще большое количество изменений в нормативные документы всех уровней, которые позволят сделать это наиболее эффективно и безболезненно».

Стоит отметить, что все эксперты рынка в целом позитивно высказывались о «дорожной карте», отмечая ее необходимость и своевременность. Некоторые сомнения экспертов касаются в основном нюансов, общая концепция противоречий не вызывает. Сообщество в целом сходится во мнении, что даже если половина из заложенного в «дорожную карту» будет реализовано, российская строительная отрасль действительно заживет намного легче, получив возможности для развития. Теория разработана, наступает очередь практики. c | R | e

AVIA PARK

Рождение легенды

Разве мечты имеют границы?

сказала Амелия Эрхарт, первая женщина-пилот,
совершившая одиночный беспосадочный
перелет через Атлантику в 1932 году.

Через 80 лет, создавая ТРК «АВИА ПАРК» в Москве, мы меняем стандарты торговых центров в России, открывая безграничный мир возможностей для российского и международного ритейл-бизнеса:

- Девелопер с международным опытом
- Крупнейший торговый центр в Европе
- Качественный дизайн
- Удобное расположение вблизи Ленинградского и Хорошевского шоссе, рядом с новой станцией метро «Ходынское поле» (открытие в 2015)
- Концепция Destination Center – флагманские магазины ведущих международных брендов идеально сочетаются с развлечениями, фэшн галереей, кафе и ресторанами
- Более 500 магазинов торговой галереи

Открытие: 4 кв. 2014



Real value in a changing world

Узнайте подробности у нашей команды:

*Evgenia.Osipova@eu.jll.com; Rezeda.Sadritdinova@eu.jll.com;
Alexandra.Bobovnikova@eu.jll.com; Julia.Chernysheva@eu.jll.com*

+7 (495) 737 8000, www.joneslanglasalle.ru

AMMA
DEVELOPMENT

Where Will the “Road Map” Lead?

The agency for strategic initiatives provided the “road map” for the project “Improving the entrepreneurial climate in the construction sector.” This final set of amendments to the existing legislation received support at the highest level. It would seem that now the developers’ lives should radically change, but for some reason society so far hasn’t expressed particular delight, and awaits no rapid changes. We’ll try to determine why.

In reality, the document contains a number of essential statutes meant to reduce the number of administrative procedures in construction, cut down on expenses and time for approvals, simplify the procedures themselves, create a transparent framework of land resources in the RF, and thus to attract foreign investments to the country.

For example, the document envisages the passage of a special federal law, according to which, provided the developer has all the necessary rights-enforcing paperwork for the land plot, a positive conclusion on the expertise of the project paperwork and results of the utilities procurement, construction may be started 30 days following the submission of the paperwork packet addressed to the authorized federal and local government agencies.

Such an innovation, of course, can hardly materialize through the wave of a magic wand. The procedure for switching to the new “notification” protocol for project realization will be implemented step-by-step. Beginning in January 2013, it will apply to industrial properties in populated areas, and from January 2015 – all construction projects, residential inclusive.

It would seem to be an outstanding initiative lowering the workload for the developer. Furthermore, Natalia Kozlova, general director at Glavmosstroy-Nedvizhimost thinks that the reinforcement of the notification procedure in a separate federal law will provide guarantees that the norm will be fulfilled. However, Vladislav Surkov, partner at Akin Gump Strauss Hauer & Feld LLP, head of the Russian real estate practice, notes that the notification procedure for beginning construction likely won’t be introduced by the indicated date.

BARRIER!

The “road map” envisages the establishment at the federal level of an exhaustive list of administrative procedures relating to residential and industrial construction. Specifically, the federal and regional authorities will not be entitled to require developers to provide additional documents and information.

At first glance, this is outstanding. “The removal of some of the barriers will lead to increased amounts of residential construction and growth of competition among developers in terms of the quality and cost of properties built,” commented Leonid Kazinets, head of the working group “Improving the entrepreneurial climate in the construction sector” under the Agency for strategic initiatives, chairman of the board of directors at Barkley corporation.

Natalya Kozlova agrees. She is certain that the reinforcing the list of administrative procedures will create positive results – uniform rules and requirements for all regions will help the developers to operate in different regions according to uniform frameworks. This will help to free up considerable resources and put them toward the development of new projects. “Building will become simpler, faster and cheaper,” suggests Efim Basin, president of the National Builders Union.

Furthermore, buyers will end up with an advantage – a large number of new, high-quality projects will impede price growth, and ideally serve to lower them, the majority of experts believe.

But there are some snags. Natalia Kozlova suggested that the sudden spike in the number of projects, which will also be built in short timeframes, could considerably increase the burden on the transport network.

Also mentioning imperfections with respect to creating transport infrastructure is Dmitry Nekrestyanov, head of real estate and investments practice at Kachkin and Partners. The expert calls attention to transferring the created transport and road infrastructure from the investor to government ownership. In his opinion, this problem substantially complicates the process of integrated development, since the government does not accept responsibility for infrastructure maintenance, while for developers this means economically unjustified expenses.

PLAN

The program also fails to address other important questions of integrated development. In particular,

according to Grigory Altukhov, advisor to the president of financial-construction corporation Lider, in a certain sense the program even exacerbates the problem that today is clearly evident in greater Moscow area (the country’s most actively developing region) and which, should the program prove successful, will “boil over” to other regions. This regards the lack of connections between various projects for the planning of neighborhoods and their disconnectedness with the urban development plans for developing regions, major cities and territories. Even if as part of a single development project each neighborhood is alright, then in the aggregate they form multi-kilometer “concrete jungles” from dozens of repetitious districts with duplicate infrastructure. “If the development of planning projects is left up to the developers, then the above described situations will be repeated again and again,” Mr Altukhov is sure.

Agreeing with the necessity of having precise and competently developed paperwork for territorial planning is Efim Basin. “It will become clear for us where, in what amount, and in which timeframes the construction of residences, roads, and societal-cultural properties is planned,” the expert emphasizes.

TRUST, BUT VERIFY

As recalled by V. Surkov, one of the most important innovations of 2012 in the sphere of urban development was the cancellation of mandatory government expertise for project paperwork. In his opinion, the road map, developing the principles embedded in the new legislation, envisages the definition of a list of mandatory standards and technical guidelines that experts should account for when conducting non-governmental expertise on project paperwork.

Also envisaged is the development of non-governmental construction oversight, which, in the long term, will allow government entities to directly participate in the construction process only at the stage of issuing the urban development plan for the land plot and at the stage of initiating operations.

Meanwhile, market experts are hardly optimistic about the statutes of the program that restrict government control in the sphere of construction. The deputy chairman of the board of directors of MIT Group, Mikhail Parshin, notes that, according to the “road map,” the main responsibility rests with the non-governmental agencies, in particular the insurance companies and SROs. But, in his opinion, in practice instances where the insurance companies lack the money to reimburse losses relating to insurance incidents are not infrequent. Furthermore, the list of serious players on the Russian insurance market is limited, while the question of attracting insurance companies boasting a high international rating remains open. Also dubious as to the readiness of Russian SROs for so great a responsibility is Dmitry Nekrestyanov. “As part of an efficient self-regulatory system, market participants should understand that permitting violations will lead to losing the ability to carry on business on this market, while in the current situation this kind of rogue builder will simply open a new LLC and continue its activities.”

Market participants note that, despite all the positive changes for eliminating bureaucracy on the real estate market, the government should retain the functions of construction supervisor.

DECREE ON LAND

And, lastly, it's worth contemplating the section of the “road map” devoted to the land bank. At present, step-by-step work is under way on paperwork for territorial planning, the rules of land usage and development, as well as for territorial zoning. By November 2012 it is planned to confirm the schedule of drafting the rules for land usage and development, as well as paperwork for the zoning of all urban districts. By December 2012 – to draft analogous paperwork for 10 pilot urban districts and urban settlements. The result of realizing the road map will be a transparent framework of Russia's land resources. Using the framework, developers will be able to quickly receive information on land plots where construction is permitted or prohibited, explained Leonid Kazinets.

Despite the transparency and positivity of this section, it causes the greatest number of questions. Gleb Belavin, commercial director at PLC Severnoye Domodedovo, believes that the project evidences an attempt to prompt the local authorities to draft a plan for the region's development.

Meanwhile, Grigory Altukhov believes that first it's necessary to address the problem of involving land in economic turnover, and only later to “turn over” the new lands to the market. The expert notes that in the opposite case, the lists of landlords, rather than new residents, will be expanded.

Further doubts are raised by the timeframes for making decisions (especially given the amount of proposed changes). In particular, Dmitry Nekrestyanov notes that “it's impossible just to make changes to the RF Land Code so as to cancel the land categories. It's necessary to make a large amount of additional changes to the normative paperwork at all levels, which will make it possible to do this with maximum effectiveness and painlessly.”

It's worth noting that all the market experts spoke positively on the whole about the road map, mentioning its urgency and timeliness. And while the shrill voices of the skeptics indeed occasionally arise, these doubts mainly relate to nuances. The overall concept elicits no contradictions. On the whole, society converges in the opinion that even if half of what's embedded in the road map is realized, Russia's construction sector indeed will lead a much easier existence, gaining the opportunity to develop. The theory has been developed; now it's time for practice. c | R | e

Реклама

Premium: West
Бизнес парк нового поколения

**УМНЫЕ ОФИСЫ
ДЛЯ КОМПАНИЙ
С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ IQ**

ТЕПЛО-УДЕРЖИВАЮЩИЕ ОКНА С НАНО-НАПЫЛЕНИЕМ
ИНФРАКРАСНОЕ ТЕПЛОРЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗ КОНВЕКТОРОВ
СИСТЕМА ГЕОТЕРМАЛЬНОГО ОТОПЛЕНИЯ ЗДАНИЯ
АВТОМАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНЖЕНЕРНЫМИ СИСТЕМАМИ

+7 (495) 755-51-45
Можайское шоссе, вл.165
www.gemainvest.ru
mail@gema.ru

GEMA INVEST

VIII КОНФЕРЕНЦИЯ ПО РЫНКУ СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЗЕМЛИ «ЛЕСТНИЦА УСПЕХА»

Конференция организована компанией Knight Frank, генеральным партнером на этой конференции выступит Raven Russia. Knight Frank в восьмой раз планирует проведение специализированной конференции по рынку складской недвижимости, предоставляя возможность для открытого диалога игрокам рынка. На конференции ожидается 350 гостей, в числе которых: специалисты по складской, индустриальной недвижимости, земли компании Knight Frank, представители девелоперских компаний, логистических операторов, инвестиционных фондов, компании-арендаторы складских помещений, инвесторы, представители FMCG сектора и многие другие.

20 СЕНТЯБРЯ SEPTEMBER

Дата: 20 сентября 2012 года

Место: Москва, InterContinental Moscow Tverskaya

Организатор: Knight Frank

Date: September 20, 2012

Place: InterContinental Moscow Tverskaya, Moscow

Organizer: Knight Frank

<http://www.knightfrank.ru/events/2>

EIGHTH CONFERENCE ON WAREHOUSING AND INDUSTRIAL PROPERTY AND LAND MARKET "STAIRWAY TO SUCCESS"

The conference is organized by Knight Frank and its general partner is Raven Russia. For the eighth time in a row Knight Frank plans the conduct of a specialized conference on the warehousing property market, offering the market players an excellent chance for an open dialogue. About 350 guests are expected, including Knight Frank's experts in logistics, industrial and land property markets, representatives of development companies, logistics operators, investment funds, storage space tenants, investors, representatives of the FMCG sector, and many others.

КОНФЕРЕНЦИЯ «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ: ИНВЕСТИЦИИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ»

Цель V ежегодной конференции The Moscow Times: обсуждение ближайших перспектив развития рынка в формате открытого диалога между ключевыми игроками рынка. На трех сессиях конференции будут обсуждаться следующие темы: «Коммерческая недвижимость в России: прогнозы развития рынка 2012–2013», «Девелопмент и управление: юридические и практические аспекты», «Девелопмент и управление новыми форматами на рынке недвижимости».

27 СЕНТЯБРЯ SEPTEMBER

Дата: 27 сентября 2012 года

Место: Москва, «Марriott Ройал Аврора»

Организатор: The Moscow Times

Date: September 27, 2012

Place: Moscow, Marriott Royal Aurora

Organizer: The Moscow Times

THE CONFERENCE "COMMERCIAL REAL ESTATE TODAY: INVESTMENTS, DEVELOPMENT AND MANAGEMENT"

The Fifth annual conference "Moscow Times" aims at discussing the nearest market development prospects in the format of an open dialogue between the key market players. The following subjects will be covered at three sessions: "Commercial real estate in Russia: forecasts of the market development in 2012–2013"; "Development and management: legal and practical aspects"; "Development and management of new formats on the real estate market."

RREF-2012

В конце сентября в ЦДХ пройдет X Российский форум лидеров рынка недвижимости – RREF – уникальное событие российского рынка недвижимости.

Форум – это традиционное место встречи лидеров рынка недвижимости и место проведения специализированных выставок-ярмарок а также конференций по жилой, коммерческой, малоэтажной и зарубежной недвижимости.

В рамках RREF пройдут конференции «Коммерческая недвижимость в КОТах. Участие государства в формировании рынка» и «Доступное жилье и развитие инфраструктуры Московского региона».

27–30 СЕНТЯБРЯ SEPTEMBER

Дата: 27–30 сентября 2012 года

Место: Москва, ЦДХ на Крымском Валу

Организатор: RA Privet

Date: September 27–30, 2012

Place: Moscow, CHA (Central House of Artist) on Krymsky Val

Organizer: RA Privet

<http://www.mref.ru>

RREF-2012

In late September the Tenth Russian forum of real estate market leaders RREF – a unique event for the Russian real estate market – will take place in the Central House of Artist, Moscow.

This forum is a traditional meeting place for real estate market leaders and the venue for specialized show-fairs as well as conferences on residential, commercial, low-rise and foreign real estate.

Within the RREF the conferences "Commercial Real Estate in Integrated Urban Development Projects", "Government's participation in market formation" and "Affordable housing and infrastructure development in Moscow region" will be held.

ДЕЛОВЫЕ КОНТАКТЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ



Сообщество профессионалов коммерческой недвижимости



Люди-1858

[Рекомендую](#) | [В закладки](#) | [Комментарий](#)



Компании-761

[Рекомендую](#) | [В закладки](#) | [Комментарий](#)



Объекты-589

[Рекомендую](#) | [В закладки](#) | [Комментарий](#)

Facebook для друзей,
IN.CRE.RU по работе



Отправить



В сердце здания

29 августа в Москве прошел Property & Facility Bus Tour по трем знаковым офисным объектам Москвы, организованный IM Events. Представители российских и зарубежных девелоперов и управляющих компаний посетили бизнес-центр «Фабрика Станиславского», площадку ARTPLAY и МФК «Легенда Цветного».

Все эти объекты не являются привычными офисными центрами – у каждого из них есть своя «изюминка». На «Фабрике Станиславского» (GLA – 34 тыс. кв. м) это функционирующий театр, который принадлежит бывшему собственнику всего комплекса Сергею Гордееву. На ARTPLAY (75 тыс. кв. м) – выставочные площадки, где кипит столичная культурная жизнь (биеннале, фотовыставки, конференции, среди которых и прошедшая весной OfficeNEXT). «Легенда Цветного» помимо офисной части (50 тыс. кв. м) включает жилую составляющую (30 тыс. кв. м).

Первые два объекта – часть исторической застройки Москвы. На ARTPLAY, где реконструкция продолжается (отреставрировано $\frac{2}{3}$ помещений), собственники постарались максимально сохранить аутентичность зданий не только в фасадах, но и во внутренних интерьерах – кирпичная кладка здесь дополнена деталями в стиле минимализма. Арендаторы площадки – креативщики и дизайнеры, а также строительные и отделочные компании, которых объединяет конечный заказчик. Другая функция площадки – выставочная: помимо самокупаемости

она создает рекламу для арендаторов и генерирует поток посетителей, говорит Сергей Десятов, руководитель площадки ARTPLAY.

Несмотря на богатую историю, проблемы у объектов современные: ни на «Фабрике Станиславского», ни на ARTPLAY строить подземный паркинг нельзя. Каждый решает проблему по-своему, например, не фиксирует места за арендаторами для большей мобильности или закупает автоматизированные многоуровневые парковки.

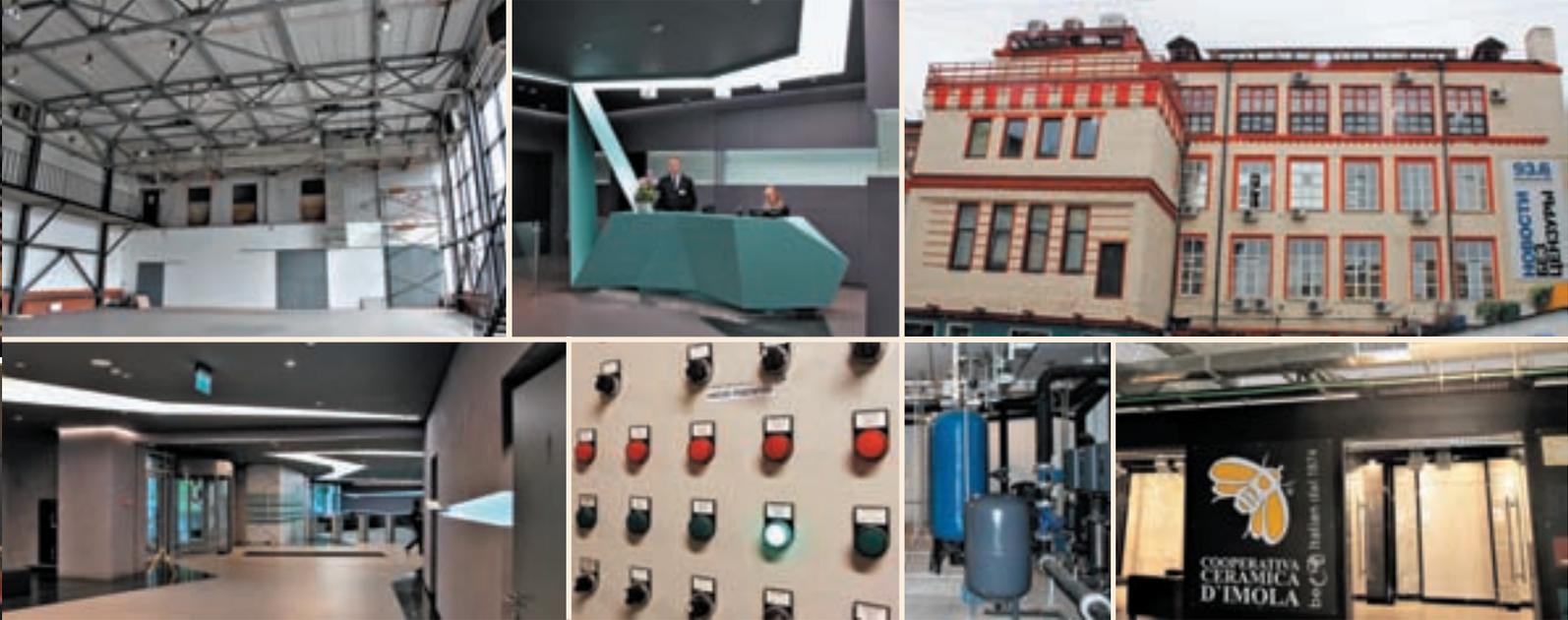
Все инженерные системы бывших фабрик (ARTPLAY – переселенный в 2007 году завод «Манометр») переустанавливаются, управление автоматизируется, ставится энергосберегающее оборудование, так что инженерное наполнение получается не хуже, чем у новых современных бизнес-центров.

К разряду нового строительства относится третий объект – МФК «Легенда Цветного», расположенный на Цветном бульваре. Он уже эксплуатируется, заселен арендаторами на 70 %, несмотря на немалые ставки аренды – от \$1,1 тыс./кв. м, без эксплуатационных расходов и НДС. В остальных помещениях в настоящее время идет ремонт, это касается и жилой

части, которая занимает с 9-го по 15-й этаж. Здесь есть другая проблема: необходимо, чтобы уже сидящим в зданиях арендаторам не мешали идущие в здании отделочные работы. Для этого строители работают на объекте только ночью и в выходные дни. Жилая же часть отделена от офисной техническим этажом, чтобы создать дополнительную звукоизоляцию.

У каждого собственника свой подход к выбору управляющей компании. O1 Properties («Фабрика Станиславского») на все объекты выбирает стороннюю УК, Capital Group («Легенда Цветного»), наоборот, доверяет только своей структуре. Все они работают только в общих зонах – офисы арендаторов отдаются на откуп самим компаниям, вплоть до пожарной сигнализации и вентиляции. Управление общими системами ведется, как правило, «из подземелья»: диспетчерские, вентиляционные, котельные и другие служебные помещения располагаются на подземных этажах зданий – в сердце здания, куда имели возможность заглянуть участники Property & Facility Bus Tour, организованного IM Events. **CR|e**

Text: Maria Akbulyakova
Photo: Maria Akbulyakova



At Building's Heart

Held on August 29 in Moscow was the Property & Facility Bus Tour of three leading office properties in Moscow, organized by IM Events. Representatives of Russian and foreign developers and managing companies visited the business center Stanislavsky Factory, the ARTPLAY facility and MUC Legenda Tsvetnogo.

All these properties are not typical office centers – each has its own “special feature.” Stanislavsky Factory (GLA – 34,000 sq.m) has a functioning theater that belongs to Sergey Gordeev, the former owner of the entire complex. ARTPLAY (75,000 sq.m) has its own exhibition facilities, brimming with Moscow’s cultural life (biennial, photo exhibitions, conferences, including OfficeNEXT, held last spring). Besides its office part (50,000 sq.m), Legenda Tsvetnovo includes a residential component (30,000 sq.m) – full-fledged apartments that, when necessary, can be operated separately from the offices.

The first two properties are part of Moscow’s historical development. At ARTPLAY, where reconstruction is ongoing (2/3 of premises have been restored), the owners tried to maximally preserve the buildings’ authenticity not only in the facades, but also in the interiors – brick walls, enhanced with minimalist details. The premises’ tenants are designers and creators, as well as construction and finishing companies, which the end customer combines. Another one of the facility’s functions is exhibitions: apart from covering costs,

it creates advertising for the tenants and generates a flow of visitors, says Sergey Desyatov, head of the ARTPLAY facility.

Despite the rich history, the properties have modern problems: neither at Stanislavsky Factory nor at ARTPLAY is it possible to build underground parking. Each addresses the problem differently, for example by not assigning spaces to tenants for greater mobility or buying automated multi-level parking.

All the utilities systems of the former factories (ARTPLAY is the factory Manometr, which relocated in 2007) are reinstalled, management is automated, energy-conserving equipment is installed, so the utilities component turns out no worse than the new, contemporary business centers. True, fire alarms, however strangely, at ARTPLAY exist only in the places “prescribed by the fire inspection,” meaning not in the whole complex.

Included among the new construction is the third property – MUC Legenda Tsvetnovo, located in Moscow’s center, on Tsvetnoi Boulevard. It is already operating, with current occupancy of 70%, despite sizeable rental rates – from

\$1.1 thous/sq.m, not including operating expenses and VAT. In the remaining facilities renovation is ongoing, like in the residential component, which is located from the 9th to the 15th floors. Here there is another problem: it’s necessary that the tenants already located in the building don’t sense the ongoing renovation work. In order to ensure this, work is conducted only at night and on weekends. The residential part is separated from the offices by a technical floor, in order to create additional soundproofing.

Each owner has his own approach to selecting a management company. O1 Properties (Stanislavsky Factory) selects an outside MC for all properties, Capital Group (Legenda Tsvetnovo), on the contrary, trusts only its own structure. They all operate only on neutral territory – the tenants’ offices are left up to the companies themselves – including even fire alarms and ventilation. The management of common systems is conducted, as a rule, “from underground:” traffic control, ventilation, heating and other service facilities are located on the building’s underground floors – in the heart of the building, which the tour participants had the chance to see. c|R|e



Ждать нельзя строить!

Что строить, куда вкладывать и как управлять? В Москве прошла конференция Development NOW, организованная IM Events. На площадке удалось собрать экспертов из совершенно разных отраслей: отельеров, консультантов, УК, девелоперов, инвесторов, банкиров, – которые обсудили три составляющие рынка – девелопмент, инвестиции и управление.

В сегменте девелопмента одной из наиболее актуальных проблем оказалось привлечение западных инвесторов на российский рынок. С одной стороны, по словам Михаила Курнева, гендиректора Storm Properties, в России есть огромный неудовлетворенный спрос, рынок характеризуется низкой конкуренцией среди девелоперов (в отличие, скажем, от рынка США), а законодательная неурегулированность дает девелоперу возможность «сильно издеваться» над конечным потребителем, меняя качество и сроки предоставления продукта. С другой стороны, большая проблема – в рисках для компаний, вступающих на российский рынок. В этом вопросе мнения экспертов оказались диаметрально противоположными: кто-то уверен, что политические риски слишком высоки, а кто-то считает, что они с лихвой компенсируются высокой доходностью объектов в России. По мнению Камерона Сойера, председателя совета директоров GVA Sawyer, на Западе есть свои проблемы, куда более серьезные – это риски того, что готовый объект никто не купит. «На

Западе при малейшей ошибке никто из арендаторов не «сядет» в ТЦ. В России для этого нужно как минимум 100 оплошностей», – иронизирует эксперт.

По мнению г-на Сойера, российский рынок девелопмента находится на примитивном уровне. В частности, в зачаточном состоянии находится финансирование через инвестиционные фонды, которые на Западе вкладывают в коммерческие проекты львиную долю средств.

Сказывается незнание иностранными компаниями российского рынка, отсутствие информации о нем, что ведет к стереотипному мышлению. «Те иностранные инвесторы, которые уже находятся в России, не хотят уходить, но информацией с коллегами они не делятся – зачем привлекать конкурентов?» – поясняет логику западных компаний Николай Крайнов, президент инвестиционной группы «Покров».

Что касается российских инвесторов, то одними из наиболее перспективных проектов для них являются многофункциональные комплексы (Capital Group), редевелопмент промзон с созданием техно- или бизнес-парков (Nagatino i-Land), для жилого строительства – среднеэтажные комплексные жилые проекты (MBF Group).

Между тем международные компании, уже работающие в России (AECOM), призывают инвесторов обратить внимание на такие нетрадиционные (а точнее – нелюбимые) вложения средств, как транспортная инфраструктура (дороги, без которых не будет доступа к коммерческим объектам), спортивные (стадионы к ЧМ-2018, в том числе в регионах) и инновационные («Сколково», «зеленые» дома) объекты. Впрочем, российские компании вряд ли в ближайшее время будут вкладываться в такие проекты – пока им понятнее относительно традиционные форматы недвижимости.

Другой сегмент – управление коммерческой недвижимостью. По мнению Максима Сибирякова, руководителя отдела управления проектами Cushman & Wakefield, сейчас собственники склоняются к передаче объекта в управление профессиональной УК – в большинстве случаев это объясняется желанием сэкономить на функционировании дополнительной внутренней структуры. По словам Андрея Кузнецова, генерального директора ГК «МАТОРИН», доля реальных потребителей УК в сегменте коммерческой недвижимости пока не превышает 22%, 36% рассматривают возможность аутсорсинга в сфере УН. Количество пользователей УК будет расти в силу того, что у компаний есть необходимость оптимизировать издержки и уделять большее внимание собственному бизнесу, заключает эксперт.

Сегментов рынка много, и у каждого свои потребности и проблемы. Все эксперты сходятся в том, что для представления интересов рынка нужно создавать профессиональные ассоциации, однако возглавить такую структуру никто не хочет, боясь в дальнейшем обвинений в предвзятости и лоббировании интересов собственной компании. Однако как привлечь к руководству человека, хорошо знакомого с рынком, но «не завязанного» на какую-либо компанию, остается загадкой. **С|R|E**

Text: Maria Akbulyakova
Photo: Maria Akbulyakova



To Build or Not to Build?

What to build, where to invest, and how to manage? The Development NOW conference organized by IM Events took place in Moscow. We managed to gather experts from absolutely different segments – hoteliers, consultants, MCs, developers, investors, bankers – who discussed three market sectors: development, investments and management.

The most relevant problem in the development segment is the attraction of Western investors to the Russian market. On the one hand, in the words of Mikhail Kurnev, CEO of Storm Properties, there is huge unmet demand in Russia where the market is characterized by low competition among the developers (unlike, say, the US market), while the lack of proper regulation at the legislative level allows the developer to “spurn” the end consumer, changing the quality and time of product delivery.

On the other hand, the high risks run by the companies that enter the Russian market is a major problem. In this area experts widely disagreed with each other: some are positive that the political risks are too high, while others believe that they are compensated over and above by the high yield of Russian properties. In the opinion of Cameron Sawyer, Board Chairman of GVA Sawyer, the problems are even graver in the West where risks are high that nobody buys a completed project. “In the West none of the tenants will come to a shopping center with only a minor conceptual fallacy, whereas in Russia only 100 fallacies may frighten tenants away,” the expert quips.

In the opinion of Mr Sawyer, the Russian development market is still at a primitive, underdeveloped level. In particular, the financing through investment funds, which provide the lion’s share of money for commercial projects in the West, is still in embryo in Russia.

The deficit of knowledge and information about the Russian market leads overseas companies to thinking inside the box. “Those foreign investors that already operate in Russia are not going to withdraw from the Russian market, but do not share information with their colleagues – why drawing any competition?” – says Nikolay Kraynov, President of Investment Group “Pokrov”.

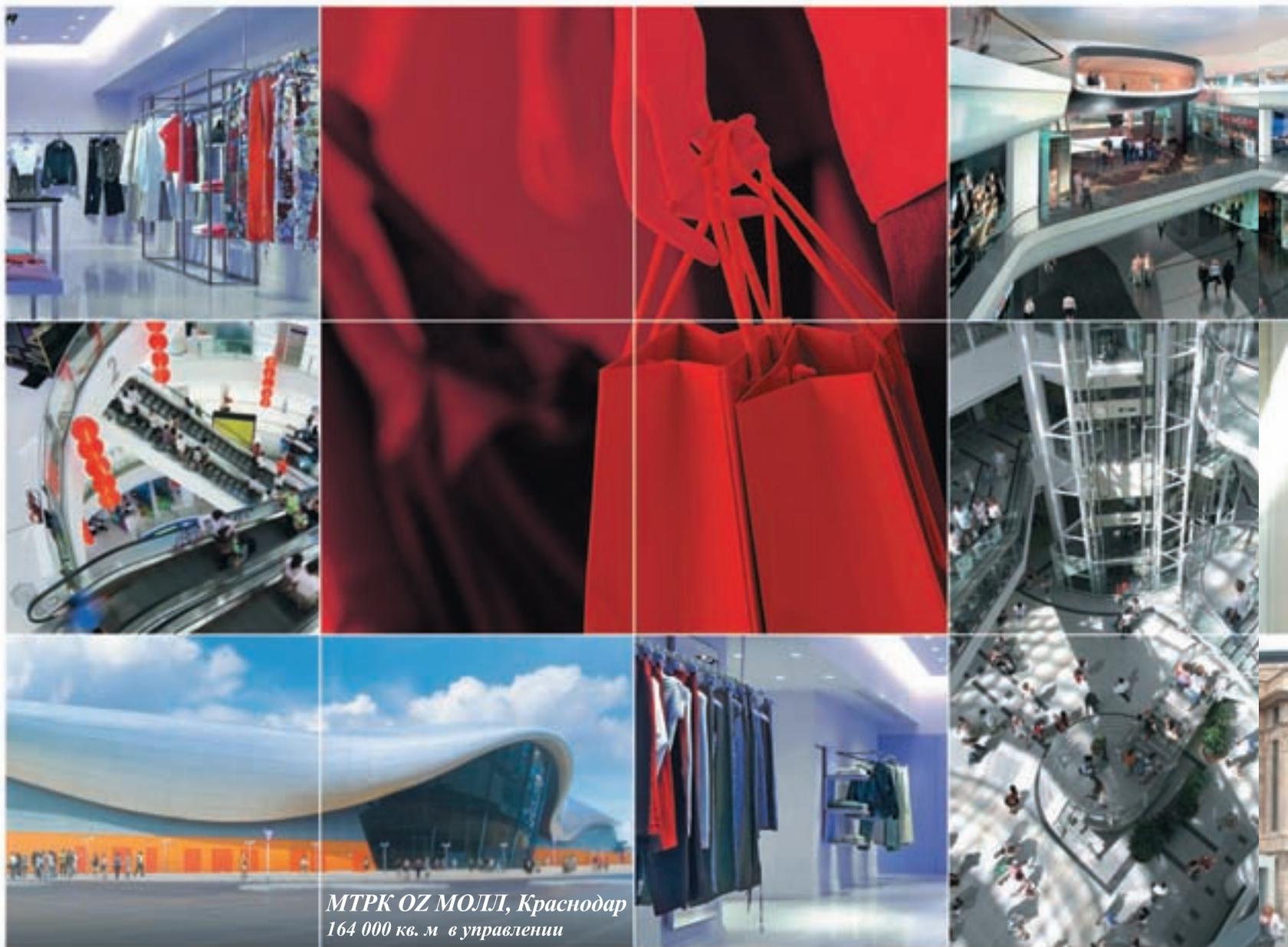
As regards the Russian investors, among the most prospective projects for them are mixed-use complexes (Capital Group), redevelopment of industrial zones and creation of business and science parks (Nagatino i-Land), mid-rise residential developments (MBF Group).

Meanwhile international companies, already operating in Russia (AECOM), call the investors’ attention to such non-traditional investments as transport infrastructure, sporting facilities (arenas for the upcoming World Cup 2018, including in the regions) and innovation centers (Skolkovo). Nevertheless, Russian companies will hardly

invest in such projects in the nearest future – profit is the bottom line for them and they doubt that such projects may generate any revenues at all.

Another segment is commercial property management. In the opinion of Maxim Sibiryakov, head of the project management department, Cushman & Wakefield, the owners are now prone to hand their properties over to professional MCs – in most cases this can be explained by the desire to save on extra in-house structure. According to Andrey Kuznetsov, CEO of MATORIN Group, the share of real consumers of the MC services in the commercial property segment does not exceed 22%, with 36% contemplating outsourcing of the PM services. Yet the number of users will keep rising, as companies seek the cost optimization and want to focus on their core business.

All experts agree that for the market interests to be effectively represented, it is necessary to create SROs. Yet nobody is willing to helm such a structure, fearing future accusations of partiality and lobbying the interests of their own company. Yet the conundrum remains: how to involve a person well familiar with the market, who is at the same time not biased towards any particular company. c | R | e



*МТРК OZ МОЛЛ, Краснодар
164 000 кв. м в управлении*

Управляем торговыми центрами: повышаем доходность каждого квадрата

Jones Lang LaSalle – лидер рынка управления торговыми центрами в России и мире:

- 450 торговых центров в управлении по всему миру
- 340 000 кв.м арендуемой площади в управлении в России
- Управление отношениями с 700 арендаторами

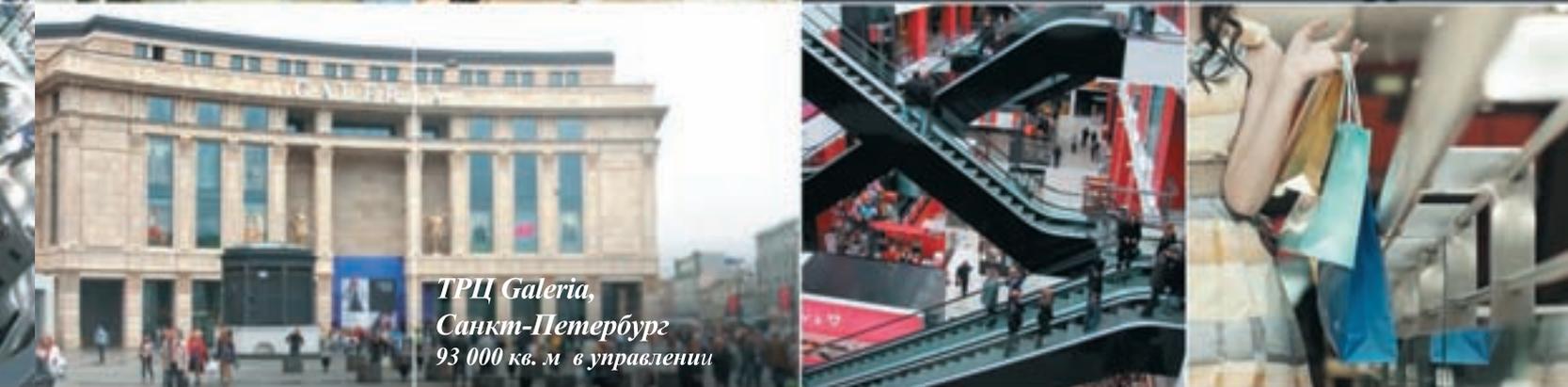
Управление операционной деятельностью (контроль эксплуатации и технического обслуживания, отчетность) • Администрирование договоров аренды • Бухгалтерский учет • Управление отношениями с арендаторами • Маркетинг • Услуги по коммерциализации • Редевелопмент и релизинг • Аудит и консультирование по вопросам управления



*ТРЦ «5 Аvenues», Москва
21 170 кв. м в управлении*



*ТРЦ «Южный», Казань
48 000 кв. м в управлении*



*ТРЦ Galeria,
Санкт-Петербург
93 000 кв. м в управлении*



2012. Vinukovo Outlet Village

Единственный любимый.

Более 150 магазинов

Более 200 мировых брендов
со скидками до 70 %

Лучшая альтернатива
шопингу в Европе

Приятная загородная
атмосфера

Открытие 1-й очереди —
IV квартал 2012 г.

Общая площадь — 47 570 м²
GLA — 26 870 м²

8 км от МКАД по Киевскому шоссе
Парковка — 3 500 м/м



Accelerating success.



VNUKOVO
OUTLET VILLAGE

Концепция «под открытым небом»
на фоне живописной природы

Уникальный для России
формат шопинга



Стилизация под европейский
курортный городок

Великолепная транспортная
доступность



Шатлы из Москвы
и аэропорта Внуково

РЕКЛАМА

Открытие 2-й очереди —
IV квартал 2013 г.

Престижное юго-западное
направление Москвы

Профессиональная
управляющая компания

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – НАША СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

Knight Frank

ЗНАКОВЫЙ ПРОЕКТ В УНИКАЛЬНОМ МЕСТЕ

«Данный ТРЦ – знаковый проект для Новосибирска. Торговый центр отвечает современным тенденциям рынка: уникальная ресторанный зона, интересная форма молла и прогрессивные архитектурные решения. Индивидуальный подход к концепции и подбору арендаторов позволят нам создать лучшее место в городе для шопинга и отдыха.»

Юлия Соколова

Директор по аренде торговых центров Knight Frank



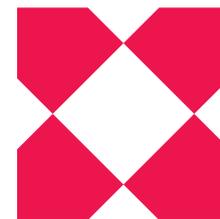
ТРЦ В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Адрес: г. Новосибирск, пересечение ул. Гоголя и ул. Мичурина

- Общая площадь: 125 000 кв. м
- Арендваемая площадь: 52 500 кв. м
- Паркинг: 1 430 м/м
- Дата открытия: 4 квартал 2014

knightfrank.ru

+7 (495) 981-0000



ТОРГОВЫЙ ПАРК «ОТРАДА»

Адрес: МО, мкр. Митино, 7 км Пятницкого шоссе, вл. 2

- Общая площадь: 220 000 кв. м
- Арендваемая площадь: 170 000 кв. м
- Паркинг: 6 000 м/м
- Дата открытия: 4 квартал 2012 (2-я очередь)



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «РАМЕНСКИЙ»

Адрес: г. Раменское, пересечение улиц Чугунова и Левашова

- Общая площадь: 29 000 кв. м
- Арендваемая площадь: 20 500 кв. м
- Паркинг: 440 м/м
- Дата открытия: 1 квартал 2014



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «МОДНЫЙ КВАРТАЛ»

Адрес: г. Иркутск, 130 квартал Иркутской слободы, ул. Седова

- Общая площадь: 38 700 кв. м
- Арендваемая площадь: 21 600 кв. м
- Паркинг: 1 100 м/м
- Дата открытия: 1 квартал 2013



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «ФЕСТИВАЛЬ»

Адрес: г. Ангарск, Ленинградский проспект

- Общая площадь: 21 000 кв. м
- Арендваемая площадь: 15 000 кв. м
- Паркинг: 1 400 м/м
- Дата открытия: 1 квартал 2013

Сказано на / Speak at Development NOW!



«Самое близкое слово к девелопменту – это продюсерство. Можно провести параллель со съемочной площадкой: режиссер – это архитектор, продюсер – это девелопер. Это человек, который сует свой нос во все дела и имеет на это право, потому что он взял у кого-то деньги, которые обязательно надо вернуть. /

The nearest synonym of development is production. A parallel can be drawn with a filming venue, director being the architect and producer – the developer. This developer and its executives poke their noses into every matter and have the right thereto, because the developer has borrowed someone's money and must repay it.»

*Михаил Курнев, генеральный директор Storm Properties
Mikhail Kurnev, CEO of Storm Properties*



«Политические риски – это мифологизированная проблема, и мы только подкидываем дров в топку. Куда более важный аспект – это корпоративное управление. Я бы не стал демонизировать политические риски, они компенсируются высокой доходностью. /

Political risks are largely a mythical problem and we only put more fuel into the fire by talking about them. A much more important aspect is corporate management. I wouldn't demonize political risks, for high yield makes up for them with interest.»



*Алексей Ванчугов, генеральный директор «Эрмитаж Девелопмент»
Aleksey Vanchugov, CEO of Hermitage Development*



«Для инвесторов и других участников рынка важным является определение “правил игры”. Сейчас рынок и власти пришли к тому, что нужно начинать с основ – самоидентификации города, формирования стратегии его развития. Пока же мы наблюдаем отсутствие системного подхода, который мог бы перерасти в генплан – это ключевая проблема. /

Defining the rules of the game is very important for investors and other market participants. Now the market and authorities have arrived at the conclusion that it is necessary to begin with fundamentals: the city's self-identity and building the urban development strategy. To date we've been witnessing the lack of any systemic approach that could grow into a general plan – this is the key problem.»

*Александр Ольховский, вице-президент банка ВТБ
Alexander Olkhovskiy, Vice President of Bank VTB*



«Рынки зарубежных и российских инвестиций почти не пересекаются. Иностранному инвестору требуется объект с премиум-локацией, а это не более 5% на рынке, стабильный и понятный пул арендаторов, длинные договоры в валюте, в которой инвестирует иностранный инвестор. Остается 1–2% объектов – и среди них еще нужно найти те, которые выставлены на продажу. /

The markets of foreign and Russian investments hardly overlap. The foreign investor seeks a property with prime location, and these are no more than 5% of the market, a stable and understandable tenant mix, and long-term contracts in the currency of investments. Only 1–2% of all properties meet these requirements and far from all of them are put up for sale.»

*Николай Крайнов, президент инвестиционной группы «Покров»
Nikolay Kraynov, President of Pokrov, an investment group*



«Миф о западных дешевых деньгах последние несколько лет развенчивается. Это связано, во-первых, с сильной зарегулированностью банковской системы в Европе. Кроме того, банки “держат” капитал для возможности рефинансирования долгов, они сидят на деньгах и боятся их отпустить. /

The myth of cheap Western money has been dispelled in several recent years – above all, because of overregulation of the banking system in Europe. In addition, banks “withhold” their capital to be able to refinance the debt; they are sitting on the money, afraid of releasing it.»

*Роман Таптыгин, глава представительства Aareal Bank AG в Москве
Roman Tapygin, Head of Moscow representative office of Aareal Bank AG*

ЭТИ ПОКУПАТЕЛИ ИЩУТ ВАШ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР...

An aerial, long-exposure photograph of a busy city street at night. The image shows a dense flow of people and vehicles, with light trails from cars and streetlights creating a sense of motion. A large, semi-transparent red circle is centered over the image, containing white text.

МЫ ЗНАЕМ,
КАК ИХ ПРИВЛЕЧЬ!

PROMOTION
REALTY

+7 (495) 928-59-87
www.promo-realty.ru



Сказка о потерянной площади

Во времена демократического централизма, когда вся строительная сфера жестко регулировалась СНиПами, ГОСТами и прочими регламентами, и те, кто строил здания, и те, кто потом их занимал, заранее знали, «где, куда, чего и сколько». Типовые помещения были распланированы раз и навсегда, организации сидели в них годами, меняли дислокацию только по особому решению наверху, а для вновь заезжающих организаций делался только косметический ремонт.

Свободный рынок все перевернул на 180 градусов. Большинство регламентов теперь носят не императивный, а рекомендательный характер, здания строятся по индивидуальным авторским проектам, архитекторам дан практически полный карт-бланш, а у арендаторов сугубо индивидуальные запросы, находящие отражение в том числе в планировке помещений. Одним из результатов этой «творческой свободы», помноженной на «индивидуальные запросы», стало появление коммерческих объектов, страдающих loss-синдромом, а именно – грешащих большими и неоправданными потерями полезной площади. «Врачи» в лице архитекторов и девелоперов пытаются победить эту болезнь, выписывая свои рецепты, но лечение получается трудным и дорогостоящим.

В принципе, так называемые потерянные площади – атрибут любого проекта. Как отмечает Сергей Канаев, коммерческий директор Nagatino i-Land, это коридоры, лифтовые холлы, лестничные пролеты, теплоузлы и другие технические помещения с инженерным оборудованием, которые неарендопригодны. К «потерянным» площадям также относятся помещения управляющей компании, уборочного инвентаря и охраны. Подчеркнем еще раз, что без этого никак не обойтись. Другое дело, что, как подчеркивает эксперт, «по международным стандартам, коэффициент потерь в качественных

помещениях класса А, В+ и В– не должен превышать 20%. Для офисов класса А коридорный коэффициент приемлем в пределах 12–18%, для класса В – в пределах 20%. В складской недвижимости этот коэффициент может быть большим, чем в офисной».

Международных стандартов, на базе которых рассчитывается коэффициент потери полезных площадей в офисных зданиях и других коммерческих объектах, несколько, но самый известный и широко применяемый – стандарт BOMA. BOMA (Building Owners and Managers Association) – это северо-американская организация владельцев офисной недвижимости, с 1916 года публикующая стандарт, который де-факто стал основным методом в области оценки коммерческой офисной и торговой недвижимости. Последняя редакция стандарта BOMA опубликована в начале 2010 года и является дополненной и улучшенной версией предыдущего. «Обычно в современных офисных зданиях, коэффициент здания (или, как его еще называют, коэффициент потерь площадей, или коридорный коэффициент) имеет значение от 1,05 до 1,25. Зависит он от многих факторов: от размера входной группы, ширины лестниц, коридоров, лифтовых холлов и т. д.», – объясняют специалисты MKV architects.

К сожалению, реальность, по крайней мере, российская, особо далека от идеала: у нас в стране полным-полно объектов, в которых крайне высок

коэффициент потерь полезных площадей (loss factor). Причем, как подчеркивает Наталья Леготина, руководитель собственного архитектурного бюро, «такие здания можно найти как среди новых, недавно построенных объектов коммерческой недвижимости, так и среди объектов застройки советского и дореволюционного периода». По словам Сергея Канаева, самыми яркими примерами тут могут служить здания бывших НИИ. Например, в Экспериментальном НИИ металлорежущих станков на 5 Донском проезде до 30% площади главного здания занимает парадная лестница.

КТО ВИНОВАТ?

Что же приводит к неконтролируемому росту loss-фактора, и каковы типичные ошибки, которые совершают авторы проектов? Применительно к давно построенным зданиям ситуацию можно охарактеризовать как крайне сложную. Елена Лисина, заместитель директора отдела стратегического консалтинга и оценки компании CBRE, сетует, что «старые здания советского периода постройки в основном имеют кабинетную систему, при которой потери на коридоры могут составлять до 30%. Кроме того, в старых зданиях очень часто существует неэффективная сетка колонн, неэффективное расположение лестнично-лифтовых групп, что усложняет реконструкцию данных объектов для повышения эффективности планировочных решений». По мнению

Текст: Оксана Самборская
Фото: архив CRE

эксперта, отдельные сегмент представляют собой офисные особняки, чаще всего дореволюционного периода постройки. «Данные здания, как правило, не эффективны с точки зрения планировочных решений (маленькая площадь этажа, наличие внутренних перегородок, не подлежащих сносу, неэффективное расположение лестниц, которые могут являться декоративным элементом и занимать значительную площадь), – уверяет Елена Лисина. – Обычно такие объекты являются памятниками архитектуры с существенными ограничениями по изменению внутренних планировочных решений и фасадов».

Но если у старых зданий есть оправдания в виде тех архитектурно-планировочных подходов, которые бытовали в период их строительства, то «потери современности» нельзя оправдать ничем, кроме ошибок девелоперов и грубых просчетов архитекторов. Основными ошибками и просчетами Наталья Леготина считает следующие:

- непродуманный шаг несущих колонн;
- «неправильная» форма здания (для оптимального использования офисного пространства идеальны здания прямоугольной формы, иные грешат большим количеством углов, выпуклостей, расположенных в неудачном месте несущих колонн и т. д.);
- непродуманные планировки на этапе строительства;
- непродуманное на этапе проектирования размещение главных несущих конструкций;
- перенасыщенная инфраструктура самого здания: слишком просторная входная группа, входы с консьержами, слишком обширные лобби и рекреационные зоны, раздевалки для обслуживающего персонала и т. д. – все это рассчитано на пользователей здания, а не каждого конкретного арендатора, который вынужденно платит за площадь, которой по факту не пользуется;
- кабинетно-коридорные системы.

Кроме того, Дмитрий Чупахин, старший менеджер проектов отдела по управлению проектами компании Jones Lang LaSalle, уверен, что «к высокому коэффициенту потери площадей приводят большая высота здания, совмещение разных функций в одном здании (многофункциональный комплекс), увлечение дизайном. Как правило, это становится результатом неверного выбора архитектора и (или) девелопера, а также дизайнерские амбиции заказчика/застройщика». «Зачастую архитекторы, работающие над проектом, пытаются при проектировании идти не от функционального назначения здания, а от его архитектурного образа, – развивает тему



Александр Хорош,
ведущий эксперт
по стандартам BOMA
компании MKV architects

К нам поступил заказ на оптимизацию одного из офисных объектов, расположенных в центре Москвы. Современное здание класса А, но на некоторых этажах коэффициент нагрузки (load factor) достигал 1,70, что являлось неприемлемым коэффициентом как для арендатора, так и для арендодателя. Высокий коэффициент стал результатом избыточного количества общих площадей на этажах, а также чрезмерного количества помещений для технических нужд. Проработав проект, мы изменили планировки типовых этажей, значительно уменьшив площади общего пользования на этаже, не нарушив функциональность. Изменению при этом обычно подлежат общие санузлы, лифтовые холлы, лишние коридоры, в которых нет необходимости, излишне большие помещения для хранения уборочного инвентаря и т. д.

В результате перепланировки (перевода площадей общего пользования в полезную площадь арендатора) коэффициент

снизился до 1,40. С коэффициентом 1,70 сдать помещение в аренду практически невозможно, обычно коэффициент занижается арендодателем искусственно до приемлемых 1,12–1,20. При таком занижении коэффициента с 1,40 до 1,20 арендодатель теряет гораздо меньше площади, чем с 1,70 до 1,20. Такая же ситуация была и на первом этаже, который был перегружен техническими площадями и коридорами для доступа к техническим площадям. Хотя в случае с первым этажом гораздо эффективнее производить перепланировку на этапе проектирования, тем не менее, удалось оптимизировать количество лишних коридоров, что повлияло на коэффициент здания.

Иван Подкова, директор департамента маркетинга ГК «РЕГИОНЫ», – К тому же, ошибки возникают из-за отсутствия единого центра принятия решений для различных служб, отвечающих за реализацию проекта. Это может выливаться в то, что, например, при проектировании инженерных систем комплекса могут быть приняты нерациональные решения. В дальнейшем это потребует выделения дополнительных площадей в здании под те или иные инженерные помещения». Если же обратиться к торговым площадям, то здесь, по наблюдениям Дмитрия Коновалова, генерального директора компании ТЕКТА GROUP, «потери случаются из-за инженерных коммуникаций. К примеру, в помещении может быть запроектирована слишком объемная вентиляционная камера. Задача девелопера – не допустить потерь, улучшив эргономику помещения. Если и винить кого за потери площадей, так только самих застройщиков, которые допускают просчеты в архитектурно-планировочных решениях и не могут донести до непосредственного исполнителя свой изначальный замысел».

Справедливости ради надо заметить, что довольно часто высокий коэффициент не означает, что здание некачественно спроектировано и не пригодно. Как отмечает Александр Хорош, ведущий эксперт по стандартам BOMA компании MKV architects, «многие здания класса А имеют большое количество рекреационных зон, широкие коридоры, “больше воздуха”. Так, одна очень крупная компания собиралась строить свое здание (большое здание

класса А). Был проведен расчет на этапе проектирования, коэффициенты были достаточно высоки, но вносить какие-либо изменения не требовалось, потому что здание было задумано таким – со всеми премиум-атрибутами в виде зимних садов, атриумов и прочих элементов».

КОМУ ЭТО НАДО?

Тут самое время задать вопрос: почему вообще проводятся все эти измерения, и кому так важно соотношение общей и «потерянной» площади? Ответ лежит на поверхности: арендодатель получает, а арендатор платит деньги с учетом коэффициента здания. «К примеру, если арендатор занимает 100 кв. м площади, то при рассчитанном по стандарту BOMA коэффициенте, равном 1,15, он будет платить за 115 “квадратов”, – поясняет Сергей Канаев. – Соответственно, чем значение коэффициента ниже, тем более эффективно используются площади и тем выше фактор привлекательности объекта для арендатора. Помимо коэффициента здания, в стандарте BOMA присутствует коэффициент этажа, который пропорционально распределяет общие площади этажа (коридоры, лифтовые холлы и т. д.) между арендаторами».

Как подчеркивает г-жа Лисина, «собственник старается как можно больше площадей (в том числе общественные зоны) отнести к арендуемой площади и, соответственно, получать с этих площадей доход. И тут расчеты по BOMA выглядят наиболее предпочтительным для



Андрей Шувалов,
старший директор отдела
торговой недвижимости
компаний Cushman
& Wakefield

В торговой недвижимости loss-фактор складывается из следующих основных составляющих: общественные площади (15–20%), технические и служебные помещения (5–10%), эвакуационные коридоры, лестницы (10%). Приведенные процентные значения получены эмпирическим путем в процессе анализа большого количества самых разнообразных торговых объектов. Оптимальные значения loss-фактора для многоуровневого торгового центра (без подземной парковки) общей площадью от 10 до 80 тыс. кв. м находятся в диапазоне от 30 до 40% в зависимости от размера комплекса. Для комплексов менее 10 тыс. и более 80 тыс. кв. м начинает действовать масштабный фактор, и loss-фактор будет немного изменяться. Парковка, входящая в общую площадь комплекса, сразу же увеличивает loss-фактор еще на 20%, и в результате мы получаем уже 50–60% потерь.

Еще более интересная история с подземными торговыми комплексами, где, помимо всего прочего, к потерям добавляется загрузочная зона с подъездными рампами и дополнительные технические и служебные системы. В подземных ТК loss-фактор уже будет составлять 70%. Например, в таких проектах, как ТРЦ на Павелецкой площади (Москва), ТРЦ на площади Тверской Заставы (Москва), ТРЦ на площади Московского вокзала (Санкт-Петербург) общая площадь комплексов составляла около 100 тыс. кв. м, а сдаваемая находилась на уровне 30 тыс. кв. м. Кстати, минимального loss-фактора можно добиться, минимизируя общественные площади путем реализации концепции department store (20%), а самый маленький loss-фактор – у ритейл-парков (10–12%), где 70% арендуемой площади занимают большие якорные арендаторы.

арендодателя: ведь в соответствии с данным стандартом в арендуемую площадь этажа не включаются основные вертикальные коммуникации (лестницы, лифтовые шахты, трубопроводы, дымоходы, вертикальные воздуховоды и т. п.) и ограждающие их стены, а также атриумы. Арендатор, в свою очередь, хочет максимально снизить процент неиспользуемой площади, за которую он платит». По оценкам эксперта, «наиболее эффективными зданиями с точки зрения потерь площадей для арендатора являются здания с открытой планировкой и площадью этажа не менее 1 тыс. кв. м, с сеткой колонн не менее 8 x 8 м или 9 x 9 м, с расположением лестнично-лифтовых групп и санузлов в центре этажа. В данном случае этаж легко может делиться между несколькими арендаторами с минимальными потерями площадей».

Впрочем, как отмечают специалисты компании Capital Group, использование стандартов BOMA и расчетов в соответствии с этим стандартом пока далеки от общепринятой в России практики: «В России по-прежнему в основном применяется стандарт БТИ, в соответствии с которым строительные компании обязаны предоставлять данные по объемам площадей городу». (Для справки: различия оценочных подходов между BOMA, где учитывается толщина стен, колонны, стены, перегородки и другие конструктивные элементы здания, и БТИ, которое в расчет все это не принимает, стали особенно актуальны в кризис. Как вспоми-

нает Максим Жуликов, специалист отдела коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty, тогда арендодатели, стремясь удержать старых арендаторов и заполнить хоть каких-то новых, в арендных расчетах в массовом порядке стали переходить с BOMA на БТИ. И ценовая разница доходила до 15%.)

КАК С ЭТИМ БОРОТЬСЯ?

Как ни считай, обязательные «потерянные» площади – вещь объективная, и с ней надо смириться, а вот дополнительные – вещь неприятная, и с ней надо бороться. По мнению специалистов компании Capital Group, «особую актуальность данный вопрос приобретает при строительстве современных небоскребов: чем более комфортные условия создаются для пользователей объекта и чем сложнее инженерия, тем больше риск потери площадей. В МФК «Город Столиц» объем эффективных площадей составляет порядка 70%. Для здания класса А с просторными общими зонами, несколькими группами лифтов и сложной инженерией данный показатель высок».

Наталья Леготина предлагает девелоперам хотя бы по минимуму использовать коридорно-кабинетную систему, в идеале – только для высшего топ-менеджмента и VIP-переговорных; для остальных сотрудников идеально подойдут офисные перегородки из современных материалов. «В случаях, где необходима полная звукоизоляция, можно использовать потолочные

шумоуловители и др. Офис, комбинирующий преимущества коридорно-кабинетной структуры с возможностями open space, идеально подойдет практически для любой фирмы. Также не стоит использовать стандартную мебель – лучше изучить системное предложение (мебель, разработанная исходя из эргономики офисного пространства, с учетом потребностей усредненного персонала). Мебель на заказ также позволит оптимизировать нерациональные участки офиса (углы, эркеры, ненужные колонны и т. д.)». Еще один неожиданный совет дает Сергей Канаев, который предлагает приглашать УК с большим портфелем управления – в этом случае владельцам здания не придется выделять управленцам большие дополнительные помещения под инвентарь и техслужбы. Но в целом понятно, что рациональные подходы и «урезание» неоправданных «понтов» вполне способно свести loss-фактор к разумному минимуму.

Свои рецепты есть и в том случае, если речь идет не о новом строительстве, а о реконструкции. Елена Лисина отмечает, что уменьшить коэффициент потерь в уже существующих зданиях можно путем оптимизации планировочных решений, например, сноса ненесущих перегородок (при кабинетной системе этажа) для снижения потерь на коридоры. Примеры реконструкции офисных зданий советского периода постройки – БЦ «Нагатинский», БЦ «Туполев Плаза». К многочисленным удачным примерам можно отнести также редевелопмент бывших производственных помещений в офисные объекты (например, «Даниловская Мануфактура», «Красная Роза»).

Эльхан Керимли, управляющий директор компании Renaissance Development, вспоминает, что и в их практике были удачные перепланировочные решения: «Лишние коридоры закрывали (не пожарные, естественно). Мертвые углы превращали в помещения. Ввиду того, что позволяла высота, делали внутри помещения второй уровень, хотя на этапе проектирования это не планировалось».

Впрочем, все без исключения эксперты уверены, что погоня за минимизацией loss-фактора весьма опасна и требует большой осторожности. Иначе торговые центры, которые все чаще играют роль «центра культурной жизни», рискуют превратиться в торговые зоны рыночного типа, а офисные здания – остаться без архитектурно-имиджевой составляющей, которая для ряда арендаторов крайне важна. c|r|e

Text: Oksana Samborskaya

Photo: CRE archive

Tale of Lost Spaces

During the times of democratic centralism, when all the construction sphere was strictly regulated by SNIPs, GOSTs and other guidelines, both those who built buildings and those who later occupied them knew in advance “where, whither and how much.” Prototypes of premises were planned out once and for all, organizations sat in them for years, changed location only by special decision from above, while for newly settled organizations only cosmetic renovation was completed.

The free market turned everything over 180 degrees. The majority of guidelines are no longer of an imperative character, but one of recommendation, buildings are constructed according to individual author projects, architects are given practically total carte-blanche, while tenants have solely individual requests, which can be seen, among other things, in the design of premises. One of the results of this “creative freedom” multiplied by “individual requests” was the emergence of commercial properties suffering from loss-syndrome, namely large and unjustified losses of useful space. The “doctors” – meaning architects and developers – are trying to defeat this sickness, prescribing their medicine, but the treatment is proving difficult and costly. In principle, the so-called “lost spaces” are an attribute of any project. As noted by Sergey Kanaev, commercial director at Nagatino i-Land, these are hallways, elevator lobbies, heating rooms and other technical spaces with utilities equipment unsuitable for renting. Also included in the “lost” spaces are the facilities of the management company, cleaning inventory and security. We’ll note once again that all this cannot be avoided. It’s a separate matter that, as the expert emphasizes, “according to international standards, the loss coefficient in high-quality, class A, B+ and B– should not exceed 20%. For class A offices,

the hallway coefficient is acceptable in the range of 12–18%, for class B – under 20%. In warehouse real estate, this coefficient can be larger than in offices.”

There are several international standards serving as the basis for calculating the coefficient of the loss of useful space in office buildings and other commercial properties, but the most famous and broadly used is

the BOMA standard. BOMA (Building Owners and Managers Association) is a North American organization of office real estate owners, which since 1916 has published the standard that de-facto became the main method in the sphere of valuing commercial office and retail real estate. The most recent edition of the BOMA standard published in early 2010 is an expanded



Alexander Khorosh,
lead expert for BOMA
Standards at MKV Architects

We received an order for the optimization of one of the office properties located in Moscow’s center. A modern class A building, but on several stories the load factor reached 1.70, which was an unacceptable coefficient both for the tenant and the landlord. The high coefficient was the result of an excessive amount of common spaces on the stories, as well as the excessive amount of premises for technical needs. Having developed the project, we changed the design of typical floors by considerably reducing the common usage spaces on the storey without harming functionality. Meanwhile, usually subject to change are the common bathrooms, elevator lobbies, extraneous hallways for which there’s no need, extraneous large premises for strong cleaning inventory, etc.

As a result of the redesigning (switching common usage spaces to useful tenant’s space), the coefficient fell to 1.40. With a coefficient of 1.70, it’s practically impossible to rent out premises; usually the coefficient is artificially lowered by the landlord to an acceptable

1.12–1.20. Under such a reduction of the coefficient from 1.40 to 1.20, the landlord loses far more space than from 1.70 to 1.20. The same situation occurred on the first floor, which was overloaded with technical spaces and hallways for accessing tech spaces. However, in the case of the first floor, it is far more effective to do a redesigning at the stage of drafting, although nevertheless it was possible to optimize the amount of extraneous hallways, which affected the building’s coefficient.



Andrey Shuvalov, 
senior director
of retail real estate division,
Cushman & Wakefield

In retail real estate, the loss factor is made up of the following main components: common spaces (15–20%), technical and service facilities (15–20%), evacuation hallways, stairwells (10%). The above percentage values were arrived at empirically in the process of analyzing a large amount of the most diverse retail properties. The optimal loss-factor values for a multi-level retail center (without underground parking) with total area from 10 to 80 thousand sq.m falls in the range of 30 to 40%, depending upon the size of the complex. For complexes under 10 thousand and over 80 thousand, the scale factor already has an effect, and the loss-factor will slightly change. Parking included in the complex's total area immediately increases its loss-factor by a further 20%, and as a result we now receive a 50–60% loss.

A story that's even more interesting is that of underground retail complexes, where in addition to all the rest, added to the losses are the loading area with underground ramps and additional technical and service systems. In the underground RCs, the loss factor can already total 70%. For example, at such projects as the REC on Paveletskaya Square (Moscow), the REC on Tverskaya Zastava Square (Moscow), the REC at Moscow Rialroad Terminal Square (St. Petersburg) the space of the complexes totaled roughly to 100,000 sq.m, while rented space totaled 30,000 sq.m. Incidentally, a minimal loss-factor can be achieved by minimizing common spaces through realizing the department store concept (20%), while the smallest loss-factor is for retail parks (10–12%), where 70% of rented space is occupied by large anchor tenants.

and improved version of the previous standard. "In modern office buildings, the coefficient usually takes a value from 1.05 to 1.25. It depends upon the size of the entryway, width of stairways, hallways, elevator lobbies, and other factors," says experts at MKV Architects.

Unfortunately, the reality, at least in Russia, is especially far from the ideal: the country has a surfeit of properties in which the coefficient of useful space loss is extremely high. Furthermore, as highlighted by Natalia Legotina, head of her own architecture bureau, "such buildings can be found among new, recently built commercial real estate properties, as well as among properties of Soviet development and the pre-revolutionary period." According to Sergey Kanaev, the buildings of the former SRIs could serve as the clearest examples here. For example, at the Experimental SRI of metal-cutting machines at 5 Donskoi proezd, up to 30% of the space is occupied by the front stairwell.

WHO'S GUILTY?

What leads to the uncontrolled growth of the loss-factor, and what are the typical mistakes? With reference to the edifices built long ago, the situation can be characterized as extremely difficult. Elena Lisina, deputy director of strategic consulting and valuation division at CBRE, laments that "the old buildings built erected under Soviets mainly have an office system where the losses on hallways can total up to 30%. Furthermore, the old buildings quite frequently have an ineffective column grid, ineffective location of stairway-elevator spaces, which

complicates the renovation of these properties."

According to the expert, a separate segment is comprised of office mansions – usually built during the pre-revolutionary period. "These buildings, as a rule, are ineffective from the standpoint of design solutions, Elena Lisina argues. "Usually, such properties are architectural monuments with substantial restrictions on changing the inside design solutions and facades."

However, if the old buildings have justifications in the form of those architectural-design approaches that were commonplace during the period of their construction, then the "losses of modernity" cannot be justified by anything, except for the developers' mistakes and gross miscalculations of architects.

Natalia Legotina lists the following:

- ill-conceived distance of load-bearing columns;
- "incorrect" building shape (for the optimal use of office space, rectangular-shaped buildings are ideal, the others being fraught with a large number of corners, protrusions, load-bearing columns, etc.);
- misconceived designs at the stage of construction;
- location of the main load-bearing columns misconceived at the stage of drafting;
- retrofitting the infrastructure of the building itself: overly spacious entryway, entrances with concierges, overly spacious lobbies and recreational areas, changing rooms for service personnel, etc. – all this is calculated for building users, not each specific tenant, who is forced to pay for space that in fact they don't use;

Furthermore, senior project manager, project management division at Jones Lang Lasalle, Dmitry

Chupakhin is certain that "what leads to a high coefficient of lost space are a tall building height, the combination of different functions in a single building, and extravagant design. As a rule, this results from the incorrect selection of architect and/or developer." "Frequently, when designing, the architects working on the project try to proceed not from the building's functional designation, but from its architectural image," elaborates Ivan Podkova, director of marketing department at GC REGIONS. Furthermore, the mistakes arise due to the lack of a single center of decision making, responsible for project realization. In the long term, this necessitates the allocation of additional spaces in the building for utility facilities of one kind or another." But when it comes to retail space, here, as noted by Dmitry Kononov, general director at TEKTA GROUP, "the losses happen because of the utilities infrastructure. For example, the design of the premises may include an overly spacious ventilation chamber."

Yet in all fairness, it should be noted that quite frequently a high coefficient does not mean that the building was designed unskillfully and is unsuitable. As noted by Alexander Khorosh, lead expert for BOMA standards at MKV Architects, "many class A buildings have a large number of recreational areas, wide hallways, and "more air."

WHO NEEDS THIS?

Now is the ideal time to ask: why are all these measurements even made and for whom is the ratio of overall and "lost" space so important? The answer lies in the financial domain – the lessor receives and the lessee pays money accounting for the building's coefficient. "For example, if the lessee occupies 100 sq.m of space, then under a coefficient of 1.15 calculated according to the BOMA standard, he will pay for 115 'squares,'" Sergey Kanaev explains. "Therefore, the lower the coefficient value, the more effectively the space is used and the higher is the property's attractiveness factor. Besides the building's coefficient, the BOMA standard also includes the storey coefficient, which proportionally divides the storey's total space among tenants."

As Elena Lisina emphasizes, "the owner tries to include as much space as possible among the rentable spaces and thus to receive income from these spaces. And here the BOMA calculations appear to be the most preferable for the tenant: in accordance with this standard, the main vertical spaces (stairways, elevator lobbies, pipes, smokestacks, vertical air passages, etc.), the walls separating them and atriums

are not included in the storey's rentable space." According to the expert, "the most effective buildings from the standpoint of lost space for the tenant are buildings with open designs and storey space of at least 1000 sq.m, with column webs of at least 8 x 8 m or 9 x 9 m and with the location of stairway-elevator lobbies and bathrooms in the storey's center. In this case, the storey can easily be split between several tenants with minimal losses of space."

And yet, as noted by the specialists at Capital Group, the use of BOMA standards and calculations in accordance with this standard are for now a practice far from commonly accepted in Russia: "in Russia on the whole it is still the BTI standard that is used, according to which the construction companies are obligated to provide the city with data on the amount of space."

AND HOW TO COMBAT THIS?

Whatever your belief, the mandatory "lost" spaces are an objective matter and one has to reconcile with this, whereas additional ones are an unpleasant matter and this is to be combated. According to the experts at Capital Group, "this matter acquires particular relevance during the construction of modern skyscrapers: the more comfortable the conditions created for the property's users are, the greater the risk of lost space. At MUC Capital City, the amount of effective spaces totals roughly 70%. For a class A building with spacious common areas, several elevator lobbies and complicated utilities, this indicator is high."

Natalia Legotina suggests that the developers at least minimally use the hallway-office system, and ideally only for the upper top-management and VIP conference rooms; ideally suitable for the remaining employees are office partitions of modern materials. "In cases when total sound isolation is necessary, it's possible to use ceiling sound-catchers, etc. An office combining the advantages of the hallway-office structure with the capabilities of open-space are ideally suitable for any company. In addition, it's not worth using standard furniture." Providing further unexpected advice is Sergey Kanaev, who suggests inviting a managing company with a large portfolio – in this case, the building owners won't have to allocate to the managers large additional premises for inventory and technical services. But overall it's clear that rational approaches and "elimination" of unjustified "show-offs" are fully capable of reducing the loss-factor to a reasonable minimum.

There are also prescriptions in cases of reconcepting rather than new construction. Elena Lisina notes that reducing the loss coefficient in already existing buildings is possible by means of optimizing design solutions – for example, demolition of load-bearing partitions. Examples of the reconstruction of office buildings erected during the Soviet period include BC Nagatinsky and BC Tupolev-Plaza. Among the numerous successful examples it's possible to include the redevelopment as office properties of former manufacturing facilities (for example, Danilovskaya manufactory, Krasnaya Roza).

Elkan Kerimli, managing director at Renaissance Development, recalls that in their practice there were successful redesigning solutions: "Extraneous hallways were closed (not fire escapes, of course). Dead corners were turned into premises. To the extent that height allowed, a second level was made inside the premises, although this wasn't planned at the drafting phase."

However, all the experts without exception are certain that chasing after minimizing the loss-factor is highly dangerous and requires great caution. Otherwise, the retail centers that are ever more frequently playing the role of "cultural centers" risk turning into retail areas of the market type, while office buildings remain without an architectural-image component, which for many tenants is extremely important. c | R | e



Открытие:
1 квартал
2013 года

Яркая палитра возможностей

Общая площадь	35 000 кв. м
Торговая площадь	18 000 кв. м
Этажность	5 уровней
Торговая зона	3 наземных уровня
Продуктовый супермаркет	2 200 кв. м
Супермаркет БТиЭ	2 000 кв. м
Кинотеатр	1 800 кв. м
Зона фуд-корт	6 концепций
Супермаркет детских товаров	
Более 80 международных и федеральных магазинов	
Паркинг	2 подземных уровня
Количество мест	570 м/м

ТРЦ «Акварель» – первый концептуальный торгово-развлекательный комплекс в Тамбове.



Инвестор,
девелопер



Брокер



Генеральный
подрядчик

+7 (495) 960-00-53

info@admitto.ru | www.tc-tambov.ru

Коснется ли Вас новый проект ВАС?

В сентябре Высший Арбитражный Суд РФ рассмотрит проект постановления, согласно которому вводится запрет на произвольное изменение собственниками арендной платы. В случае его принятия рост ставок будет возможен лишь «пропорционально изменениям на рынке». Уже сейчас некоторые эксперты называют проект несвоевременным и «политически ангажированным».

«Подобное постановление – тупиковый вариант, способный существенно затормозить развитие профессионального рынка как офисной, так и торговой недвижимости», – считает Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group. И замечает: теперь арендодатель, несмотря на подписанный долгосрочный договор с понятными финансовыми условиями, заведомо должен предполагать возможность колебания рынка в худшую сторону. Одновременно у арендаторов появится легитимный вариант уклонения от исполнения договора: они могут просто перестать платить, ведь согласно обсуждаемому нововведению арендодатель путем обращения в суд сможет получить лишь некоторую часть арендной платы. Андрей Чамкин, директор по коммерческой недвижимости I'M Company, видит в этом решении «политическую ангажированность». Совершенно непонятно, недоумевает эксперт, что такое «пропорциональное изменение» на рынке и как именно его отслеживать. «Если мы говорим о каких-то общих показателях, это все сродни средней температуре по больнице», – делится Андрей Чамкин. – В коммерчески неэффективных объектах ставки должны снижаться, в успешных проектах рост может превышать среднерыночный. Если Высший Арбитражный Суд примет новый проект, собственникам станет просто неинтересно дальше развивать свои объекты, что может негативно сказаться и на рынке, и на конечном потребителе».

О размытости того, что названо в документе показателями рынка, говорили все опрошенные эксперты. Эльхан Керимли, управляющий директор Renaissance Development, подчеркивает, что на данный момент в сфере коммерческой недвижимости вообще нет объективного индикатора роста цен: «Чаще всего арендодатели отталкиваются от уровня инфляции, не стоит забывать и про влияние курса валют. Хотя в последнее время можно увидеть тенденцию уменьшения зависимости повышения ставки от доллара». Сергей Акулич, вице-президент BlackStone Keeping Company, настаивает, что ввиду уникальности каждого объекта для определения рыночной ставки (на которую в соответствии с рассматриваемым проектом и сможет претендовать собственник), и тем более «привязки» ее к изменениям на рынке для сравнительного анализа необходимо взять как минимум три аналогичных проекта. Другое дело, что сделать это (тем более в регионах) практически невозможно. Но, добавляет Сергей Акулич, с тем, что в кругах сообщества условно называется произволом арендодателя, бороться просто необходимо: «Впрочем, до последнего времени, если возникали ситуации с неправомерным повышением арендной платы, суд обычно принимал сторону арендатора».

Представители ТРЦ «Афимолл Сити», однако, заметили, что «ответственные девелоперы практически не используют в своих отношениях с арендаторами право одностороннего увеличения размера платы». Так, применяемые AFI Development формы договоров предусматривают индексацию

арендной платы на фиксированную величину, что не относится к случаям злоупотребления правом со стороны арендодателя, считают в компании.

Своя точка зрения на нововведение у юридического сообщества. Так, Эльвира Гадельшина, юрист компании «Юков, Хренов и Партнеры», полагает, что в случае принятия данного постановления суды просто будут отказывать в удовлетворении требований арендодателей о взыскании арендной платы в части, превышающей средние рыночные ставки, если имело место одностороннее увеличение арендной ставки. «Очевидно, что основной целью проекта постановления является создание более предсказуемых условий для арендаторов», – продолжает Эльвира Гадельшина. – Но несколько настораживает отсутствие в проекте механизма определения рыночных ставок аренды различных видов имущества.

Максим Кузнецников, партнер московского офиса международной юридической фирмы Baker & McKenzie, считает, что проект будет особенно актуален для малого бизнеса (уличная торговля, небольшие офисы), ибо именно в таких случаях нередко закреплено право арендодателя в одностороннем порядке и произвольно, без привязки к инфляционным коэффициентам, изменять ставки. «Вместе с тем разъяснение будет актуально и для очень больших сделок», – добавляет Максим Кузнецников. – Дело в том, что существенная часть долгосрочных договоров аренды предусматривает индексацию арендной платы по требованию арендодателя в привязке к инфляционным коэффициентам (российским, европейским или

Текст: Екатерина Реуцкая
Фото: архив CRE

американским), которые иногда превышают рост рыночных ставок аренды. Так как суммы индексации ставок по большим сделкам (тысячи и десятки тысяч метров площади) в абсолютном выражении могут быть весьма значительными, у арендаторов появится серьезный мотив оспорить ее правомерность с использованием согласованных коэффициентов и потребовать от арендодателя возврата части уплаченных сумм».

«При грамотном управлении и хороших взаимоотношениях между арендаторами и собственником сторонам удастся договориться, – говорит Петр Исаев. – Например, если прогнозируемая выручка арендатора в ТЦ оказалась выше реальной, то по согласованию с собственником возможна коррекция ставки аренды. В описываемом же случае речь идет, судя по всему, о ситуациях, когда участники по разным причинам соглашались на заведомо нестабильные отношения и подписывают договор на 11 месяцев. В результате ставка аренды, действительно, может возрасти в разы».

СВОЯ УДАВКА БЛИЖЕ

Сегодня в договорах аренды нередко закреплено право арендодателя на односторонний пересмотр ставок аренды применительно к так называемой переменной части арендной платы (плата за пользование коммунальными ресурсами, эксплуатационные расходы и т. п.). Что же касается повышения базовых ставок аренды, то, как правило, они могут быть пересмотрены только по соглашению сторон. В самом деле, если это предусмотрено договором, арендодатель имеет право менять арендную ставку неограниченное количество раз, рассказывает Эльхан Керимли.

В августе на примере ТЦ «Горбушкин двор» вся страна наблюдала первую акцию недовольных арендаторов: администрация приняла решение значительно повысить ставки аренды павильонов, чтобы бороться с незаконной сдачей помещений в субаренду. По словам арендаторов, договором была предусмотрена индексация ставок раз в полгода на 5–10%; при этом, действительно, была запрещена передача площадей в субаренду. Эксперты CRE полагают, что, хотя ситуация для российского рынка довольно щекотливая («матрешечная» субаренда на Горбушке давно стала притчей во языцех), выводы однозначны: если договором предусмотрено увеличение ставки на 5–10% в год, собственник априори не может требовать больше. С другой стороны, если в договоре прописан запрет субаренды и данное условие нарушается, должно последовать расторжение договора, но никак не повышение ставки. А вопрос об одностороннем повышении платы в большем размере, чем предусмотрено положениями договора аренды, вполне возможно урегулировать в судебном порядке. То есть арендатор вправе обратиться в компетентный суд с целью правовой оценки одностороннего изменения договора.

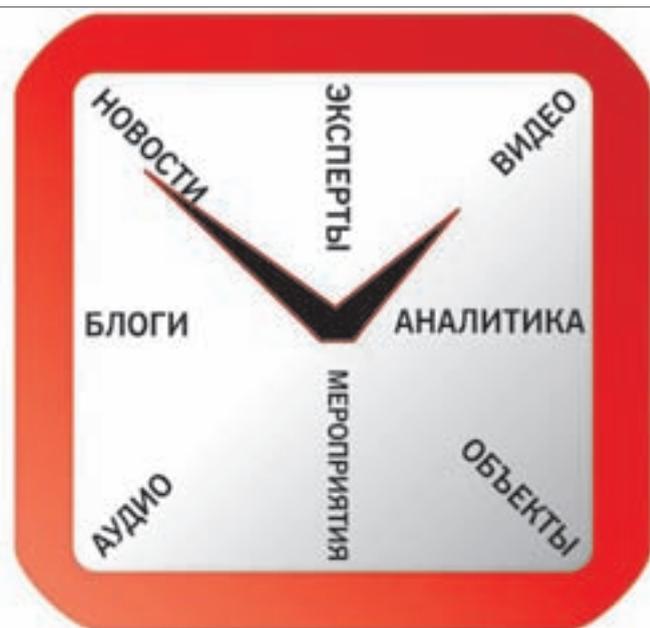
Довольно часто по-прежнему встречается и пункт об одностороннем изменении ставки, но, несомненно, эта тенденция идет на спад. Впрочем, в случае с «правильным» объектом и «правильным» арендатором вопрос произвольного увеличения ставки не поднимается: все детально прописано в договоре аренды. А вот по словам Сергея Акулича, в России уже довольно редко можно встретить договор, в котором у собственника есть право в течение срока аренды произвольно менять размер арендной платы: обычно при заключении именно этот пункт прописывают и обсуждают максимально подробно. Необходимость в новых правилах регулирования, по мнению г-на Акулича, возникла по причине незащищенности арендаторов, например, успешных торговых центров, когда желающих арендовать там помещение становится слишком много. Зачастую, чтобы только «сесть» на объект, они готовы платить в несколько раз больше рыночной стоимости, и заключают договор-«удавку» под полную диктовку арендодателя.

Андрей Чамкин рассказывает, что в торговых центрах, которыми управляет I'M Company, в зависимости от арендатора, индексация может составлять от 3 до 10% в год. Если же проект постановления будет принят, это приведет к тому, что собственники будут стараться заключать только краткосрочные договоры, на несколько месяцев или год. Максим Кузнецников считает, что подобная практика создает серьезные риски для уже заключенных договоров и порождает на рынке неопределенность, снижая привлекательность целого ряда крупных объектов для инвесторов и усиливая риски для их кредиторов. «Однако большая часть договоров аренды продлевается, и вряд ли арендаторы, заинтересованные в продлении срока аренды, захотят обострять отношения со своими арендодателями. После истечения срока давности по таким сделкам все успокоится: в новых договорах аренды будут найдены механизмы индексации ставок, позволяющие обойти данный запрет», – прогнозирует г-н Кузнецников. C | R | e

ТОЛЬКО ПО ДЕЛУ
www.cRe.ru

CRE commercial
RealEstate
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ WWW.CRE.RU

информационный центр коммерческой недвижимости





Ridden Roughshod by a New Draft Law of SAC?

In September, the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation will consider a draft law to ban any unilateral changes in rental payments by the owners. If adopted, the rates will increase “in proportion to changes in the market”. Already, some experts are calling this draft law unenforceable and “politically motivated”.

«Such a decision is a dead end, and can significantly inhibit the development of the professional markets in both office and retail real estate segments,» says Petr Isaev, director of commercial real estate at the Capital Group. He notes: “Now the landlord, despite a long-term signed contract with clear financial conditions, obviously must include the possibility of fluctuations in the market, to the worse side. At the same time, the tenants will gain a legitimate option to break the contract – they can simply stop paying, because according to the innovation being discussed, the landlord turning to the court may receive only a part of the rent. Andrey Chamkin, director of commercial real estate at the IM Company, does not see any reason for the adoption of this new law by the Russian judicial system “other than political motives”. Completely unclear to the expert is the concept of «proportionate change» in the market and how it is to be tracked. «If we talk about some

common indicators – this is akin to the average temperature in the hospital,» says Mr Chamkin. “In inefficient commercial facilities rates should drop, in successful projects they cannot exceed the average market growth in rates. If the Higher Commercial Court adopts this new draft law, the owners will simply not be interested in further developing their facilities, which could have a negative impact on the market, and the end-user.»

The confusion caused by this document has been expressed by all interviewed experts. Elhan Kerimli, managing director of Renaissance Development, emphasizes that at this point in the real estate industry, in general, there is no objective indicator of price increases: «Most of the landlords are repelled by the rate of inflation, we should not forget about the impact of currency exchange rates. Although in recent years we can see a trend to reduce dependence on the dollar rate increases.» Sergey Akulich, vice president of BlackStone Keeping

Company, insists that, given the uniqueness of each object, to determine the market rate (which, in accordance with the new draft law the owner can claim), and the more to «anchor» it to changes in the market for comparative analysis, there should be taken at least three similar projects. Another thing is that to do this, (especially in the regions) is almost impossible. However, Akulich adds that in the community the conventionally called «arbitrary landlord», just needs to be fought: «However, until now, if there is a situation with illegal rent increases, the court generally sides with the tenants.»

Representatives of the Afimall City SEC noted, however, that «the responsible developers hardly use, in their dealings with tenants, their right to unilaterally increase the amount of the rent.» The standard contracts used by AFI Development provide for indexation of rent by a fixed amount, which does not qualify as abuse of the rights of the landlord, considers the company expert.

Text: Ekaterina Reutzkaya
Photo: CRE archive

The legal community has their own opinion on the new draft law. Thus, Elvira Gadelshina, lawyer with Yukov, Khrenov and Partners, believes that upon the adoption of this draft law, the courts will simply refuse to meet the requirements of landlords to collect rent in excess of prevailing market rates – if there is a unilateral increase in rental rates. «It is clear that the main purpose of the draft law is to create more predictable environment for tenants,» continues Ms Gadelshina. «However somewhat alarming is the absence in the draft a mechanism for determining market rental rates of various types of real estate. Maxim Kuznechenkov, a partner in the Moscow office of international law firm Baker & McKenzie, believes that the draft law will be especially relevant for small business (street vending, small offices), because in such cases often the landlord abuses the right to unilaterally and arbitrarily raise the rental rate, without reference to inflation. «However, an explanation will be important for very large transactions,» added Kuznechenkov. «The fact is that a significant portion of long-term leases provide for indexation of rents at the request of the landlord, in relation to inflationary factors (Russian, European or American), which sometimes exceed the increases in market rental rates. Since the amount of indexation on large transactions (thousands or tens of thousands of square meters) in absolute terms may be significant, the tenants will have serious motives to challenge its legitimacy with the agreed upon ratios, and require the landlord to return the amounts paid.»

Capital Group's Petr Isaev has little doubt that in the end there will be some «legal loopholes» created, allowing people not to comply with the terms of the contract – which is simply disastrous for the market. «Of course, in the retail real estate segment, the tenant bases his decisions on the projected data, and thus is at risk,» says Isaev. «However, with proper management and good relationship between the tenants and the owner, the parties will be able to agree: for example, if the forecasted revenue of the tenant was higher than the real revenue, then by agreement with the owner, the rental rate can be corrected. In this particular case, we are, apparently, in a situation where the participants, for various reasons, are in an unstable relationship and agree to sign a contract for

In August, on **the example of the Gorbushkin Dvor Shopping Center**, the whole country watched the first action of disgruntled tenants, when the administration decided to significantly increase the rental rates to fight the illegal subleasing of premises. According to the tenants, the contracts provided indexation rates every six months by 5-10%, and subleasing of premises was prohibited. CRE experts believe that while the situation in the Russian market is quite delicate («nested doll» subleasing at Gorbushkin Dvor had long been the talk of the town), the conclusions are clear: if the contract provides for an increase in the rate of 5-10% per year, the owner a priori cannot ask for more. On the other hand, if the contract bans subleasing, and this condition is violated, then the termination of the contract should follow, but not a rate increase. The question of an unilateral increase in rates to a higher level than envisaged in the provisions of the leasing agreement can be regulated by the courts. That is, the tenant may apply to the competent court for the legal assessment of the unilateral change of contract terms. In light of this situation, analysts recommend that developers create more detailed leasing agreements, including significant penalties for violations of the key points. Retailers are advised to study thoroughly before signing these same conditions, and to insist on the possibility of increasing rental rates only «upon agreement».

11 months. As a result, rental rates can actually increase by several times.»

THE STRANGLEHOLD IS TIGHTER

Today leasing agreements often provide for the right of the landlord to unilaterally revise the rents in relation to the so-called «variable» part of the rental fee (payment for public utility resources, operating costs, etc.). As for the increase of the base rental rates, as a rule, they can be revised only by mutual agreement. In fact, if the contract so provides, the landlord has the right to change the rental rate an unlimited number of times, said Elkhan Kerimli of Renaissance Development. Quite often there is still found a provision for changes in the rental rates (tenants agree to this simply because of the shortage of quality premises in Russia), but certainly the trend is declining. However, in the case of the «right» object and the «right» tenant, the issue of arbitrary increase in rates will not arise – all the details are spelled out in the leasing agreement. According to Mr Kerimli, today the Russian market is moving towards self-restraint, and YOU are in a hurry with the innovations: «Undoubtedly, this practice is needed, but the market should be ready for it. I think the best option would be to give the players a few years to organize themselves.»

However, according to Sergey Akulich of BlackStone Keeping Company, in Russia for quite some time, it has been rare to find a contract in which the owner has the right, during the term of the lease, to arbitrarily change the rental rate – usually at the conclusion of the agreement this particular item is discussed the most and in detail. The necessity of changing to the new rules, according to Mr Akulich, arose

because of insecurity of tenants, for example, in successful shopping centers – when there are many tenants looking for premises. Often, to just «sit» in the object, they are willing to pay several times more than the market value, and conclude a contract giving a «stranglehold» provision to the landlord. In the Afimoll City SEC they say that the signing of indentured documents in the Russian market occurs frequently: the high expectations in the eyes of the tenant negate the aggressive behavior of the owner in a very attractive project.

Andrey Chamkin of the IM Company shares this: usually the maximum rate increase is agreed upon by both parties during the conclusion of the contract. Thus, in the shopping centers managed by the IM Company, depending on the tenant, this ranges from 3 to 10% per year. If the draft law is adopted, it would lead to the fact that owners will seek to enter into short-term contracts of only a few months or one year. Maxim Kuznechenkov of Baker & McKenzie believes that this practice poses serious risks to the existing contracts, and creates uncertainty in the market, reducing the attractiveness of a number of large projects for investors and increasing the risk for lenders. «Unavoidable is the slight nervousness before the transaction, which involves the mechanism of unilateral changes in rates,» predicts Kuznechenkov. «However, most of the leases are extended, and it is unlikely that tenants, who are interested in extending the term of their leases, will wish to strain relations with their landlords. After the expiration of such agreements, everything calms down: new indexation mechanisms will be found for leases, to bypass the restrictions.» c | R | e



«Стрит-ритейл существовал еще пять тысяч лет назад. Однако за это время его основной принцип не изменился: я иду по улице, вижу товар, совершаю эмоциональную покупку. / Street retail existed 5,000 years ago and since then its main principle has remained unchanged: I walk down the street, see some attractive item, and make an emotional purchase.»

*Сергей Азаров, генеральный директор RRG Brokerage.
I заседание секции Street Retail «Российского совета торговых центров»*

 *Sergey Azarov, CEO of RRG Brokerage,
First Session of the Street Retail section at the Russian Council of Shopping Centers*



«МФК являются более затратными в расчете на квадратный метр, чем моно-объекты, а доходность от них ниже. МФК дороже с точки зрения управления, их сложнее впоследствии продать. Необходимо развести коммуникации, важную роль играют правильные горизонтальные и вертикальные связи. Сейчас в Москве большинство объектов – это “нарезка”, комфортно перейти из одной части в другую невозможно. / Mixed-use complexes call for higher investments per square meter than mono objects, while their yield is lower. Mixed-uses are more expensive from facility management perspectives and they are harder to sell later. It is necessary to competently lay utility lines, and appropriate horizontal and vertical links in the MUC play a very important role. Now it's next to impossible to comfortably move from one part to another because of the lack of logic in indoor navigation.»

*Эвелина Ишметова, вице-президент по консалтингу, партнер GVA Sawyer.
Семинар-практикум «Управление доходами гостиницы»*

*Evelina Ishmetova, Vice President for Consulting, Partner of GVA Sawyer.
“Managing Hotel’s Cash Flows” hands-on-training*



«Чем дальше гостиница от МФК, тем лучше. В МФК отель вынужден делиться потенциальным доходом (от питания – с ресторанами; дополнительных услуг, развлечений – с ТРЦ; конференц-залов – с офисной частью и т. д.). С точки зрения инвестора доходность такого объекта ниже. /

The farther a hotel lies from an MUC, the better. At a mixed-use center a hotel has to share the potential catering revenues (with restaurants) and the income generated by additional services (entertainments – with a shopping mall, conference halls – with an office part, etc.). From the investor’s perspectives the yield of such a property is lower.»

*Кирилл Иртюга, генеральный директор УК «РосинвестОтель».
Семинар-практикум «Управление доходами гостиницы»*

 *Kirill Irtuga, CEO of MC RosinvestOtel. “Managing Hotel’s Cash Flows” hands-on-training*



«Дополнительные услуги в отеле зачастую позволяют вам продать номер. Пусть человек не купит услугу, но ему нравится потенциальная возможность. Понять, какие услуги будут пользоваться спросом, поможет анкетирование и прямое общение. При этом всю информацию нужно подвергать критическому анализу. К примеру, фитнес-зона и сауны требуют много затрат, но дохода почти не приносят. /

The hotel’s additional services are an instrument of sales, for they often allow you to sell a room. A person may not buy this service but he or she will appreciate the potential opportunity. Questionnaire survey and direct contacts help understand what services can be in demand. The entire information needs to be critically analyzed. For example, the fitness zone and saunas call for a bulky outlay while generating minimum income.»

*Александр Гендельсман, директор по развитию гостиничной сети VOYAGE Hotels & Resorts.
Семинар-практикум «Управление доходами гостиницы»*

*Alexander Gendelsman, Development Director of VOYAGE Hotels & Resorts hotel chain.
“Managing Hotel’s Cash Flows” hands-on-training*



«Сейчас на Тверской появилось много банков, они убивают традиционный стрит-ритейл, так как у этих категорий разные покупатели. Некоторые части улицы уже “вымерли” из-за такого соседства. / Now Tverskaya is abounding in banks which kill the traditional street retail, since these categories have different buyers. Some parts of the street have already ‘died out’ because of this proximity.»

*Денис Колокольников, председатель совета директоров ГК RRG.
I заседание секции Street Retail «Российского совета торговых центров»*

 *Denis Kolokolnikov, Board Chairmn of RRG Group,
First Session of the Street Retail section at the Russian Council of Shopping Centers*

TOP-10

Рейтинг • Итоги • Прогнозы • Аналитика • Перспективы рынка

Крупнейшие торговые центры России Biggest Shopping Centers in Russia

Методология

В текущем ТОП-10 мы представляем крупнейшие торговые центры России, введенные в эксплуатацию по состоянию на 1 сентября 2012 года. Ранжирование осуществлено по общей площади ТЦ.

В данном рейтинге рассматриваются только торговые центры, соответствующие критериям профессионального: проект реализован профессиональным девелопером, имеет единую, в том числе архитектурно-планировочную концепцию, соотношение ведущих торговых операторов и иных торговых марок — не менее 60%, обеспеченность парковочными местами — 1 машино-место на 25–40 кв. м. С учетом этих требований в десятку не вошел ТЦ «Континент» в Омске площадью 206 200 кв. м, где арендопригодная площадь занимает почти 80% от общей площади ТЦ. Кроме того, в составе торгового центра присутствуют выставочные площади, что позволяет отнести его скорее к МФК, нежели к ТЦ.

При подготовке рейтинга использовались данные компаний Jones Lang LaSalle, Cushman & Wakefield, «Магазин Магазинов», Colliers International, GVA Sawyer, Crocus Group.



Methodology

In the current TOP-10 we present Russia's biggest shopping centers commissioned as of September 1, 2012. The ranking was done on the basis of their total area. In the given rating we consider only those shopping centers that meet the criteria and standards of a professional retail project: the project has been realized by a professional developer and has a single concept as far as architecture and spatial layout are concerned, the ratio of leading retail operators to other trademarks is at least 60%; the parking factor is at least 1 car space per 25–40 sq.m of sales area. With these requirements in mind, we excluded from the TOP 10 the 206,200-sqm SC "Continent" in Omsk, where GLA accounts for almost 80% of the total area. In addition, that mall also houses exhibition venues, which makes it more like a mixed-use center, than a shopping mall. The given rating is based on the data provided by JLL, Cushman & Wakefield, Magazin Magazinov, Colliers Int., GVA Sawyer, and Crocus Group.

VEGAS

Возглавил десятку самых крупных торговых центров России московский гигант – Vegas, расположенный с внешней стороны МКАД, на пересечении кольцевой и Каширского ш. Столь масштабный проект получился в результате соединения на одной территории реконструированного магазина «Твой Дом» (82 тыс. кв. м) и вновь построенного ТРК Vegas (398 тыс. кв. м). Девелопер и владелец проекта – Crocus Group – известен своими масштабными проектами: кроме ТРЦ Vegas, в бизнес-портфолио Crocus Group Московского региона МФК «Крокус Сити», международный выставочный центр «Крокус Экспо», концертный зал «Крокус Сити Холл», «Крокус Сити Молл», сеть гипермаркетов «Твой Дом» и др.

Торговый центр рассчитан на покупателей среднего класса, среди арендаторов присутствуют в основном марки среднего и среднего+ ценового сегмента, количество международных ритейлеров составляет 66%. Якорными арендаторами являются операторы «Ашан», «М.Видео», Saturn, «Спортмастер», «Люксор», «Хэппилон», «Детский мир», «Твой Дом». Средняя ставка аренды для неякорных арендаторов – от \$1,5 тыс.–3,5 тыс./кв. м в год плюс НДС. Операционные расходы – \$250/кв. м в год плюс НДС. Средневзвешенная ставка по комплексу за срок окупаемости составляет \$850/кв. м. Торговый центр располагает парковкой на 6,5 тыс. машино-мест.

Изюминкой проекта является обширная развлекательная часть. ТРЦ Vegas – единственный торговый центр в России, который помимо торговых площадей включает в себя обширный парк экстремальных аттракционов. Под крышей торгово-развлекательного комплекса функционируют 18-метровое колесо обозрения, аттракцион «башня падения», скалодром, мото- и автодром, четырехэтажный лабиринт, картинг. Для самых маленьких посетителей комплекса организована детская зона. В современном девятизальном кинотеатре «Люксор Vegas» проходят премьеры мирового масштаба. На Аллее Славы кинотеатра уже заложены именные звезды с автографами таких голливудских актеров, как Роберт Де Ниро и Мила Йовович.

Успешность концепции подтверждает тот факт, что ТРЦ заполнен практически полностью: объем вакантных площадей менее 1%.

The TOP 10 of Russia's largest shopping centers helms the Moscow giant Vegas located on the outer side of the Moscow Ring Road at the intersection of the MKAD with Kashirskoe Highway. Such a large-scale project resulted from the amalgamation within the same territory of the renovated 82,000-sqm Tvoy Dom store and the recently built 398,000-sqm Vegas Mall. The project developer and owner CrocusGroup is known for its large-scale projects: apart from the Vegas shopping mall, the business portfolio of Crocus Group in the Moscow area includes MUC Crocus City, the international exhibition center Crocus Expo, the concert hall Crocus City Hall along with Crocus City Mall, a suburban estate of Agalarov Estate, SeaBreeze on the Caspian, restaurants, the Tvoy Dom network of hypermarkets, plus Myakinino subway stop in the Crocus City.

The shopping mall targets the middle-class shoppers; mainly mid-market and upper mid-market international brands are represented here, with international retailers accounting for 66% of the total space. The list of anchor tenants includes Auchan, M.video, Saturn, Sportmaster, Luxor, Happyton, Detskiy Mir, Tvoy Dom, and I Love Fitness. The average rental rate for non-anchor tenants ranges from \$1,500 to \$3,500 per sq.m per year plus VAT. Operating expenses reach \$250 per sq.m per year plus VAT. The average weighted rate in the complex throughout the payback period comes to \$850 per sq.m per year. The shopping mall has its own parking lot with 6,500 car spaces.

The spacious entertainment area is the real salt of this project. VEGAS is Russia's only shopping mall that, apart from retail space, houses a huge park of extreme attractions. Functioning under its roof is a 18-meter observation wheel, the "Falling Tower" attraction, rock-climbing attraction, auto racing tracks, four-storey labyrinth and carting. A special area is arranged for the youngest visitors. World-scale premieres are arranged in the modern nine-screen theatre LuxorVegas. Laid on the cinema's Fame Alley are name-bearing star plates with the signatures of such Hollywood actors as Robert De Niro and Mila Jovovich.

The success of the concept is corroborated by the fact that the shopping mall is full almost to the brim, with vacancy rate below 1%.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	Crocus Group
Инвестор / Investor	Crocus Group
Стоимость реализации проекта / окупаемость / Project cost / return of investments	\$600 млн / 7,5 лет / \$600 mln. / 7,5 years
Общий объем площади, кв. м / GBA	480 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	139 000
Город, регион / City, region	Москва, 24-й км МКАД / Moscow, 24th km of the MKAD
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2010

«МЕГА БЕЛАЯ ДАЧА»

ТРК «Мега Белая Дача» – совместный девелоперский проект российской компании «Белая Дача» и IKEA. Строительство ТРК «Мега Белая Дача» началось летом 2004 года, проходило в три этапа и завершилось открытием 2-й фазы «Мега Белая Дача» 29 ноября 2007 года. Результатом уникального сотрудничества стал один из самых крупных в Восточной Европе ТЦ, предлагающий товары и услуги для всей семьи. Якорными арендаторами «Мега Белая Дача» стали магазин «ИКЕА», садовый центр «Белая Дача», продуктовый гипермаркет «Ашан», торговый центр «Стокманн», магазин формата «сделай сам» «ОБИ», мегамаркет электроники и бытовой техники «Медиа Маркт», гипермаркет «М.Видео», гипермаркет спортивных товаров «Декатлон», парк развлечений «Крейзи Парк», боулинг и бильярд-клуб «Космик» и 15-зальный кинотеатр «Киностар». Всего в торговом центре «Мега Белая Дача» представлено более 330 арендаторов, представляющих подавляющее большинство знаковых международных брендов: Mango, MoDaMo, Morgan, Motivi, Miuccia Prada, Oggi, Olsen, oltre, Promod, Sinequanone, Sassofono, Stefania, SHER, Eveline, 4 YOU, The Windsor Knot, Pierre Cardin, Romano Botta, Selio, Enrico Marinelli, Henderson, Jeans Symphony, Jeans Paradise, Camaieu, Castro, Calvin Klein Jeans, Colin's, Little Big, Motor, s.Oliver, Benetton, Sisley, Bestseller, Veschi, Zara, Incity, Cacharel, Companys, Cropp town, OCHNIK, Lacoste и др.

Развлекательная часть представлена известными операторами: парком развлечений «Крейзи Парк», боулинг и бильярд-клубом «Космик», 15-зальным кинотеатром «Киностар», катком. В прошлом году в ТРЦ начала работу крытая площадка для игры в мини-гольф: 9 лунок в парковом исполнении. В зоне фуд-корт присутствуют: Sbarro, «Крошка-Картошка», Kebab House, «Шикидым», Gelatissimo, «Восточный Базар», «Лас Пальмас», McDonald's, «Поль Бейкери», «Ростик'с». Также на территории ТРК работают кофейни «Кофе Хауз», «Шоколадница» и др. Арендные ставки в зависимости от типа арендатора составляют от \$100 до \$5 тыс./кв. м в год.

Количество парковочных мест – 8750. Для пешеходов от станций метро «Люблино» и «Кузьминки» курсируют бесплатные маршрутные автобусы.

Mega Belaya Dacha is a joint development project of the Russian company Belaya Dacha and IKEA. Construction on MEGA Belaya Dacha commenced in summer 2004, comprised three phases and ended on November 29, 2007 with the opening of the 2nd phase of MEGA Belaya Dacha. Unique collaboration resulted in the creation of the biggest in Russia and one of the biggest in Eastern Europe family center of goods and services.

The anchor retailer tenants of the shopping mall are: the home and office goods hypermarket IKEA, gardening center Belaya Dacha, AUCHAN hypermarket, Stockmann SC, DIY store OBI, Media Markt – mega-market of home appliances and electronics, M.Video hypermarket and Decathlon hypermarket of athletic gear. Overall more than 330 tenants, representing the overwhelming majority of landmark international brands (Mango, MoDaMo, Morgan, Motivi, Miuccia Prada, Oggi, Olsen, oltre, Promod, Sinequanone, Sassofono, Stefania, SHER, Eveline, 4 YOU, The Windsor Knot, Pierre Cardin, Romano Botta, Selio, Enrico Marinelli, Henderson, Jeans Symphony, Jeans Paradise, Camaieu, Castro, Calvin Klein Jeans, Colin's, Little Big, Motor, s.Oliver, Benetton, Sisley, Bestseller, Veschi, Zara, Incity, Caharel, Companys, Cropp town, OCHNIK, Lacoste, et al), operate in the mall. The entertainment part comprises the Crazy Park amusement area, bowling alley and billiard club Cosmic, 15-screen cinema Kinostar, and an ice rink. An indoor mini golf course with 9 holes in a public-garden version began functioning last year.

Present in the food-court area are Sbarro, Kroshka-Kartoshka, Kebab House, Shikidyam, Gelatissimo, Vostozhny Bazaar, Las Palmas, McDonald's, Paul Bakery, Rostick's. Also operating in the mall are coffee-shops Coffee House and Shokoladnitsa. Rental rates, depending on the tenant's type, range from \$100/sqm/year to \$5,000/sqm/year.

The number of car spaces is 8,750. Free shuttle buses run to the mall from Lyublino and Kuzminki subway stops.



2

Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«ИКЕА Икеа Мос» / IKEA Ikea Mos
Инвестор / Investor	ИКЕА
Стоимость реализации проекта / Project cost	\$500 млн / \$500 mln.
Общий объем площади, кв. м / GBA	298 000
Арендпригодная площадь, кв. м / GLA	214 000
Город, регион / City, region	МКАД (Московская область, 14-й км МКАД, Люберецкий район, г. Котельники, 1-й Покровский проезд, 5 / МКАД (Moscow region, 14th km of MKAD, Lyubertsy district, Kotelniki, 5 First Pokrovsky Lane)
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2007

«ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО»

3

«Золотой Вавилон Ростокино» – один из самых больших городских ТРЦ в Европе и самый большой на сегодняшний день молл в черте города. На двух этажах разместились более 450 арендаторов. Состав арендаторов включает в себя как представителей известных локальных торговых сетей, так и международные марки. Якорными арендаторами ТРЦ стали гипермаркет «О'Кей», универмаг «Стокманн», гипермаркет товаров для дома и ремонта Castorama, гипермаркет электроники и бытовой техники Media Markt, гипермаркет мебели Family-Room, универмаги H&M, «ХЦ». Арендаторами торговой галереи стали ведущие международные, а также российские сети федерального масштаба: Zara, Bershka, Pull & Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Esprit, River Island, Orsay, Bodique, Peacocks, New Yorker, «Спортмастер», Adidas, Intersport, O'stin, Topshop, «Снежная Королева», Lady & Gentleman, CITY, Baldinini, Promod, Lindex, Seppala, Ipekyol, Mango, Reserved, GAP, Marks & Spencer и т. д. Количество международных ритейлеров, представленных в галерее, – 80%. Есть офисы операторов сотовой связи, отделения банков, а также салоны красоты. На сегодняшний день в аренду сдано около 95% всех площадей. Финансовые условия для неякорных арендаторов – 100–130 тыс. рублей/кв. м в год. Ставка эксплуатации: 175 у.е./кв. м в год, коммунальные платежи: 55 у.е./кв. м в год. Страховой депозит равен стоимости аренды за три месяца. Рекламные взносы: при функционировании ТЦ – 60 у.е./кв. м в год, на открытие – 50 у.е./кв. м (разовый). Ежегодная индексация арендной платы – 3%, но не менее CPI (доллар+евро/2). Услуги компании «Ватком» (счетчик посетителей) – 350 у.е. в месяц без НДС за помещение. В стилобате комплекса размещена парковка на 7,5 тыс. машино-мест.

Развлекательная часть представлена 14-зальным кинотеатром «Люксор», 5D-кинотеатром, семейным развлекательным центром FunCity с парком динозавров Dinoland. В ТРЦ работает более 40 кафе и ресторанов.

До ТРЦ от станций метро «Бабушкинская», «ВДНХ» и «Отрадное» курсируют бесплатные автобусы и 14 маршрутов общественного транспорта.

* Здесь «условная единица» (у. е.) – доллар плюс евро, деленные пополам.

Golden Babylon Rostokino is one of Europe's biggest shopping-entertainment centers and the largest inner-city mall as of today, with 450 tenants accommodated on its two floors. The tenant mix includes both representatives of well-known local retail networks and international brands. The anchor tenants are: O'Key hypermarket, Stockmann department store, Castorama home improvement hypermarket, MediaMarkt home appliances and electronics, FamilyRoom furniture hypermarket, along with H&M and HC department stores. The shopping gallery's tenants are leading international and national chains: Zara, Bershka, Pull and Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Esprit, RiverIsland, Orsay, Bodique, Peacocks, New Yorker, Sportmaster, Adidas, Intersport, O'stin, Topshop, Snezhnaya Koroleva, Lady & Gentleman, CITY, Baldinini, Promod, Lindex, Seppala, Ipekyol, Mango, Reserved, GAP, Marks & Spencer, etc. International retailers account for 80% of total space in the retail gallery. There are also offices of cellular communication operators, banks as well as beauty salons. As of today about 95% of total space has been let. The financial terms for non-anchor tenants – 100,000–130,000 rubles per sq.m per year; the operating expenses are rated at 175 c.u.* (the cross of dollar and euro exchange rates) per sq.m per year, utility charges – 55 c.u. The insurance deposit is tantamount to the quarterly rent. Advertising contributions for a functional SC represent 60 c.u. per sq.m per year and 50 c.u. per sq.m per year for the grand opening (one-time payment). Annual indexation is 3%. The services of Vatcom (visitor counter) represent 350 c.u./month exclusive of VAT per retail unit. In the platform part of the complex a parking lot with 7,500 car spaces is accommodated. The entertainment area is represented by a 14-screen Luxor theatre, 5D cinema, family entertainment center FunCity with a bowling alley and a sport bar, an ice rink, and Dinoland dinosaurs park. The shopping mall houses 40 cafes and restaurants. Golden Babylon Rostokino stages various shows with celebs as well as entertainment events for all age groups.

Free shuttle buses and 14 public transport routes take visitors from the mall to Babushkinskaya, VDNkH and Otradnoe metro stops.

* The "conventional unit" (c.u.) here stands for the dollar plus euro exchange rates, divided by two.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«Патеро Девелопмент» / Patero Development
Инвестор / Investor	Австрийский фонд ImmoEast AG / Austrian fund ImmoEast AG
Стоимость реализации проекта / Окупаемость / Project cost / Return Investments	\$ 700 млн / 10 лет / about \$ 700 mln. / 10 years
Общий объем площади, кв. м / GBA	241 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	170 000
Город, регион / City, region	Москва, пр. Мира, 211 / 211 Prospekt Mira, Moscow
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2009

«МЕГА – ХИМКИ»

«Мега – Химки» – второй московский проект девелоперской компании IKEA (первая московская «Мега» открылась в 2002 году в Теплом Стане), один из крупнейших в России торговых центров суперрегионального масштаба. Открытый в 2004 году, ТРЦ включил в себя открытый еще в 2000 году первый в России гипермаркет товаров для дома и офиса IKEA. Проект «Мега» представляет собой первую в России сеть семейных торгово-развлекательных центров с широким выбором магазинов в основном среднего класса. Якорными арендаторами являются: IKEA, гипермаркет «Ашан», универмаг «Стокманн», гипермаркет ОБИ, магазин бытовой техники и электроники «М.Видео», гипермаркет товаров для детей «Детский мир». Всего в ритейл-составляющей ТРЦ работает около 250 магазинов: Warehouse, New Yorker, Stradivarius, Accessorize, C&A, Claire's, Colours & Beauty, Lady Collection, Marks & Spencer, Sanrio, The Windsor Knot, «Британский Дом», Alba, Bata, Bizo, Camelot, Carlo Pазolini, Carnaby, Clимona, ECCO, Egle, Geox, Guess, Karen Millen, Mango, Pas a Pas, Salamander, TJ Collection, Zara, и т. д.

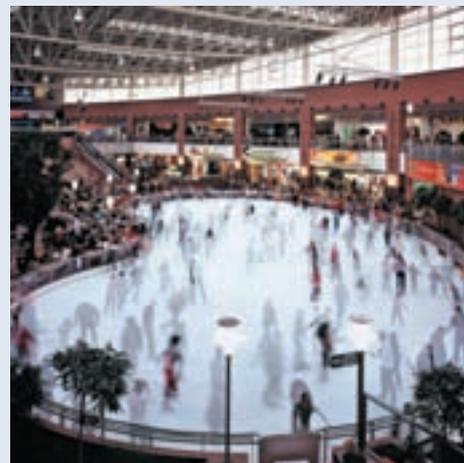
Зона развлечений «Мега – Химки» представлена многозальным кинотеатром Kinostar De Luxe, ледовым катком. В зоне фуд-корт работают известные операторы: «Ростик'с», Sbarro, «Крошка-Картошка», «Восточной Базар» и т. д. Кафе и рестораны, работающие в ТРЦ, – «Кофе Хауз», «Шоколадница», Starbucks, Pizza Hut, «КофеТун», «Пекинская утка», «Коза Ностра» и др.

Парковка наземная охраняемая на 7 тыс. машино-мест, подземная парковка на 1,9 тыс. машино-мест. Для пешеходов бесплатные автобусы от станции метро «Речной вокзал» отправляются каждые 10–15 минут, от станции метро «Планерная» – каждые 15–30 минут.

Mega-Khimki is the second Moscow project of the development company IKEA (the first Moscow Mega opened in 2002 in Teply Stan) and one of the biggest in Russia superregional centers. The Mega opened in 2004 represents the first family SEC with a wide choice of mainly mid-market brands. The list of anchor tenants includes the IKEA home and office goods supermarket, Auchan supermarket, Stockmann department store, OBI home improvement store, M.video home appliances and electronics, Detskiy Mir hypermarket of children's goods. Overall about 250 stores operate in the retail part (here an overwhelming majority of international mid-market brands can be found): Warehouse, New Yorker, Stradivarius, Accessorize, C&A, Claire's, Colours&Beauty, Lady Collection, Marks&Spencer, Sanrio, The Windsor knot, British House, Alba, Bata, Bizo, Camelot, Carlo Pазolini, Carnaby, Clимona, Ecco, Egle, Geox, Guess, Karen Millen, Mango, Pas a Pas, Salamander, TJ Collection, Zara, Crazy Horse, City Obuv, Five Pockets, Alpa, Benetton, Sisley, etc.

The entertainment area is represented by the multiplex theatre Kinostar de Lux and an ice rink on which the food court area is centered. The latter features Rostick's KFC, Sbarro, Kroshka Kartoshka, Vostochny Bazaar, etc. Cafes and Restaurants represented in the mall include Coffee House, Shokoladnitsa, Starbucks, Pizza Hut, Coffee Tun, Peking Duck, Casa Nostra, and others.

The parking space comprises an outdoor parking lot with 7,000 vehicle spaces and an underground parking garage that can hold 1,900 automobiles. For "pedestrians" free shuttle buses run from Rechnoy Vokzal subway stop every 10-15 minutes and from Planernaya subway stop – every 15-30 minutes.



4

Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«IKEA Икеа Мос» / IKEA Ikea Mos
Инвестор / Investor	IKEA
Стоимость реализации проекта / Project cost	\$300 млн / \$300 mln.
Общий объем площади, кв. м / GBA	238 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	177 000
Город, регион / City, region	МО, Химки, Ленинградская ул., влад. 39, стр. 55 / Moscow Region, Khimki, Estate 39 Leningradskaya St, bldg. 55
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2004

«ГОРОД ЛЕФОРТОВО»

«Гипермаркет гипермаркетов» – именно так позиционируется ТРЦ «Город Лефортово». Строительство ТРЦ на ш. Энтузиастов «попало под кризис» – ТРЦ открылся в конце декабря 2009 года. Построен он был всего за 9 месяцев. Из 250 млн евро инвестиций 211 млн евро вложил Сбербанк, открывший в конце 2008 года кредитную линию под строительство комплекса. Обратные свои средства Сбербанк рассчитывал получить через пять лет.

Формат «гипермаркет гипермаркетов» подразумевает низкую ценовую политику и широкий ассортимент разнообразной продукции. Состав арендаторов стандартен для Москвы: «якорями»-ритейлерами ТЦ являются гипермаркеты «Ашан», «Леруа Мерлен», «Декалтон» (Auchan Group) и «М.Видео». Галерея представлена практически всеми известными международными брендами – H&M, Marks & Spencer, Next, Zara, Bershka и т. д. Всего в ТРЦ работают около 250 арендаторов с широким выбором одежды, обуви, детских товаров, аксессуаров, косметики, мебели и предметов интерьера, некоторые из которых открылись в Москве впервые. Ставки аренды составляют от \$100 до \$3,5 тыс./кв. м в год (в зависимости от типа арендатора). Договоры аренды заключаются на срок от трех лет. Вакантных площадей не более 1%.

Развлекательная часть представлена многозальным кинотеатром «Кронверк Синема» и главной изюминкой проекта – круглогодичной ледовой ареной с трибунами на 1 тыс. человек, а также с детским развлекательным центром.

В зоне фуд-корта работают Quick, Baskin-Robbins, «Обжорный ряд», Fried Chicken, «Теремок», греческая таверна «Ямас», Pizza di Roma, «Крошка-Картошка», Saltenas. Кафе и рестораны представлены IL Патио, «Планетой Суши», трактиром «Ёлки-Палки» и чешской пивной «Козловица». ТК «Город Лефортово» адаптирован для всех категорий инвалидов. Для инвалидов по зрению в торговом комплексе был разработан специальный комплекс мер совместно с Всероссийским обществом слепых.

Парковка ТРЦ рассчитана на 2849 м/м. Надо отметить, что «Город Лефортово» стал первым в России торговым комплексом, паркинг которого оборудован станциями зарядки электромобилей.

The Hypermarket of Hypermarkets is how the shopping-entertainment complex Gorod Lefortovo is positioned. Construction of this retail project on Shosse Entuziastov coincided with the time of the crisis – the mall built within only 9 months opened its doors in late December of 2009. Out of 250 mln. euro of investments 211 mln. were provided by Sberbank that opened a credit line in late 2008 for the developer. The Bank hopes to recover its funds in five years from now.

The Hypermarket of Hypermarkets format implies low prices and a wide assortment.

The pool of tenants is standard for Moscow: retailer anchors include hypermarkets Auchan, Leroy Merlin, Decathlon, and M.Video. Almost all world-renowned brands are represented in the shopping arcade: H&M, Marks & Spencer, Next, Zara, Bershka, et al. Overall about 250 tenants, offering a wide choice of clothing, shoes, children's goods, accessories, cosmetics, furniture and interior items, operate in the mall, some of the brands making their debut in Moscow. The rental rates range from \$100 to \$3,500 per sq.m per year (depending on the tenant's type). Leases are signed for 3 years or longer periods. Vacant space does not exceed 1%.

The entertainment part is represented by the multiplex theatre Kronverk Cinema. The salt of the project is an all-season ice arena with bleachers seating 1000 spectators (ice-hockey players and figure skaters practice here), as well as a children's fun center.

Operating in the food court area are: Quick, Baskin-Robbins, Obzhorny Ryad, Fried Chicken, Teremok, Greek tavern "Yamas", Pizza di Roma, Kroshka Kartoshka, and Saltenas. Cafes and restaurants are represented by IL Patio, Planet Sushi, Yelki-Palki tavern, and the Czech pub Kozlovica. Gorod Lefortovo is adapted to people with disabilities. A special set of measures for people with eyesight problems was developed in collaboration with the All Russia Association of the Blind.

The parking lot may take 2,849 automobiles. It should be noted that Gorod Lefortovo is the first in Russia Shopping Complex whose parking is equipped with electric car charging stations.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	ГК «ТЭН» / TEN Group
Инвестор / Investor	ГК «ТЭН» / TEN Group
Стоимость реализации проекта / Project cost	250 млн евро / 250 mln. euro
Общий объем площади, кв. м / GBA	240 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	111 000
Город, регион / City, region	Москва, Энтузиастов ш., 12 / 12 Shosse Entuziastov, Moscow
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2009

OZ МОЛЛ

ТРК «OZ МОЛЛ» – пилотный проект компании AIM Property Development в сети ТЦ OZ. ТРЦ стал одним из самых крупных в России и крупнейшим в ЮФО. Комплекс располагается в Краснодаре на основной магистрали города, в непосредственной близости к жилой застройке. В 15-минутной зоне обслуживания комплекса проживает свыше 250 тыс. человек. ТЦ суперрегионального формата официально открылся в мае 2012 года. Правда, полностью ТРЦ заработает только осенью 2012 года. На начало сентября в ТРЦ работает около половины магазинов из запланированных 250. Потенциальная аудитория «OZ МОЛЛ» – 1,2 млн человек, проживающих в Краснодаре и пригородах, и около 5,1 млн жителей всего Краснодарского края. Пул арендаторов комплекса нацелен на средний класс. Якорными арендаторами ТРЦ на сегодняшний день являются: OBI, Kika, «O'Кей» и «Декатлон», «Эльдорадо», «М.Видео», «Спортмастер», H&M. Среди других крупных арендаторов: Henderson, Gloria Jeans, O'stin, Colin's, Carlo Pazolini, Centro и «ЦентрОбувь». Всего международные ритейлеры занимают более 70% площадей. Ставки аренды для неякорных арендаторов – 3,5 тыс.–8 тыс. рублей/кв. м в год без НДС и эксплуатационных площадей.

Развлекательная часть «OZ МОЛЛ» представлена 10-зальным 3D-кинотеатром «Формула Кино» (открытие осенью 2012 года), ледовым катком Mega Ice площадью 1 тыс. кв. м и боулингом на 36 дорожек. На территории ТРЦ будет работать детский развлекательный центр Minipolis (инвестиции в проект составят \$6,5 млн). «Минопалис» будет представлять детский тематический парк, в рамках которого будут оборудованы специальные тематические станции, которые позволят детям больше узнать о работе муниципальных и социальных служб и коммерческих предприятий: банка, полиции, мэрии, больницы, супермаркета и т. д. На улицах города будут действовать кафе и рестораны, в нем будет своя валюта. Город предлагает детям попробовать свои силы более чем в 70 профессиях.

В ТРЦ работает фуд-корт, включающий 26 кафе и ресторанов. Кол-во парковочных мест – 8 тыс.

В планах AIM Property Development построить еще два десятка крупных ТРЦ под брендом OZ. В скором времени они могут появиться в Саратове, Нижнем Новгороде, Омске, Волгограде.

The shopping-entertainment complex OZ-MALL is the pilot project of AIM Property Development in the OZ retail chain. This shopping mall is one of the largest in Russia and Southern Federal District projects, lying on the city's main artery, in close proximity to residential development. More than 250,000 people reside in its catchment basin within the 15-minute distance from the complex.

This superregional center officially opened in May 2012, although it will be fully operational only by the fall of 2012. As of the beginning of September about half of the planned 250 stores were operational in the shopping mall. The potential audience of OZ MALL is about 1.2 mln. residents of Krasnodar and its suburbs and about 5.1 mln. dwellers of the entire Krasnodar Territory. Total area is 227,000 sq.m; rentable space: 164,000 sq.m. The pool of tenants targets the middle class. The anchor tenants as of today include OBI, Kika, O'KEY and Decathlon, Eldorado, M.video, Sportmaster, H&M. Among the other major tenants are: Henderson, Gloria Jeans, O'Stin, Colin's, CarloPazolini, Centro and CentrObuv. Overall international retailers take up more than 70% of the total space. The rental rates for non-anchor tenants range from 3,500 to 8,000 rubles per sq.m per year less VAT and operating expenses, which is somewhat higher than the Krasnodar average.

The entertainment part of OZ MALL is represented by the 10-screen 3D movie theatre Formula Kino (to be opened in the fall of 2012), 1000-sqm ice rink MEGA ICE and 36-track bowling alley. The children's fun center Minipolis (investments will come to \$6.5 mln.) will operate in the shopping mall. Minipolis will represent a children's theme park with special thematic stations which will enable the kids to learn more about the operation of municipal and social services and commercial ventures: banks, police, town hall, hospitals, supermarkets, etc.

Cafes and restaurants with their own currency will function on the city streets. Kids may have a go in more than 70 walks of life. The food court will comprise 26 cafes and restaurants and the number of car spaces is 8,000.

AIM Property Development plans to build a couple dozens of large SECs under the OZ brand. Very soon they may emerge in Saratov, Nizhny Novgorod, Omsk, Volgograd and other Russian regions.



6

Девелопер / Собственник / Developer / Owner	AIM Property Development / ООО «Лидер» / AIM Property Development / LLC Lider
Инвестор / Investor	AIM Property Development
Стоимость реализации проекта / Project cost	300 млн евро / 300 mln. euro
Общий объем площади, кв. м / GBA	227 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	164 000
Город, регион / City, region	Краснодар, ул. Крылатая, 2 (пересечение трасс «Краснодар–Кропоткин» и М4–Дон) / 2 Krylatskaya St, Krasnodar (intersection of Krasnodar–Kropotkin and M4–Don routes)
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2012

СИТИ-ПАРК «ГРАД»

7

ТРК суперрегионального формата «Сити-парк «Град»» расположен в предместье г. Воронежа. Основную ставку создатели ТРК сделали на досуг и развлечения. В ТРК работает Воронежский океанариум, занимающий площадь в 4059 кв. м. Здесь же расположен самый масштабный в Европе крытый парк аттракционов площадью 10 172 кв. м. Парк функционально разделен на три зоны: детских, семейных и экстремальных аттракционов. Досуговую линейку продолжает детский досуговый центр площадью 2010 кв. м. В ТРК работает 9-зальный кинотеатр Star & Mlad на 1725 мест. Также в развлекательной части расположены центр боулинга (40 дорожек) и бильярда (26 столов) и зал симуляторов и аркад, включающий более 100 игровых аттракционов. Общепит в ТРК представлен 22 кафе и ресторанами.

Арендруемые торговые площади составляют 90 тыс. кв. м. Из них якорные операторы занимают 58 тыс. кв. м, под торговую галерею отведено 23,6 тыс. кв. м. Якорные арендаторы представлены магазинами: «Ашан», «Декатлон», «Леруа Мерлен», Saturn, Hoff, «Эльдорадо». Среди «неякорей» работают fashion-ритейлеры: H&M, Zara, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, Oysho, Reserved, Lady & gentleman CITY, Mango, Topshop, Calvin Klein Jeans, Colin's, New Look, Lindex, Seppala, Mexx, «Мир кожи и меха», Adidas, adidas NEO, Reebok, Adidas Originals, Incity, Springfield, Women' Secret, Co&Beauty, Zarina, befree, Love Republic, Levi's, Lacoste, Henderson, Gant, Savage, People, House, Cropp Town, Infashion, Calzedonia, Intimissimi, Tezenis. Обувные ритейлеры: Cover, Mascotte, Helmar, Monte Rosso, Corso Como, Respect, Centro, Rockport, «ЦентрОбувь», Zenden, «Сити Обувь», Carlo Pazolini, «Эконика», Chester, Obuv.com. Детский ассортимент представлен в гипермаркете детских товаров «Катюша», супермаркетах «Топтыжка», SMYK, «Карпузик», Bell Bimbo, Pelican Kids, «Фанданго», Horcost, Gulliver. Из города в ТРК ходят бесплатные автобусы с интервалом в 10 минут.

The superregional center City Grad Park is located in a suburb of Voronezh. The shopping mall's creators staked on leisure and entertainments. The mall houses the first and only in Central Federal District 4,059-sqm seaquarium with four thematic expositions: Voronezh Land, Polar Waters, Jungle, Seas and Oceans – with 165 fish species, 10 insect species, 5 bird species, 14 seawater species, several mammal species, a show pool, and oceanic tunnel with most outstanding inhabitants of oceanic life (sharks, morays, trumpet-fish, triggerfish, and other species), aquaterrarium for crocodiles, and an enclosure for penguins. Here Europe's largest indoor park of attractions is located on the area of 10,172 sq.m. The park is functionally divided into 3 zones: children's family and extreme attractions. The 9-screen 1,725-seat Star & Mlad theatre continues the leisure line-up.

The entertainment part also houses a 40-track bowling alley, a 26-table billiard parlor, a simulation and arcade hall featuring more than 100 gaming attractions, an ice arena – a chalet-styled resort with a lounge area, where visitors may relax with their skates on and order beverages in the bar. Public catering in the mall is represented by 22 cafes.

The rentable space covers 90,000 sq.m, of which anchor tenants occupy 58,000 sq.m and 23,600 sq.m allotted to the retail gallery. The list of anchor tenants includes Auchan, Decathlon, Leroy Merlin, Saturn, Hoff and Eldorado. Operating among the non-anchor national and international fashion retailers are: H&M, Zara, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, Oysho, Reserved, Lady&gentleman CITY, Mango, Top Shop, CK Jeans, Colin's, New Look, Lindex, Seppala, Mexx, Leather & Fur, Adidas, Adidas NEO, Reebok, Adidas originals, Incity, Springfield, Henderson, Gant, Savage, People, House, Cropp Town, Infashion, Calzedonia, Intimissimi, and Tezenis. The footwear retailers are: Cover, Mascotte, Helmar, Monte Rosso, Corso Como, Respect, Centro, Rockport, CentrObuv, Zenden, CityObuv, Carlo Pazolini, Econica, Chester, and Obuv.com. Children's goods can be found in the specialized hypermarket Katyusha, Toptyzhka, SMYK, Karapuzik, Bellimbo, Pelican kids, Fandango, Horcost and Gulliver supermarkets. Free shuttle buses run from the city to the shopping mall.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«Воронежская девелоперская компания» / Voronezh Development Company
Инвестор / Investor	«Воронежская девелоперская компания» / Voronezh Development Company
Стоимость реализации проекта / Project cost	Около 4,5 млрд рублей / about 4,5 bln. rubles
Общий объем площади, кв. м / GBA	209 200
Арендпригодная площадь, кв. м / GLA	141 300
Город, регион / City, region	Воронежская область, Рамонский район, пос. Солнечный, ул. Парковая, д. 3 / Parkovaya St, Solnechny settlement, Ramonsky district, Voronezh Region
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2010

«МЕТРОПОЛИС»

Архитектурная концепция, по словам создателей ТРЦ, предполагает воссоздание городской среды, в которой органично сочетаются элементы нескольких архитектурных стилей. Мозаичные узоры навеяны дизайном московского метрополитена. Застекленная крыша, созданная для имитации пространства под открытым небом, привносит атмосферу большого города. Удобное месторасположение и функциональная архитектура помогли привлечь целый «букет» международных брендов, таких как H&M, River Island, Bebe, SMYK, IKKS, Lizarran, Gap Kids, Catimini, New Balance, Jaeger и Michael Kors. Все эти марки открыли свои первые магазины в России в ТЦ «Метрополис». Международная группа Inditex выбирала «Метрополис» в качестве площадки для открытия всех магазинов сети, включая последний бренд Uterque. Якорными арендаторами среди ритейлеров в «Метрополисе» стали универсам «Стокманн», «Карусель», «М.Видео», «Спортмастер», «Снежная Королева», «Детский мир», Zara. Ассортимент более чем 20 магазинов рассчитан именно на детей. Всего в торговом комплексе функционирует около 200 магазинов. Количество международных брендов – не менее 65%. Изначальные требования к арендаторам – хорошо известный, стабильный бренд в сегменте «средний – средний +», предпочтительно еще не представленный на российском рынке. Свободных площадей в ТРЦ нет. Развлекательная часть в ТРЦ представлена кинотеатром «Синема Парк», боулингом «Чемпион», детским развлекательным центром Crazy Park, караоке-баром. На третьем уровне торгового центра расположен самый просторный фуд-корт Москвы.

Количество парковочных мест – 2821.

ТЦ «Метрополис» получил награду CNBC European Property Awards в номинации «Лучший многофункциональный комплекс», награду Commercial Real Estate Awards Moscow – «Лучший многофункциональный комплекс», главный приз Retail Grand Prix в категории «Торговый центр года», главный приз FIABCI в категории «Торговый центр года», награду в области Архитектурных решений в номинации «Торговый центр года». По решению жюри конкурса «Торговые центры Москвы и России», ТЦ получил приз в номинации «Самый большой торговый центр 2009–2010 года».

In the words of Metropolis' creators, its architectural concept implies the recreation of the urban environment where the elements of several architectural styles organically blend. Mosaic patterns are inspired by the design of Moscow metro. The glazed roof simulating open-air space brings in the atmosphere of a big city. Convenient location and functional architecture helped in luring an entire "bunch" of international brands, such as H&M, River Island, Bebe, SMYK, IKKS, Lizarran, Gap Kids, Catimini, New Balance, Jaeger and Michael Kors. The above-listed brands opened their first in Russia stores in SC Metropolis. The international group Inditex chose Metropolis as the venue where all of this network's stores function, including the latest brand Uterque. Metropolis is anchored by such well-known retailers as Stockmann department store, Carousel, M.Video, Sportmaster, Snow Queen, Detskiy Mir and ZARA. The merchandise of more than 20 stores is geared towards children: there you can find children's clothing, toys, developing games, various accessories and goods for the little ones. Overall about 200 shops operate in the complex, where well-known Russian and international clothing, footwear, cosmetics and accessories brands are represented. International brands account at least for 65% of all brands. The owner was seeking after well-known stable brands in the mid-market and upper midmarket segments – preferably not yet present on the Russian market. There are no vacancies. The entertainment part is represented by the Cinema Park movie theatre, Champion bowling alley, children's fun center Crazy Park, karaoke bar. The most spacious food court of Moscow along with cafes and restaurants offering a diversity of national cuisines can be found on the 3d floor.

SC Metropolis is the winner of CNBC European Property Awards in the Best Mixed-Use Center nomination, Commercial Real Estate Awards Moscow in the Best Mixed-Use Complex nomination, Retail Grand Prix in the Shopping Center of the Year category, the main FIABCI prize in the Shopping Center of the Year category, Best Architecture Awards in the Shopping Center of the Year nomination. The jury of the Shopping Centers of Moscow and Russia competition awarded Metropolis the prize in the Biggest Shopping Center of 2009–2010 nomination.

The number of car spaces in the parking lot is 2821.



8

Девелопер / Собственник / Developer / Owner	Capital Partners
Инвестор / Investor	Capital Partners
Стоимость реализации проекта / Project cost	—
Общий объем площади, кв. м / GBA	209 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	82 000
Город, регион / City, region	Москва, Ленинградское ш., 16а, стр. 4 / 16а Leningradskoe shosse, Moscow, bldg. 4
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2009

«ГАГАРИНСКИЙ»

9

Проект ТЦ «Гагаринский» был задуман еще в 1995 году, а торжественное открытие состоялось в ноябре 2010 года. Сегодня это самый крупный торгово-развлекательный комплекс Москвы, расположенный в пределах Третьего транспортного кольца. На территории «Гагаринского» расположен самый большой и самый близкий к метро из всех гипермаркетов «Ашан» в Москве. «Ашан» в «Гагаринском» стал также самым крупным гипермаркетом Европы: он занимает площадь 24 тыс. кв. м и располагается на двух уровнях ТК.

Среди других «якорей» – универмаг «Детский мир», гипермаркет спортивных товаров «Спортмастер», гипермаркет электроники и бытовой техники «М.Видео».

В галерее ТРЦ представлены около 200 магазинов, среди которых «Снежная Королева», Kiabi, Marks & Spenser, Lady & Gentleman, Benetton, Nice Connection, Mango и т. д. Ставка аренды для арендаторов разных типов – от \$100 до \$3,5 тыс./кв. м в год без НДС, эксплуатационных и коммунальных платежей. Большинство арендных договоров заключены по комбинированной ставке: фиксированная плата + процент с оборота. Дополнительные составляющие арендной платы: сервисный сбор, маркетинговый сбор, плата за коммунальные платежи. Предусмотрен обеспечительный взнос и индексация. Текущая ротация арендаторов менее 5%.

Развлекательная составляющая представлена 5D-кинотеатром, семейным развлекательным центром Fun City. В ТРЦ работают кафе и рестораны: Baskin-Robbins, Subway, Don Pedro, «IL Патио», «Планета Суши», TGI Friday's, Costa Coffee. В стилевой части ТРЦ размещена парковка на 2547 машино-мест.

В непосредственной близости – одна из главных магистралей Москвы – Ленинский пр. Совместный автомобильный поток по этим двум магистралям составляет более 330 тыс. машин в сутки. ТЦ «Гагаринский» расположен в двух минутах ходьбы от станции метро «Ленинский проспект». От станций метро «Университет», «Шаболовская», «Октябрьская», «Тульская», «Павелецкая» до ТЦ можно добраться на общественном наземном транспорте. В целом в зоне охвата ТРЦ «Гагаринский» проживает около 1 млн человек.

SC Gagarinsky is located on the inner side of Third Transport Ring not far from Leninsky Prospekt subway stop. The project was conceived as early as in 1995, while its inauguration took place in November 2010. Now this is Moscow's biggest SEC lying within the Third Transport Ring. Gagarinsky houses the largest of all Auchan stores in Moscow, closest to a metro stop to boot.

The Auchan in Gagarinsky became Europe's largest hypermarket: it occupies 24,000 sq.m on two levels of the retail complex. Notable among the other "anchors" is Detskiy Mir department store, Sportmaster sporting goods hypermarket, and M.video home appliances and electronics.

Represented in the shopping arcade are about 200 stores, including Snezhnaya Koroleva (Snow Queen), Kiabi, Marks & Spenser, Lady & Gentleman, Benetton, Nice Connection, Mango, etc. The rental rate for various tenants ranges from \$100 to \$3,500 per sq.m per year exclusive of VAT, operating expenses and utility charges. Most rental agreements are based on the mixed rate principle: fixed payment+turnover percentage. Extra ingredients of the rent include service, marketing and utility charges, security deposit and ongoing indexation. The current rotation of tenants is less than 5%.

Entertainments are represented by a 5D theatre, family amusement center Fun City, cafes and restaurants Baskin-Robbins, Subway, Don Pedro, IL Patio, Planeta Sushi, TGI Fridays, Costa Coffee, Texas Chicken, Pizza Di Roma, Kartokha, Teremok, Obzhorniy Ryad. The platform part of the shopping mall houses a parking lot with 2547 car spaces. The shopping mall's parking can be directly accessed from TTR. In close proximity is one of Moscow's key thoroughfares: Leninsky Avenue. Cumulative motor traffic over these two arteries exceeds 330,000 cars daily. SC Gagarinsky is located within a two-minute walking distance from Leninsky Prospekt subway stop of Kaluzhsko-Rizhskaya Line. Overland public transport may take the mall's visitors to University, Shabolovskaya, Oktyabrskaya, Tulsкая and Paveletskaya metro stops. Overall about 1 million people reside in the catchment basin of SEC Gagarinsky.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«Ашан», Московский станко-строительный завод имени С. Орджоникидзе / Auchan, Moscow Ordzhonikidze Machine Tool Plant
Инвестор / Investor	«Ашан», Московский станко-строительный завод им. С. Орджоникидзе / Auchan, Moscow Ordzhonikidze Machine Tool Plant
Стоимость реализации проекта / Project cost	—
Общий объем площади, кв. м / GBA	200 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	70 000
Город, регион / City, region	Москва, ул. Вавилова, 3 / 3 Vavilov St, Moscow
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2010

GALERIA

ТРЦ «Галерея» расположен на пересечении двух главных проспектов Санкт-Петербурга – Невского и Лиговского. ТРЦ «Галерея» стал первым суперрегиональным проектом в центре второй столицы России. Он представил жителям и туристам практически все бренды, присутствующие сегодня на мировом рынке. Объект оснащен современным инженерным оборудованием, в том числе высокотехнологичными ультразвуковыми приборами учета тепла и воды последнего поколения, системой дифференцированного учета охлаждения воздуха, особыми системами видеонаблюдения.

На пяти этажах комплекса разместилось около 290 магазинов, 10 кинозалов и боулинг на 27 дорожек. Якорными арендаторами-ритейлерами ТРЦ являются гипермаркет «О'Кей» и «М.Видео». Развлекательная часть представлена кинотеатром «Формула Кино», боулингом на 27 дорожек «Сапсан» и детским развлекательным комплексом Happyton. Современный мультиплекс «Формула Кино Галерея» расположен на 4-м этаже ТРЦ. В кинотеатре 10 залов, в том числе VIP, один из залов – в популярном формате IMAX. Все залы кинотеатра «Формула Кино Галерея» вмещают более 2 тыс. зрителей, самый большой из них – на 300 мест. На этом же уровне расположен боулинг и бильярдный клуб с 15 профессиональными столами для русского бильярда и 8 профессиональными столами для американского бильярда (пула). Детский комплекс Happyton, разместившийся на 5-м этаже, представляет концепцию крытого тематического парка аттракционов.

Количество парковочных мест – 1,2 тыс.

В прошлом году была совершена крупнейшая инвестиционная сделка на рынке коммерческой недвижимости. ТЦ Galeria был приобретен американским фондом Morgan Stanley Real Estate Fund за \$1.1 млрд. Ранее центр принадлежал группе Meridian Capital, владельцами которой являются бывшие топ-менеджеры «Казкоммерцбанка» Евгений Фельд, Аскар Алшинбаев.

SEC Galeria lies at the crossroads of two main avenues: Nevsky and Ligovsky. Galeria became the first superregional project in Russia's second capital. The mall offers to local residents and guests of Saint Petersburg almost all brands now present on the world market, while a full-scale entertainment zone makes a visit to the mall an unforgettable event for the whole family. The facility is outfitted with modern-day engineering equipment, including high-tech ultrasound latest generation heating and water meters, the system of differentiated cooled air accounting and special video surveillance systems.

Accommodated on five floors of the complex, lying in the heart of St. Petersburg, are about 290 stores, 10 cine halls and a 27-track bowling alley. The anchor retailer tenants are O'Key and M.video. The entertainment part is represented by the 10-screen movie theatre Formula Kino, the 27-track bowling alley Sapsan, and children's entertainment complex Happyton on the fifth floor with a unique concept of indoor theme park of attractions. The up-to-date fourth-floor multiplex theatre Formula Kino Gallery seats more than 2,000 spectators, the biggest hall seating 300 visitors. Overall there are 10 halls, including one VIP hall and one hall offering movies in the now popular IMAX format. Accommodated at the same floor level are a bowling alley and a billiard club with 15 professional tables for Russian billiards and 8 professional tables for American billiards (the pool).

The parking lot has 1200 car spaces.

Last year the largest investment transaction was completed on the commercial real estate market. St. Petersburg shopping mall GALERIA was acquired by the US-based Morgan Stanley Real Estate Fund for more than \$1 bln. Earlier the center was the property of Meridian Capital, co-owned by former top managers of Kazkommerzbank Evgeny Feld and Askar Alshinbaev.



Девелопер / Собственник / Developer / Owner	«Бриз» / Briz
Инвестор / Investor	«Бриз» / Briz
Стоимость реализации проекта / Project cost	500 млн евро / 500 mln. euro
Общий объем площади, кв. м / GBA	190 000
Арендопригодная площадь, кв. м / GLA	97 200
Город, регион / City, region	Санкт-Петербург, Лиговский пр-т, 30а / 30a Ligovsky Ave., Saint Petersburg
Год ввода объекта в эксплуатацию / The year of commissioning	2010

Выкуп земельного участка по льготной цене: кто не успел, тот опоздал!



1 июля 2012 года истек срок выкупа по льготной цене земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, лицами, являющимися собственниками зданий, строений, сооружений на таких участках. Ранее этот срок неоднократно продлевался, сначала с 1 января 2004 года по 1 января 2006 года, затем до 1 января 2008 года, позднее до 1 января 2010 года и до 1 января 2012 года, и, наконец, до 1 июля 2012 года. Однако на этот раз очередного продления не произошло. Означает ли это, что выкуп земельных участков по льготным ценам прекратился?



Арсен Аюпов
Arsen Ayupov

Арсен Аюпов,
кандидат юридических наук, старший юрист Noerr

Возможность очередного продления сроков имела место и в этом году. 12 октября 2011 года в Государственную Думу был внесен законопроект № 612506-5, предполагавший новое продление сроков до 1 января 2015 года, однако 27 апреля 2012 года законопроект был отклонен в первом чтении. Таким образом, срок выкупа земельных участков по льготной цене, предусмотренный Законом № 137-ФЗ, истек. После 1 июля 2012 года выкуп таких земельных участков должен осуществляться по ценам, установленным для всех иных земельных участков.

Исключение составляют два случая.

Во-первых, возможность выкупа по льготной цене сохранилась до 1 января 2015 года за юридическими лицами в отношении земельных участков, закрепленных на праве постоянного (бессрочного) пользования, на которых расположены линии электропередачи, линии связи, трубопроводы и другие подобные сооружения (линейные объекты). Помимо выкупа юридические лица могут также в указанный срок переоформить право постоянного (бессрочного) пользования таким земельным участком на право аренды.

Второе исключение составляет возможность выкупа по льготным ценам земельных участков, находящихся на праве аренды, собственниками зданий, строений, сооружений, расположенных на этих участках, если в период с 30 октября 2001 года до 1 июля 2012 года в отношении таких земельных участков было осуществлено переоформление права постоянного (бессрочного) пользования на право аренды. Срок, в течение которого выкуп таких земельных участков осуществляется по льготной цене, законом не установлен.

Собственникам недвижимости, расположенной на земельных участках, принадлежащих им на праве постоянного (бессрочного) пользования, также необходимо учитывать грядущие изменения законодательства об административных правонарушениях. С 1 января 2013 года КоАП будет дополнен статьей 7.4, устанавливающей ответственность за нарушения сроков и порядка переоформления права постоянного (бессрочного) пользования на право аренды или сроков и порядка приобретения земельных участков в собственность в размере от 20 до 10 тыс. рублей.



До 1 июля 2012 года лицо успело подать заявление на выкуп земельного участка по льготной цене, но не успело пройти всю установленную процедуру. По какой цене в данном случае должен осуществляться выкуп земельного участка? Вправе ли лицо претендовать на льготный выкуп?

К сожалению, ни в Законе № 137-ФЗ, ни в самом Земельном кодексе РФ не содержится ответа на данный вопрос. Более того, на сегодняшний день отсутствует сложившаяся судебная практика на этот счет.

Единственным источником, на который можно опираться, является мнение Минэкономразвития России. При рассмотрении обращений относительно льготного выкупа Минэкономразвития России опубликовало следующую позицию: «Департамент недвижимости считает, что лица, подавшие заявление о приобретении земельных участков по льготной цене в установленный законом срок, будут иметь право на его приобретение по цене, действовавшей на момент подачи заявления». Таким образом, если заявление было подано до 1 июля 2012 года, то выкуп земельного участка должен производиться по льготной цене. Проблемным при этом является следующий вопрос: если до 1 июля 2012 года было подано заявление, но не были поданы все необходимые документы, то возможна ли их досдача после 1 июля? В приведенной выше позиции Минэкономразвития России говорится только о заявлении. При этом перечень документов, необходимых для приобретения прав на земельный участок, достаточно велик.

ФАС России против строительных контрактов «под ключ»



Инжиниринговая компания получила государственный заказ на строительство «под ключ» региональной клиники. По жалобе конкурентов ФАС провела внеплановую проверку и выявила ряд якобы имевших место нарушений при проведении аукциона на размещение государственного заказа. В частности, было указано, что аукционная документация не содержит конкретных требований к предмету работ. Государственный заказчик обжаловал решение ФАС в суд. В суде ФАС утверждала, что размещение строительных заказов «под ключ» противоречит положениям Федерального закона о размещении государственных заказов от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ (далее – ФЗ № 94), так как не позволяет государственному заказчику правильно сформировать предмет торгов (объем, сроки и стоимость работ) и ограничивает количество участников торгов.

Камиль Карибов,
кандидат юридических наук,
партнер международной юридической фирмы «БАЙТЕН БУРКХАРДТ»



Камиль Карибов
Kamil Karibov

В последнее время можно часто услышать, что выполнение строительных проектов «под ключ» в рамках ФЗ № 94 теперь запрещено. Здесь, однако, надо четко различать положения закона и правовую позицию, принятую ФАС на сегодняшний день.

ФЗ № 94 не содержит (и не содержал) запрета на размещение заказов «под ключ». Зато есть позиция ФАС, изложенная в письме от 23 мая 2011 года № ИА/19712. Основные аргументы следующие. Пока не завершено проектирование, невозможно обоснованно рассчитать объем, сроки и стоимость работ. А если так, то участники торгов не могут сформировать свое тендерное предложение. Кроме того, проектирование и строительство являются работами, которые функционально и технологически между собой не связаны, поэтому в случае их объединения в один лот ограничивается конкуренция за счет отсекаания компаний, выполняющих только один вид работ.

Формат практического комментария не позволяет привести все контраргументы. Практика строительства объектов «под ключ», в том числе в рамках госзаказа, существует давно. Практические вопросы формирования цены работ «под ключ» были разъяснены в постановлении Госстроя СССР от 10 ноября 1989 года № 147 (действует до сих пор). Примечательно, что в ряде принятых недавно правительственных программ в сфере гражданского строительства строительство «под ключ» считается эффективным способом снижения стоимости и сокращения сроков строительства. В отношении функциональной и технологической связи проектирования и строительства основное доказательство ФАС состоит в том, что проектировщики и строители относятся к разным саморегулируемым организациям (СРО). Этот аргумент слишком формальный и сам по себе не свидетельствует об отсутствии технологической и функциональной связи указанных работ. Кроме того, контракты «под ключ» имеют свою ограниченную сферу применения (как правило, высокотехнологичные объекты с большим объемом поставок специальных технологий и оборудования), так что их антиконкурентное влияние на строительный рынок в целом далеко не очевидно.

Интересно, что арбитражные суды заняли по данному вопросу весьма взвешенную позицию. Принятые решения, в том числе Высшего Арбитражного Суда РФ, подтверждают, что ФЗ № 94 не содержит запрета на заключение строительных контрактов «под ключ». Соединение в «одних руках» функций проектирования и строительства само по себе не означает ограничения конкуренции. Если ограничение конкуренции имеет место, то в каждом отдельном случае оно должно быть доказано ФАС с помощью конкретных фактов (что, разумеется, весьма сложно).

Кстати, в описанном выше случае ФАС проиграла дело в первой инстанции. Принимая во внимание позицию арбитражных судов, есть хорошие шансы отстоять это решение и в вышестоящих инстанциях.



ВСЕГДА БУДЬ ПРАВЫМ
С ARENDATOR.RU

WWW.ARENDATOR.RU/LEGAL

Обзор юридических вопросов коммерческой
недвижимости



Purchased land at a reduced price: those who didn't – missed the boat!



July 1, 2012 was the last date the owners of buildings, structures and facilities could purchase, at a discounted price, the land under their properties, owned by federal and municipal governments. This deadline had been extended several times already, first from January 1, 2004 to January 1, 2006, then to January 1, 2008, until January 1, 2010 and then to January 1, 2012, and, finally, to July 1, 2012. However, this time no such extension will be made. Does this mean that the redemption of land at favorable prices has come to an end?

Arsen Ayupov, PhD in Law, Senior Lawyer at Noerr

The possibility of another extension of the deadline did occur this year. On October 12, 2011 the State Duma was sent Draft law No. 612506–5, proposing a new extension to January 1, 2015, but on April 27, 2012 the bill was rejected in its first reading. Thus, the deadline for land acquisition at a discount provided by Law No. 137-FZ, expired. After July 1, 2012 redemption of such land should be at prices set for all other land.

With two exceptions.

First, the right to purchase at a discounted price remains until January 1, 2015 for legal entities in respect of land, enshrined in the right of permanent (perpetual) usage, where there are power lines, communication lines, pipelines, and other similar structures (linear objects). In addition to being able to buy the land, during this period legal entities can change the right of permanent (perpetual) usage of such land for the right to lease.

The second exception is the possibility to purchase, at a discount, plots of land under lease by the owners of buildings and structures located on these lands, if during the period from October 30, 2001 to July 1, 2012 the owners changed their permanent (perpetual) usage rights to leasing rights in respect of such land. The period of time, during which people can purchase such land at a reduced price, has not been established.

Owners of real estate located on land owned by them based on the right of permanent (perpetual) usage, must also take into account future changes in legislation on administrative offenses. As of January 1, 2013, the Administrative Code of the RF will be supplemented by Article 7.4, which establishes liability for violation of the terms and order of re-registration of permanent (perpetual) usage rights to leasing rights or terms and procedures to purchase land in the amount of 20 to 10,000 rubles.



Prior to July 1, 2012 a person had time to apply for the purchase of land at a discounted price, but did not manage to pass through the entire established procedure. At what price, in this case, should this person be able to buy the land? Does such a person have the right to claim a preferential price?

Unfortunately, neither Law No. 137-FZ, nor the Land Code can answer this question. Moreover, to date, there is no established case law on this issue.

The only source on which we can rely is the opinion of the Ministry of Economic Development of Russia. When considering a purchase at preferential prices, the Ministry of Economic Development of Russia has published the following position: "The Real Estate Department believes that the person who applied for the purchase of land at a reduced price, within the timeframe established by law, will be entitled to purchase such land at the price in effect at the time of the application". Thus, if the application was filed before July 1, 2012, the purchase of the land should be made at a discounted price. Another issue here is: if before July 1, 2012 and application had been filed, but not all required documents were submitted, can these be submitted after July 1? In the above position the Ministry of Economic Development of Russia speaks only about an application. The list of documents necessary for the purchase of land is quite extensive.

FAS of Russian against turnkey construction contracts



Examples from practice: an engineering company received a government order for the turnkey construction of a regional clinic. In response to competitors' complaints, FAS conducted an extraordinary review and identified a number of alleged violations in the conduct of the auction for the placement of the state order. In particular, it indicated that the auction documentation did not contain specific requirements on the subject of the work. The state client appealed the FAS decision in court. FAS asserted that the placement of orders

for turnkey construction runs counter to the provisions of Federal Law No. 94-FZ on the Placement of State Orders dated 21 July 2011 (hereinafter Federal Law 94-FZ), since it does not allow the state client to correctly formulate the subject of the tender (scope, deadlines, and cost of work) and restricts the number of participants in the competitive bidding.

Kamil Karibov, Ph.D., Partner, international law firm BEITEN BURKHARDT

Recently, one often hears that the performance of turnkey construction projects is prohibited under Federal Law 94-FZ. However, it is essential here to distinguish between the provisions of the law and the position recently taken by FAS.

Federal Law 94-FZ does not prohibit (and has never prohibited) the placement of turnkey orders. There is however the position of the FAS set out in Letter No. IA/19712 dated 23 May 2011. The key arguments are as follows. Until design work has been completed, there is no basis on which to calculate the scope, deadlines and cost of work. Thus, participants in competitive bidding have no way to draft their tender proposals. In addition, design and construction are works that are neither functionally nor technologically linked, and therefore if they are combined in a single tender lot then competition is restricted, as companies that are able to perform only one type of work are cut out.

The format of practical commentary precludes presenting all the counterarguments. Turnkey construction of facilities, including as part of state orders, is a long-standing practice. Practical issues of setting the price of turnkey work were clarified in resolution No. 147 of the USSR State Construction Committee dated 10 November 1989 (which remains in effect). It is noteworthy that in a number of programs adopted by the Russian Government in the field of civil construction works, turnkey construction is considered an effective way to reduce construction costs and terms. In respect of the functional and technological links between design and construction, the main evidence that FAS gives is that designers and contractors belong to different self-regulating organizations (SROs). This argument hinges on a technicality and is not in itself evidence that there is no technological or functional link between the works in question. In addition, turnkey contracts have a limited field of application (as a rule, high-technology facilities with a large amount of deliveries of special technology and equipment), so the anti-competitive effect on the construction market as a whole is far from obvious.

Interestingly, arbitration courts have taken quite a balanced position on this issue. The rulings that have been passed, including by the Supreme Arbitration Court, confirm that Federal Law 94-FZ does not contain a prohibition on the conclusion of turnkey construction contracts. The fact that design and construction functions are in the hands of a single entity does not in itself signify a restriction on competition. If a restriction on competition has taken place, then FAS must demonstrate it in each individual case with the help of specific facts (which is of course rather difficult).

By the way, the FAS lost the case described above in the first court instance. Taking into account the position of the arbitration courts, chances are good that this decision can also be defended in the higher courts as well.

11th МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА HI-TECH BUILDING 2012

30 октября — 1 ноября
Москва, Экспоцентр, павильон №1

- АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ
- СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ «УМНЫЙ ДОМ»
- ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
- УПРАВЛЕНИЕ ОСВЕЩЕНИЕМ
- СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ
- УПРАВЛЕНИЕ КЛИМАТОМ
- ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ GREEN BUILDING, PASSIVE HOUSE
- IT СИСТЕМЫ

Он-лайн регистрация для бесплатного посещения:

www.hitechbuilding.ru

Деловая программа:

- Конференция «Интеллектуальное здание»
- Конференция «Умный Дом»
- Форум KNX «Аудио-видео решения и системы управления KNX»
- Конференция «Энергосберегающие технологии в строительстве - PASSIVE HOUSE»

Одновременно проводится выставка
Integrated System Russia - профессиональное аудио-видео оборудование и системная интеграция для корпоративного и домашнего сектора.

www.isrussia.ru

Метраж кв. м / sqm	Расположение / Location	Описание / Description	Цена (руб./кв. м) Price (RUR/sqm)	Информация об агентстве Agencies Info	Телефон Phone number
ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ					
3АО 5379	М. Славянский бульвар m. Slavyanskiy bulvar	Торговое помещение, готовый арендный бизнес. Продажа от собственника Retail premises, ready-made business. Sale by owner	Продажа (\$29,5 млн.) Sale (\$29,5 mln.)		8(495)775-74-75



г. Дзержинский

Продажа/Аренда

Торгово-офисные центры в Большой Москве и Подмоскowie
Торговые площади, офисы, помещения для отделений банков,
медицинских центров, фитнеса, боулинга, кафе-ресторана

Телефоны (495) 225-13-25, 8-905-751-8844
e-mail: info@izumrud-dom.ru



г. Троицк

↓	ОФИСЫ				
BAO 2265	м. Первомайская Pervomayskaya station	Отдельно стоящее офисное здание, 4 эт., зем.уч. 1 га, отличное состояние, хор. транспортная развязка. Separate office building, 4 real estate is about 1 hectares, excellent condition, good-organised traffic intersection.	Продажа - 135 000 Sale-135 000	Собственник Owner	8(905)536-55-88 ICG-Invest Capital Group
MO 7350	Видное Vidnoe	Офисно-складской комплекс, 5 км. от МКАД, земля 2 Га. Office-warehouse complex, 5 km from MKAD, land plot 2 ha	Продажа (150 млн. руб.) Sale (150 mln. Rubles)		8(495)775-74-75
ЮАО От 20 до 1300	Район Донской Donskoy area	БЦ «Серпуховской Двор» в аренду офисы В+, склады (Шаболовская, Тульская, Ленинский пр-т, ВДНХ) www.serpdv.ru BC "Serpukhovskoi Dvor", offices of B+ class for lease, warehouses (Shabolovskaya, Tulskaaya, Leninskiy prospekt, VDNKh) www.serpdv.ru	Аренда договорная Lease negotiable		(495) 232-21-80, (495) 234-08-75

ПРОДАЖА ОФИСНОГО БЛОКА 4000 м² В НОВОМ ЗДАНИИ КЛАССА В+

в 10 минутах транспортом от станции м. ВДНХ, на 1-ой линии домов Ярославского шоссе, пересечение МКАД и Ярославского ш. Собственный паркинг.



СУПЕРЦЕНА

тел.: +7 (495) 766-1147
e-mail: 7661147@mail.ru

- Купля-продажа коммерческой недвижимости
- Аренда коммерческой недвижимости
- Купля-продажа жилой недвижимости
- Аренда жилой недвижимости
- Купля-продажа земельных участков
- Юридическое сопровождение сделок
- Помощь в получении ипотечных кредитов
- Оценка недвижимости
- Обменные операции с недвижимостью
- Консалтинг
- Анализ рынка недвижимости
- Доверительное управление

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

ADN

group

400074 г. Волгоград,
ул. Баррикадная, 1, стр. 7
8(8442)26-57-02
8(8442)26-57-07

adn@adngroup.ru
www.adngroup.ru

↓	РЕГИОНЫ				
2 уровня, 900 two levels, 900	г. Волгоград, Центральный район, ул. Ракозского Volgograd, Central district, Volgograd, Russia	Торговое помещение с арендаторами. Удобное, оживленное место, большой пешеходный трафик, наличие парковки. Окупаемость 8 лет. Retail tenant. Convenient, bustling place, intense pedestrian traffic, a parking lot is there; payback period - 8 years.	65 000 000 рублей 65 million rubles		+79272512917 8(8442)265702
1 050 кв.м. 1050 sq.m	СПб, Вознесенский пр., 55 (1,2 этаж) 55 Voznesenskiy Lane (floors 1,2), St. Petersburg	Продажа арендного бизнеса. Ресторан (бывшая чебуречная на Майорова). Предприятие 50 лет. Доходность 10 % годовых Sale of rental business, restaurant (former meat pastry house on Mayorov St); the venture has turned 50; the yield is 10% per annum.	366 000 руб. за кв. м. 366,000 rub. Per sq.m	Собственник Owner	(812)332 30 00 (911) 922 5822



РИВ ГОШ

парфюмерия и косметика

АРЕНДУЕМ

торговые площади от 150 кв.м. для открытия магазинов парфюмерии и косметики на территории России

тел. +7 (812) 332 35 55, доб. 1800;
sapfirov@parfum.spb.ru; www.rivegauche.ru

Метраж кв. м / sqm	Расположение / Location	Описание / Description	Цена (руб./кв. м) Price (RUR/sqm)	Информация об агентстве Agencies Info	Телефон Phone number
268 га 268 hectares	Волгоградская обл, Новоаннинский р-он, п. 1 Березовка 11 Verezhka, Novonanninsky district, Volgograd region	Туристическая база, на территории 6 кирпичных домов, электрическая подстанция, оборудованные места отдыха у реки Бузулук Holiday camp, six brick houses on the territory, along with a switchboard and equipped recreation sites at Buzuluk Riverside	23 000 000 рублей 23 million rubles	ADN	+79275137757 8(8442)265702
2394 кв. м. 2394 sq.m	г. Волгоград, Центральный р-он, пр. Ленина 59 58 Lenin Lane, Central District, Volgograd	Земельный участок. Первая линия проспекта, имеется проект на строительство 16-ти этажного офисного центра с согласованием и т/у Land. First line, there's an approved project of construction on a 16-storey office center, with specs	15 000 000 рублей 15 million rubles	ADN	+79176454780 8(8442)265702
300 кв. м 300 sq.m	г. Волгоград, Центральный р-он, пр. Ленина 59 59 Lenin Lane, Central District, Volgograd	Отдельно-стоящее торгово-офисное здание. Первая линия проспекта. Хороший пешеходный и автомобильный трафик Trade and office building. First line, intense pedestrian and motor traffic	60 тыс. руб. кв. м 60,000 rubles/sqm	ADN	+79608793013 8(8442)265702



ПРОДАЖА НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА «ИЗМАЙЛОВСКИЙ» ул. Первомайская, д. 42

- 2 этажа
- Общая площадь 16773,8 кв.м.
- Арендная площадь 8371,6 кв.м.
- Заполнен якорными арендаторами
- Входит в состав крупного ЖК бизнес-класса на 1140 квартир
- Собственный паркинг на 136 мест
- Открытие в июне 2013 года

ДОНСТРОЙ (495) 925-47-47 www.donstroy.com

C | R | e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Размещение объявлений в рубрике Объекты/Listings

+7 (495) 926 72 15 доб. 322
Отправьте заявку на размещение рекламы:
telesalese@impressmedia.ru

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ЛИНДЕР-ИНВИСТ
СТЕЖИЛОВА И ПУГАЧЕВ С ПАРТНЕРСКИМИ КОМПАНИЯМИ

АРЕНДА ОСОБНЯКА
М. Чистые Пруды
960 кв.м.



тел.: 7 (495) 739 8741 www.uk.sistema.ru

IMPRESS MEDIA

Вакансии:

- 1. Специалист по работе с клиентами
- 2. Менеджер по продажам рекламных площадей
- 3. Менеджер проекта в отдел организации мероприятий
- 4. Корреспондент
- 5. Курьер

Контакты: Инна Ершова, e-mail: i.ershova@impressmedia.ru

ФОТООБЪЯВЛЕНИЯ

ПРОДАЖА

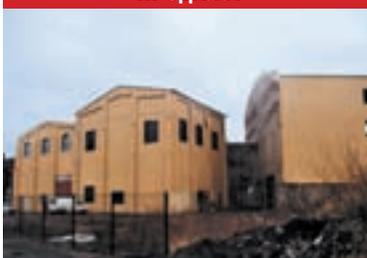


Продается проект строительства БЦ класса В+ на стыке Куркино и Химок. Оформлены: земля, проект, ТУ, выкуплена доля города. Площадь здания - 9000 кв.м., 10 этажей. Земля в аренде - 1400 кв.м. Продажа или соинвестирование.

Собственник

+8(917)5385784, Михаил.

ПРОДАЖА



Продаются здания, состоящие из двух нежилых помещений площадью 1 776,9 кв.м, 1 523,5 кв.м, расположенные на земельных участках площадью 3 699 кв.м, 3 402 кв.м. Земельные участки в собственности. г. Калининград.

+8 (968) 629 68 54, Екатерина

ПРОДАЖА



пр. Металлистов, д.62. Помещения располагаются на трех этажах здания в Красногвардейском районе Петербурга, в 10 минутах езды от центра города. Качественная отделка, парковка для клиентов.

Площадь: 515 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА



пр. Шаумяна, д. 2. Помещение в Красногвардейском районе, в 5 минутах езды от центра Петербурга. Располагается на первом и цокольном этажах жилого дома. Есть большая парковка для клиентов. Площадь: 4783 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА

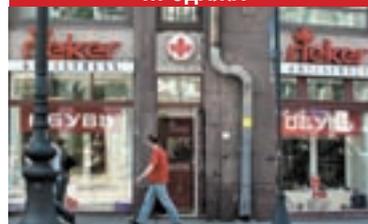


Большая Морская ул., д. 25. Помещение располагается в историческом центре Петербурга, в шаговой доступности от ст.м. «Адмиралтейская». Качественная отделка, витринные окна, отдельный вход. Площадь: 235 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА



Невский пр., д. 95. Коммерческое помещение с качественной отделкой, удобной планировкой и отдельным входом с Невского пр. Располагается рядом с Московским вокзалом и ст.м. «Пл. Восстания». Площадь: 186 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА



Каменноостровский пр., д. 9/2. Помещение располагается в историческом центре Петербурга в 5 минутах ходьбы от ст. м. «Горьковская». Качественная отделка, удобная планировка, отдельный вход с Каменноостровского пр. Продажа. Площадь: 133 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА



Малая Посадская ул., д. 4. Коммерческое помещение с качественной отделкой, витринными окнами и отдельным входом с Малая Посадская ул. Располагается в шаговой доступности от ст. м. «Горьковская». Площадь: 105 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22

ПРОДАЖА



Литейный пр., д. 54. Помещение располагается на углу Литейного пр. и ул. Жуковского, в шаговой доступности от ст.м. «Пл. Восстания» и Московского вокзала. Качественная отделка, отдельный вход. Площадь: 235 кв.м.

Собственник

+7(812)332 30 00, +7(911)922 58 22



Первый раз

ИД «Импресс Медиа» выпускает книгу.

Первый раз

публикует актуализированную базу данных персон рынка коммерческой недвижимости.

Первый раз

выпускает издание только на продажу.

В уникальной книге «CRE market: Who is Who?»:

более 600 компаний в Москве и регионах,
более 250 ключевых фигур регионального рынка,
более 1000 ключевых фигур московского рынка.

Для приобретения книги свяжитесь с редакцией по телефону:
(495) 926 45 75, (495) 926 73 40, E-mail: subscription@impressmedia.ru Екатерина Беляева.



Эльхан Керимли,
управляющий
директор
компании
«Ренессанс
Девелопмент»

Elhan Kerimli,
Managing Director
Renaissance
Development

Прежде всего я бы хотел поблагодарить редакцию за предоставленную возможность выразить свое мнение о некоторых важных тенденциях, затронутых в номере.

Что касается вступления в ВТО, тут я согласен с большинством специалистов: вступление не окажет особого влияния на строительный рынок. На сегодняшний момент только поправка на исключение дискриминации иностранных компаний напрямую

В ожидании изменений...

относится к строительству, но на российском рынке никто не дискриминировал иностранные компании. Единственный действительно положительный эффект, который просматривается для строительной отрасли, это повышение конкуренции, что логически снизит затраты на строительство для девелоперов.

Также я хотел прокомментировать новость, которую очень многие девелоперы с нетерпением ждали: власти Москвы утвердили порядок возмещения затрат, понесенных инвесторами в случае расторжения контракта.

Это крайне важное решение, которое помогает найти решения проблемы в законодательном поле. Я уверен, что многие инвесторы воспользуются этой возможностью, так как урегулирование вопроса в досудебном порядке намного удобнее, чем отстаивание своих прав в суде. Конечно, не стоит забывать о том, что компенсация будет рассчитываться по усредненной цене и не будет покрывать ненормативные расходы, которые всегда бывают при реализации сложных проектов.

Обратила на себя внимание статья о потерянных площадях и стандарте

BOMA. В ней проведен качественный и глубокий анализ не только этой темы в целом, но и непосредственно в российских реалиях. Действительно, с каждым годом все больше и больше объектов страдают «loss-синдромом», это побочный эффект обострившейся конкуренции. В сегодняшней России, чтобы быть конкурентоспособным, объект должен выделяться, быть нестандартным. Как правило, чем более нестандартен объект, тем выше потеря площади.

По поводу статьи о возможности принятия запрета на произвольное изменение арендной платы собственником – мне кажется, что этот проект, несомненно, опережает рынок, и пройдет немало времени, прежде чем он будет действительно полезным для рынка в целом. Пока же остается достаточно много «белых пятен», все еще нет объективного индикатора роста цен аренды. В общем, инициатива правильная, но однозначно преждевременная для российского рынка аренды.

В целом хотелось бы отметить высокий профессионализм команды CRE и поблагодарить их за проделанную работу.

С уважением, Эльхан Керимли

Waiting for Changes

First of all, I'd like to thank the editorial office for the opportunity to express my opinion about several important trends covered in this issue.

As regards Russia's accession to the WTO, I agree with most experts: this won't notably influence the Russian construction market. Foreign companies have never been discriminated on the Russian construction market, so even before the accession Russia never went contrary to the WTO rules in this area. And the only positive effect for the construction industry is a more competitive market that may lower the construction costs for developers.

The Moscow authorities at last endorsed the investor reimbursement procedure in case an investment contract is rescinded. This is definitely good news and an extremely important decision that helps find-

ing the problem solution in the legislative field. I'm sure many investors will catch hold of this opportunity, since the extra-judicial settlement of all issues is much more convenient, than defending your case at court. It should not be overlooked, of course, that the compensation will be calculated on the basis of average prices and won't cover non-standard expenditures which always take place whenever complex projects are delivered.

The article about the lost space and BOMA standard also caught my eyes. The author provides a high-quality and in-depth analysis of this subject not just in general terms, but also as applied to the realities of the Russian commercial real estate market. Indeed, with each passing year, an ever-growing number of edifices suffer from the "loss syndrome" as a side effect of stiffening competition. In order to be

competitive in today's Russian conditions, a project must stand out among others, being offbeat and non-standard. As a general rule, the more original a project is, the higher the loss factor.

As regards the article about the possibility of introducing the ban on arbitrary alteration of the rental rent by the landlord, I believe this project is too far ahead of the Russian market, and it will take a lot of time before it can benefit the market at large. For now there are too many "blind spots" and no unbiased rent growth indicators exist. On the whole, this is a correct initiative, but it is definitely premature for the Russian lease market.

In conclusion, I'd like to appreciate the high professionalism of the CRE team and thank them for the great work done.

Best regards, Elhan Kerimli