

Сладкий пирог

Наличие обоснованного спроса на объекты коммерческой недвижимости, естественно, вызывает желание инвестировать в этот сектор – как у многочисленных новосибирских строительных и девелоперских компаний (ЗАО «Труд», «Сэлф-Центр», «СибирьСтройИнвест», «Струг», «Ангоб», «АвиаСтрой», ИСК «Зельцовская», АН «Сайл» и др.), так и у московских инвесторов («РосЕвроДевелопмент», DVI, «Группа Плаза», «Финансовая Корпорация», «ГлобэксБанк» и др.) Естественно, делиться сладким пирогом «за тан» никто не хочет – на пути московских инвесторов встают многочисленные бюрократические препятствия и обременения. Да и сами новосибирские компании активно конкурируют друг с другом и с москвичами за хорошие участки строительства. Яркий пример – история с продажей земельного участка компании ИКЕА. Шведской компанией был выбран подходящий участок площадью 42 га, однако схема аренды на 49 лет ее не устраивала – принципиальной позицией была по-



Сибирская столица коммерческой недвижимости

Текст и фото Александра Пыпина

Столица Сибири, расположенная на берегу Оби, за последние десятилетия сосредоточила в своих руках административные и властные функции всего региона, стала центром торговли и услуг и предпринимательства. В третьем по численности населения городе России работают крупнейшие региональные торговые компании, представительства российских и зарубежных корпораций, многочисленные филиалы министерств, монополий и ведомств. Все это создало спрос на объекты всех секторов коммерческой недвижимости – складской, офисной, торговой – и предопределило ее динамичное развитие.

купка в собственность. Городская администрация согласилась продать в собственность только через аукцион – 5 ноября 2003 года состоялся первый в Новосибирске земельный аукцион, который выиграла компания «Труд», предложившая за участок 84,6 млн. руб., к чему шведы оказались не готовы. Надо отметить, что на сегодняшний день и в обозримом будущем «Труд» – крупнейшая девелоперская компания города, изначально строящая здания не по долевым схемам, а именно для сдачи в аренду. Ей принадлежат торговые здания «Зеленые купола» (6200 кв. м), «Флагман» (4430 кв. м), «Премьер» (7500 кв. м), бизнес-центры «Димитровский» (6100 кв. м) и «Зеленые купола» (5140 кв. м), ведется строительство центров «Манхэттен» (45 тыс. кв. м), «Юбра» (15 тыс. кв. м), «Москва» (22 тыс. кв. м), торговой линии на Вокзальной магистрали (3200 кв. м).

Один из способов конкурентной борьбы – использование возможностей влиятельных коммунальных служб-монополистов. Такие компании, как «Новосибирскэнерго», МУП «Горводоканал», могут выставлять практически невыполнимые технические условия, отбивая желанье у девелоперов, которые с ними «не

дружат», участвовать в аукционе на земельный участок. Более того – одна из дочерних компаний «Новосибирскэнерго», ЗАО «Строитель», уже выигрывала конкурсы на несколько лакомых участков. Ярким примером новосибирских технических условий является организованный в августе 2005 года мэрией конкурс на земельные участки в пойме реки Каменки, где создается общественный центр городского масштаба. Стоимость технических условий для участка площадью 6,3 га составляла 51,3 млн. руб., а стоимость годовой аренды – более чем в 3 раза меньше – 125 млн. руб. В июле 2005 года участок в центре города площадью 0,8 га у автовокзала был продан на аукционе за 57 млн. руб. с обременениями: в 62,6 млн. руб. – от «Новосибирскэнерго» и 612 млн. руб. – от городских теплосетей. Интересно, что оба участника этого аукциона представляли холдинг «Сибирский гигант». В то же время даже таких «дорогих» участков в городе осталось немного. «В Новосибирске методом выделения (когда это еще разрешалось) застройщики получили около 1200 участков, а осваиваются только 350, из них около 150 – под коммерческую недвижимость, самые интересные участки на аукционе уже не купишь», – от-

мечает директор аналитического агентства RID Analytics Елена Ермолаева.

Понимание особенностей строительной индустрии города и способов их преодоления помогает новосибирским компаниям. Но для создания качественных объектов часто им не хватает опыта и знаний. Яркий пример – история со строительством торгового центра компанией «Нидан Фудс». В 2004 году она получила участок под возведение торгового центра в районе Димитровской дамбы. Однако через некоторое время представители компании обнаружили, что поблизости строится большой торговый комплекс компанией «Сибирский гигант», и строительство было заморожено. Московские компании в большинстве своем таких промахов уже не допускают. Поэтому новосибирцы, которые лучше знают «изгибы коридоров» местной власти и монополистов, постепенно находят общий язык с москвичами, обладающими столь необходимыми инвестициями, опытом и знаниями – за последние годы от противостояния стороны пришли к разумному взаимодействию. Яркие примеры – сотрудничество компаний «Красный проспект» и «РосЕвроДевелопмент», союз «СтройградИнвеста», «Группы Плаза» и «Финансо-

вой корпорации». Причем у москвичей возможностей для выбора партнеров много. «Строительный рынок Новосибирска еще не сформировался и не монополизирован, в городе действуют сотни строительных компаний, каждая из которых потенциально может стать участником или инициатором создания объекта коммерческой недвижимости», – отмечает директор по маркетингу компании DSO Consulting Сергей Дьячков.

Одновременно с московскими девелоперами и инвесторами в город приходят и управляющие и эксплуатационные компании. Например, в 2004 году офис в Новосибирске открыла немецкая компания Peter Dussmann, специализирующаяся на эксплуатации и обслуживании объектов коммерческой недвижимости. «Нам иногда сложно объяснить, например, что такое «клининг», – некоторые новосибирцы слов таких не знают, да и за сами услуги они не готовы пока платить – им привычнее бабка с тряпкой. Легче работать с приходящими в город москвичами – вместе с ними в городе приживутся и современные технологии эксплуатации объектов коммерческой недвижимости», – считает генеральный директор «Петер-Дусманн-Восток» Виктор Тимохин.

Офисы

Сегодня, по данным компании DSO Consulting, в городе насчитывается более 1 млн. кв. м площадей, используемых под офисы, из них в офисных центрах различного происхождения – не менее 230 тыс. кв. м (данные АН «Акрополь»). Заполнены эти площади на 95%. Средняя цена аренды, по данным АН «Акрополь», составляет 590 руб. в месяц за 1 кв. м, а



рост цен за 2005 год прогнозируется на уровне инфляции – 10–12%. По оценке агентства RID Analytics, в Новосибирске пока нет офисных центров класса А, к классу В можно отнести несколько зданий общей площадью порядка 100 тыс. кв. м. «Впрочем, если подходить к классификации более жестко, может оказаться, что реально к классу В относится 30–50 тыс. кв. м», – подчеркнула руководитель RID Analytics Елена Ермолаева.

Изначально львиная доля офисных помещений возникла в бывших корпусах

НИИ, административных корпусах заводов, проектных институтов, перепрофилированных квартирах и т. п. «Внутренний региональный продукт формируется за счет торговли и услуг, малого и среднего предпринимательства, в регионе нет по-



лезных ископаемых и предприятий по их переработке, а значит, и источников крупных инвестиций, поэтому и преобладало доленое строительство», – объясняет Александр Астахов, заместитель директора АН «Акрополь». Только с 2004 го-

да рынок начинают заполнять объекты нового строительства, относящиеся к классу А и В и предназначенные преимущественно для сдачи в аренду. Например, в 2005 году введен в строй бизнес-центр Golden Plaza площадью 6630 кв. м, где арендаторами стали Ernst & Young, Сибкакадембанк, Приват-банк, представительство «Сосьете Женераль». В 2005 году уже введены и еще будут введены офисные центры суммарной площадью около 50 тыс. кв. м, в 2006–2007 годах – еще более 150 тыс. кв. м. С 2002 года, по данным DSO Consulting, ежегодно вводилось по 25–30 тыс. офисных площадей, не считая площадей, строившихся крупными компаниями под свои офисы, но при этом на 20–30% сдающихся теперь в аренду.

Неплотная «сталинско-брежневская» застройка города предупредила возможность реализации многочисленных новых проектов именно в центральной части города. В центре города, по сути дела, создается Сити – офисные центры строятся на ул. Ленина, Челюскинцев, Семьи Шамшиных, Коммунистической, Крылова, Гоголя, Серебрянниковской, пр-те Димитрова и других. В 100 м от пл. Ленина компанией «СибирьСтройИнвест» будет возведена 30-этажная башня «PLAZA-Новосибирск». Видимым с первого взгляда недостатком многих проектов является отсутствие достаточного числа парковочных мест. «Девелопер 12-этажного офисного здания с торговыми помещениями предусмотрел 180 мест на парковку. На мой вопрос, где будут стоять машины покупателей, он указывал на эту парковку, про нее же он говорил, когда пояснял, где будут стоять машины приехавших в офис сотрудников», – рассказывает управляющий партнер сети «Сибириада» Алексей Касимов.

Амбициозные и рискованные проекты связаны с созданием офисных площадей класса А. С одной стороны, город нуждается в таких площадях, поскольку помещения, соответствующие этому классу, составляют 1–2% от всего объема. По данным исследований компании «РосЕвроДевелопмент», потребность в таких площадях составляет 100 тыс. кв. м. С другой стороны, помещения в центрах класса А чересчур дороги для большинства местных предпринимателей. «По данным опроса, который мы провели, офис представительского класса требуется только 15–20% работающих в Новосибирске компаний, причем значительная доля в этом числе – иногородние и иностранные компании», – рассказывает Александр Астахов. Поэтому девелоперы будут привлекать на площади класса А заинтересованные в работе в Сибири крупные российские и зарубежные корпорации. Но хватит ли их на все объекты, неизвестно. Борьба ожидается между проектом строительной компании «Красный проспект», инвестирует и ведет который московский «РосЕвроДевелопмент», и проектами крупнейшего местного девелопера – компании «Труд». Они строят объекты класса А: «РосЕвроПлаза» («РосЕвроДевелопмент»), «Манхэттен» («Труд») и «Юбра» («Труд») – каждый площадью более 15 тыс. кв. м, друг напротив

друга, на пр-те Димитрова. «Проекты позиционируются для разных целевых аудиторий – в данном месте получится очень выгодный для обеих компаний проект, который за счет взаимодополнения преимуществами притянет сюда лучшие компании Новосибирска», – считает коммерческий директор компании «РосЕвроДевелопмент» Наталья Куротаева.

Торговля

По данным администрации города, на начало 2004 года в Новосибирске было 3000 торговых объектов общей площадью 768 тыс. кв. м. Средняя цена аренды, по данным АН «Акрополь», составляет 975 руб. за 1 кв. м в месяц и вырастет за 2005 год на 25%.

В начале 90-х годов рынок торговых помещений состоял из муниципальных и приватизированных магазинов, ЦУМа, ГУМа, множества рынков, ярмарок, оптовых и мелкооптовых баз. За 10 лет появились современные торговые комплексы, были выкуплены и переоборудованы сотни супермаркетов и магазинов. Однако рыночная торговля продолжает играть немалую роль.

По данным исследований RID Analytics, в конце 2004 года общая площадь современных ТЦ в Новосибирске не превышала 61 тыс. кв. м. При этом за последние годы было построено лишь 3–4 современных ТЦ. Тем не менее, если строительным компаниям удастся завершить начатые объекты, то к концу 2007 года общая площадь современных ТЦ достигнет 450 тыс. кв. м.

Подавляющий процент торговых площадей в городе – встроено-пристроенные помещения. В центральных торговых коридорах (в первую очередь Красный проспект и Вокзальная магистраль) значительная доля – переведенные из жилого фонда помещения. Небольшие торговые комплексы возникли на первых этажах НИИ, институтов, жилых зданий, на стадионах, в Доме быта и т. д. Крупнейшие торговые объекты города – ЦУМ, ГУМ, «Фестиваль», «Мега», «Зеленые купола», «Флагман» – по площади не превышают 20 тыс. кв. м (каждый). Надо отметить, что ЦУМ (18 тыс. кв. м), как и ГУМ, сохранил формат универмага – в планировке и навигации основное внимание уделяется не маркам, а ассортиментным группам. И это несмотря на последовавшую после пожара в 2001 году реконструкцию. Единственный арендатор, отвовавший право работать отдельной секцией «как в торговом центре», – Ile De Beaute.

Первый классический торгово-развлекательный центр «Континент» (25 тыс. кв. м) открыт в спальном районе в июле 2005 года компанией ООО «Итера». Примечательно, что уровень развития торговых операторов в городе позволяет наполнять торгово-развлекательный центр полностью за счет местных предпринимателей. В «Континенте» продуктовым оператором стали «Солнечные продукты» (сеть принадлежит ООО «Итера»), товары для дома представлены магазинами «Чудодом» и «Перестройка», бытовая техника – «СибВез», многозальный кинотеатр открыл компании «АртСайнСинемаДистрибушн», которая управляет сетью из 7

современных кинотеатров в Новосибирске; ресторанный дворик организован новосибирской компанией NewYorkPizza.

Первым современным объектом, который решили заполнить известными московскими и зарубежными марками, стал «Фестиваль» (открыт в конце 2004 года), принадлежащий группе московских компаний. Среди учредителей новосибирской компании ОАО «Турсиб» – генеральный директор московского агентства «Туррист» Игорь Ялышев, генеральный директор компании «Белфорд» Найла Ялышева и ООО «Промтехинвест». Построен комплекс в нижней части здания недостроенной гостиницы на пл. Маркса (левый берег). В центр встали «Ростик's», Mexx, Ecco, Sela, Adidas, Intersport, Oggì и т. д., до этого предпочитавшие размещаться вдоль основных торговых коридоров правого берега (ул. Советская, Вокзальная магистраль, Красный проспект). Значительные площади занял московский оператор бытовой техники «Мир». Но с московским продуктовым арендатором – сетью «Патэрсон» – отношения не сложились, и его место занял местный «Холидей Классик».

Характерная черта Новосибирска – торговля тяготеет к станциям метро, где находятся интенсивные транспортные развязки и идет пересадка с метро на наземный транспорт. Так, на пл. Маркса (левый берег), где работает «Фестиваль», есть также оставшийся в собственности муниципалитета ГУМ, строятся крупные торгово-досуговые центры компаниями «Гранит» и «СБС-309». У ст. м. «Красный проспект», где находится центральный рынок, торговые площади возводят «Сэлф-Мастер» и «Труд» (ТПЦ «Москва»). Последний будет введен в строй в октябре 2005 года, и его арендаторами станут «Ив Роше», «Связной», «Бьюти», «Красный Куб», боулинг-центр. Участвует в сдаче площади в аренду компания Noble Gibbons. Впервые в городе откроется подземная стоянка. Строящийся поблизости от «Москвы» «Сэлф-центр» – тоже в своем роде уникальный объект. Девелопер проекта – компания «Сэлф-мастер» – задумала в 1998 году огромный торгово-офисный центр (140 тыс. кв. м) и взяла кредит в Новосибирском банке «Сибконтакт», но деньги кончились раньше, чем была построена первая очередь (торговый центр площадью 25 тыс. кв. м). В итоге теперь главным в проекте является банк «Сибконтакт».

Статус торговой столицы Сибири преопределил развитие мощных торговых операторов, которые могут действовать на территории не только Новосибирска, но и всей Сибири. Это такие сети, как «Россита», «Монро», «Холидей-Классик», «Сибирский гигант», «Быстроном», «Топ-Книга», «Сибвез». Многие из них уже перешли к девелоперской деятельности – не только покупают и арендуют объекты, но и строят их. «Сибирский гигант» создает сеть районных торговых центров, гипермаркетов и cash & carry в спальных районах и на основных магистралях Новосибирска, а также получил участок для строительства cash & carry в Барнауле. Надо отметить, что компания в 2004 году открыла в спальном районе Новосибирска

ТЦ районного масштаба – «Мегас» с продовольственным гипермаркетом, магазином «Эльдорадо», химчисткой, салоном сотовой связи, магазинами джинсов, подарков, часов, цветов и кафе. Это один из первых торговых объектов города с внятной концепцией, видимо оттого и ставший известным всему Новосибирску, несмотря на свой небольшой размер (8000 кв. м). Аналогичный ТЦ строится у автовокзала. «В этом проекте мы исправили некоторые ошибки существующего «Мегаса», например, парковку», – отмечает Роман Загуменный, директор компании «Сибирский гигант». Также подобный объект возводит сеть «Сибириада» в Северо-Чемском жилмассиве.

Экспансия сибиряков, уральцев, москвичей в Новосибирск только начинается. Из крупнейших московских торговых операторов в город пока проникли только «Мир», «СпортМастер», «Эльдорадо» и продовольственная «Пятерочка» (по франчайзингу), пока вытесненная на окраины города. «Рамстор» активно ищет площадки как у девелоперов, так и через администрацию города. «Патэрсон» временно охладил к столице Сибири. «Через 9–12 месяцев мы будем активно осваивать города Сибири, в том числе используя франчайзинг, но не сейчас – мы сосредоточены на расширении сети в городах, где магазины уже введены в строй», – говорит Надежда Сенюк, пресс-секретарь сети «Патэрсон». Активно осваивают город сотовики – «Евросеть» и «Связной». Работают несколько магазинов барнаульской сети бытовой техники и электроники «Айсберг».

Бурно развивается индустрия питания – так, сеть ресторанов компании «Фуд Мастер» объединяет более 10 точек под марками «Жили-Были», «Грильмастер», «Вилка-Ложка», «Макарони», «Пицца-Паста». Сеть Эрика Шогрена NewYorkPizza и отколовшаяся от нее «NewYorkPizza. Новосибирск» насчитывает десятки точек. «NewYorkPizza. Новосибирск» насчитывает десятки точек. Работает СП московского «Росинтера» и новосибирских предпринимателей – компания «Росинтер-Новосибирск», открывшая в городе 3 «Ростик's», 2 «Мока-Локи», «L Патио», 2 «Планеты Суши» и «Сибирскую Корону». Активно развивается сеть «Ресторатор», включающая рестораны «Ангар», «Депо», People's и др. Планы экспансии новосибирских рестораторов распространяются на Красноярск, Новокузнецк, Барнаул, Томск, Омск, Кемерово.

Дальнейшее развитие рынка торговой недвижимости будет связано с «варягами» и приведет к увеличению доли крупных торговых объектов и торговоразвлекательных центров. Так, красноярский холдинг «Сибирская губерния» выкупил заводской цех у компании «Электрокомплектсервис» и строит гипермаркет «АЛПИ», екатеринбургский «Кит-Капитал» получил участок под торговый центр на левом берегу, решают земельный вопрос московские DVI и «РосЕвроДевелопмент», IKEA взяла в аренду участок на левом берегу, в районе Бугринской рощи, инвесторами проекта «Апельсин» на вокзальной площади (пл. Гарина-Михайловского) вы-

ступают московские «Финансовая корпорация» и PLAZA. «ГлобэксБанк» в 2003 году выкупил у «Торгового Квартала» недостроенный торговый центр и сейчас решает, как его достроить. Стоимость услуг компании SMT-Developments по доработке и оптимизации концепции проекта составляет \$63 527. Помимо SMT-Developments активно работает в городе компания Jones Lang LaSalle – над проектом компании «Автоярус» на Красном проспекте. «Одним из участников и соинвесторов проекта выступает компания «Синема-парк», оператор мультиплексов, (запланировано 10 залов)», – отмечает Екатерина Земская, менеджер проекта от компании JonesLangLaSalle.

Если все заявленные проекты будут реализованы, объем торговых площадей в городе за три года вырастет на 70%, и скорее всего часть из ныне востребованных площадей окажутся неинтересными торговым операторам. Пока же востребованными оказываются все площади. «Сейчас площади под супермаркет можно купить в городе за 30–80 тыс. руб. за 1 кв. м. Ниже 30 тыс. никто не опустит цену даже на окраине города. Свободные качественные помещения находить для аренды и продажи с каждым годом все труднее, поэтому и более менее подходящие помещения в объектах нового строительства быстро разбирают. При таком дефиците мы начали строить супермаркеты в спальных районах самостоятельно», – рассказывает Алексей Касимов.

Склады

Новосибирск является крупным центром оптовой торговли и транспортной логистики, поэтому востребованными оказываются и объекты складской недвижимости. DSO Consulting оценивает городской объем складских площадей в 650 тыс. кв. м, основная доля которых – металло- и овощебазы, высвободившиеся производственные помещения, «советские» складские базы. Средняя стоимость аренды в них, согласно DSO Consulting, составляет сейчас около 140 руб. в месяц. Реальный спрос на современные складские помещения класса А ограничен несколькими компаниями, и многие из них строят склады для личного пользования. Собственные помещения в Новосибирске имеют «Пепси», «Балтика», «Сибирский берег», «Красный Восток», «Инмарко», «Электрокомплектсервис». Для общего пользования современный складской терминал площадью 10 тыс. кв. м ввел только Tablogix. Складской комплекс, который будет введен ближайшей зимой, возводит «Национальная логистическая компания» (10 тыс. кв. м). Склад для алкогольной продукции (21 тыс. кв. м) строит компания «Септима», учредившая компанию «Сибирский грузовой терминал» – первая очередь уже введена. Планируют строительство: Новосибирская дистрибуторская компания «Караван» (20 тыс. кв. м), «Русская логистическая служба» (40 тыс. кв. м), «РосЕвроГрупп» (25 тыс. кв. м), FM Logistik (более 10 тыс. кв. м), AZ WMS и даже «Новосибирскэнерго» – на площадях купленного завода «Альбумин». ■

Калининград Продажа производственно-складских территорий под реализацию девелоперских проектов

Все участки располагаются в зонах перспективных для развития бизнеса

 <p>Территория – 7,5 га Общая площадь строения – 10500 м² Располагается на берегу реки. Все коммуникации, удобное подъездное пути</p>	 <p>Территория – 1,8 га Общая площадь строения – 3700 м² Все коммуникации</p>	 <p>Территория – 2,1 га Незавершенное строительство административно-производственного здания (4000 м²)</p>
--	---	--

LEEDS PROPERTY GROUP

Leeds Property Group
Тел.: (095) 916-1657
(0112) 728-088
факс: (095) 916-3378
e-mail: info@leedsppg.ru
www.leedsppg.ru



Capital of Siberia – Novosibirsk

Aleksandr Pypin

The capital of Siberia, located on the banks of the Obi, has for the past decade been a concentration of administrative and governmental functions (the center for the Sibirsky Federalnyy Okrug), become a center for retail and services (56.9% share in internal regional product) and business (more than 100,000 enterprises registered) for the entire region. As a result, in Novosibirsk, the third biggest city in Russia, there are the biggest regional retail companies, representatives of Russian and foreign corporations, and many ministry, monopoly and newspaper branches. All this has created demand for all types of commercial real estate- warehouses, offices, and retail, ensuring the city's dynamic development.

Sweet pie

The well-grounded demand for commercial real estate has made many Novosibirsk construction companies and developers want to invest in that sector (Self-Center, SibirStroiInvest, Strug, Angob, AviaStroi, ISK Zael'tsovskaya, Ansail and others) as have Moscow investors (RosEvroDevelopment, DVI, Grupa Plaza, Finansovaya Korporatsia, GlobexBank and others).

Of course, no one wants to divide the 'pie' evenly – Moscow investors have to deal with many bureaucratic burdens and obstacles. Also, Novosibirsk-based companies actively compete with each other and with Moscow-based companies for good lots for construction. One example of this is the story of how IKEA lost to the Novosibirsk developer Trud in the first land auction held in the city when it tried to obtain 42 ha of land for a new project.

Today and for the foreseeable future, Trud is the biggest developer in the city, putting up buildings not for use in a share-based system, but instead for leasing. The company owns the Zelenie Kupola (6,200 sq. meters), Flagman (4,430 sq. meters), Premier (7,500 sq. meters) retail buildings,

the business centers Dimitrovsky (6,100 sq. meters) and Zelenie Kupola (5,140 sq. meters), with the Manhattan (45,000 sq. meters), Kobra (15,000 sq. meters) and Moskva (22,000 sq. meters) centers under construction.

One of the approaches to competition is to use the capabilities of influential governmental services and monopolists. Such companies as Novosibirskenergo and city run Gorvodokanal can make up technical conditions which are almost impossible to meet, thus reducing the desire of competing companies to participate in a land auction. Besides that, one of the daughter companies of Novosibirskenergo, ZAO Stroitel, already won competitions for a few 'tasty' lots. A good example of the conditions in Novosibirsk is the competition which was organized by the mayor in 2005 for land in the floodplain of the Kamenka River, where a public center will be built. The money spent to deal with the technical conditions (the budget for work on heating and electrical systems) for a 6.3 ha lot was 513 mln rubles, while the yearly rent was more than 3 times smaller: 125 mln rubles. In July of 2005, a .8 ha plot of land in the city center

next to the bus station was auctioned off for 57 million rubles with obligations of 62.6 mln rubles from Novosibirskenergo and 612 mln. rubles from the city heating network. It is interesting that both lots are part of Sibirsky Gigant's holdings. At the same time, even such "expensive" plots in the city center remained few in number.

Understanding the peculiarities of the construction industry in the city and the ways of handling it help Novosibirsk companies. But oftentimes they lack the experience and knowledge to build quality structures. A good example of this is the construction of the retail center by the company Nidan Foods. In 2004, Nidan Foods obtained a lot in order to build a retail center in the area of the Dimitrovskaya dike. However, the company eventually found out that the big retail complex Sibirsky Gigant was being built nearby, and thus construction was stopped. Why they did not notice this beforehand is unknown.

For the most part, Moscow companies do not allow such mistakes to be made. Thus, Novosibirsk locals, who are familiar with the local administration and city infrastructure monopolies (such as power, gas, etc.), are gradually finding a common language with Muscovites, who have the necessary investment capital, experience and knowledge. For the past few years, the two have become partners out of pragmatism. Some examples are the partnership between Krasny Prospekt and RosEvro-Development, between StroigradInvesta and Grupa Plaza and Finansovaya Korporatsia. Moreover, Muscovites have a wide selection of partners to choose from. "The construction market in Novosibirsk is still not completely developed and monopolized, in contrast with Kemerovo, for instance; there are hundreds of construction companies in the city which can potentially become participants or initiators in building commercial real estate," notes Sergei Dyachkov, director of marketing at DSO Consulting.

Along with Moscow developers and investors come management and exploitation companies which are still exotic for the local market. For instance, in 2004 the German company Peter Dussmann, which specializes in exploitation and maintenance of commercial real estate (security, technical maintenance, food services, cleaning services, etc.) opened an office in Novosibirsk. "It is difficult for us to explain what 'kleening' [from English] is – people in Novosibirsk do not understand the word, and they are still not ready to pay for such a service – they are used to an old woman with a cleaning rag. It is much easier with Muscovites who have come to the city- with them comes Moscow techniques for exploitation of commercial real estate,"

says general director of Peter Dussmann-Vostok Viktor Timokhin.

Offices

Today, according to DSO Consulting, there are more than 1 mln sq. meters of office space, of which 230,000 sq. meters are in office centers of various origins. 95% of this area is full. The average lease rate according to AN Akropol is 590 rubles per month per sq. meter, while the rise in prices for 2005 is predicted to be 10 – 12%.

For the time being, demand for office space, especially quality space, exceeds supply. However, it is possible that in a few years, the office real estate market will become saturated if all the projects that have now begun will be finished on time. At first, the lion's share of office space sprung up in former science institutes (NIL), factory administration buildings, planning institutes, converted apartments etc. Towards the end of the 90s, construction began on new buildings – the majority of which were created with a share scheme in mind and have 2 to 40 owners.

Only starting in 2004 did the market begin to fill up newly built class A and B structures largely meant to be leased out. In 2005, 50,000 sq. meters of office centers space was opened or will be opened, and in 2006-2007 more than 150,000 sq. meters will become available. Starting in 2002, according to data from DSO Consulting, 25-30,000 sq. meters of office space, not counting space created by major companies for their own offices, were introduced to the market every year, however 20 – 30% of that is now being leased.

The sprawling Stalinist-Brezhnev city planning led to the possibility of realizing many new projects in the center of the city. In the city center, something akin to Moskva-City will be built; office centers will be built on Lenina, Cheluskintsev, Semi Shamshtinyx, Kommunisticheskaya, Krylova, Gogolya, Serebrennikovskaya streets, Prospekt Dimitrova and others. Not far from Proschad Lenina, SibirStroiInvest will build the PLAZA-Novosibirsk, a 30 storey tower.

Ambitious and risky projects deal with the creation of class A office space. On the one hand, the city needs such space, because only 1 – 2% of the total space available meets those standards. According to RosEvroDevelopment, there is demand for 100,000 sq. meters of class A space. However, locations in class A centers are extremely expensive for the majority of local companies. "According to the data from a survey which we conducted, only 15 – 20% of companies in Novosibirsk need offices in this class (with good parking, several telephone lines, Internet, interior decor), and a significant portion of that figure is made up of foreign companies and companies from other cities," says Aleksander Astakhov, deputy director of AN Akropol.

Therefore, developers will attract Russian and foreign companies which are interested in doing business in Novosibirsk to these spaces. But whether there are enough of these companies to meet the supply of buildings in this class is unknown. A fight is expected between a project on land owned by the

