

Offices / General

Кавказская пленница

Валовый отток капитала из России в ходе боевых действий в Южной Осетии уже составил \$11 млрд. Однако эксперты рынка недвижимости настроены на удивление оптимистично - если последствия кавказских событий и повлияют на рынок недвижимости, уверены они, то несильно и только в среднесрочной перспективе.

Warehouse / land

В Крекшине появится распределительный центр «Детского мира»

Группа компаний «Детский мир» создает распределительный центр в логистическом парке «Крекшино».

Regions

Скребут казанское небо

Дефицит площадок в престижных районах Казани заставляет застройщиков искать новые форматы. Некоторые компании увлеклись строительством небоскребов с жилой и гостинично-офисной составляющей.

Roseli пришла в Ставрополь

Московский девелопер построит второй ТРЦ на юге России.

«Поляна» получила «Бонус»

Розничные сети в Кемеровской и Иркутской областях — «Поляна» и «Бонус» — закрыли сделку по слиянию.

Kiabi готова одеть всех

Владелец франшизы на французскую марку одежды Kiabi — новосибирская компания «Россмарт» выходит за пределы Сибири. Второй магазин Kiabi в России откроется осенью в Санкт-Петербурге.

Investment

Инвестфонды привлекают к ремонтным работам

Сеть «Бауцентр» продает 25% бизнеса.

Offices / General

КАВКАЗСКАЯ ПЛЕННИЦА

Валовый отток капитала из России в ходе боевых действий в Южной Осетии уже составил \$11 млрд. Однако эксперты рынка недвижимости настроены на удивление оптимистично - если последствия кавказских событий и повлияют на рынок недвижимости, уверены они, то несильно и только в среднесрочной перспективе. Первым на кавказские события отреагировал фондовый рынок. Как только российские войска вошли в Грузию, акции отечественных компаний, в том числе и девелоперских, упали сразу на 8 пунктов. Напуганные геополитической ситуацией, частные инвесторы в спешке стали избавляться от российских активов. «Отрицательную динамику мы наблюдали и до войны на Кавказе, поэтому основной причиной падения российского фондового рынка следует назвать американский ипотечный кризис и ту волну, которую он поднял,- отмечает Мария Черемисина, заместитель председателя правления Национальной ассоциации участников фондового рынка. -Однако геополитическая ситуация только ускорила это процесс, сделав российские акции самыми дешевыми в мире».

Не последнюю роль в снижении ликвидности сыграл и конфликт Федеральной антимонопольной службы с «Мечелом». «После всех этих летних событий российский фондовый рынок стал наименее привлекательным среди всех развивающихся, и сейчас мы наблюдаем самый сильный отток капиталов за последние десять лет», - констатирует начальник аналитического управления компании «Атон» Владимир Гуньков.

Какими бы страшными ни казались эти цифры, эксперты полагают, что катастрофического влияния на рынок недвижимости снижение акций российских девелоперских компаний не окажет. «Все дело в том, что российские девелоперы не рассматривают фондовый рынок как основной инструмент привлечения инвестиций, - поясняет Владимир Гуньков. - В большей степени они подвержены колебаниям долгового, а не фондового рынка, поскольку значительная часть проектов финансируется за счет заемных средств». К тому же, замечают эксперты, падение акций - ситуация временная, поскольку фундаментальная основа девелоперского бизнеса не подорвана. «Стоимость акций девелоперских компаний упала под воздействием эмоционального всплеска, вызванного геополитикой - подчеркивает Владимир Пинаев, управляющий директор, услуги корпоративным

клиентам и собственникам, Россия и СНГ компании Jones Lang Lasalle. - Тем не менее, многие девелоперы демонстрируют неплохие операционные и финансовые показатели. Снижение стоимости таких компаний я рассматриваю как среднесрочное явление». Заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Николай Лавров отмечает, что теперь девелоперы скорее всего будут искать другой «карман», в который можно переложить деньги. Например, в недвижимость Краснодарского региона и его главного на сегодняшний день города - Сочи, которая будет до 2012 года сильно дорожать. «Если при падении акций нужен быстрый приток капитала, то краснодарский рынок недвижимости такую возможность предоставит», - заключает эксперт.

Фундаментальная основа

События на Кавказе обострили куда более очевидную проблему. Как известно, получить сегодня средства для финансирования и рефинансирования девелоперских проектов стало крайне сложно. Банки, в том числе и западные, деньги выдают неохотно и под более высокие проценты. По словам Максима Гасиева, регионального директора департамента инвестиционных услуг и департамента торговой недвижимости Colliers International, удорожание заемного финансирования началось еще в начале года во время первой волны кризиса. Теперь же усложнилось его получение. То, что девелоперы продают свои объекты на ранних стадиях доказывает одно - на рынке девелопмента нет денег. «Получить сегодня проектное финансирование можно только в российских банках (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк) и нередко под 18%. Это безумные цифры, лишаящие компании прибыли и убивающие весь девелоперский бизнес», - говорит Владимир Авдеев, генеральный директор департамента инвестиций и финансовых рынков S.A.Ricci / King Sturge.

Правила игры теперь, по мнению Владимира Авдеева, поменяются. Дефицит денег скажется и на марже девелоперов, и на рентабельности бизнеса, и на темпах возведения объектов. По словам Владимира Пинаева, проблемы с ликвидностью могут привести к консолидации индустрии и поглощению мелких девелоперских компаний.» Часть девелоперов будет вынуждена продавать некоторые из своих объектов на ранних стадиях, чтобы иметь возможность профинансировать другие проекты», - говорит г-н Пинаев. «Владельцы проектов, особенно те, кто находится на ранней стадии их запуска, готовы продавать часть своих активов западным фондам или девелоперским компаниям, - соглашается Максим Гасиев. - Это позволит, во-первых, увеличить шансы привлечь финансирование, а во-вторых, поделить риски».

Со временем дефицит денежных средств приведет к серьезному снижению темпов строительства. Наиболее заметно это будет через несколько лет. Однако уже в этом году многие анонсированные проекты либо не выходят вовсе, либо выходят, но в усеченном виде. «Крупные проекты, возможно, будут задержаны в реализации на 1-2 года, что приведет к резкому снижению предложения в 2010-2012 годах и росту арендных ставок», - считает Владимир Пинаев.

Невыход

В то же время Владимир Авдеев отмечает, что геополитические проблемы поставили крест на желании многих инвестиционных фондов, особенно американских и английских, выйти на российский рынок. Мировой экономический кризис и так сузил пул инвесторов, желающих вкладывать деньги в российскую недвижимость, теперь же паузу взяли самые лояльные из них. «Все это окажет негативное влияние, поскольку в секторе недвижимости чувствуется нехватка денег, - говорит Владимир Авдеев. - Рынку это добавляет нестабильности. Теперь западные инвесторы пересматривают свою стратегию, ставки доходности, которые были год назад, их теперь не устраивают в связи с политическими рисками. Теперь они выросли на 2-3% в реализованных проектах».

Опрошенные эксперты также не исключают, что западному бизнесу «порекомендуют» не вкладывать деньги в российскую экономику и в сектор недвижимости в частности. Однако пока эксперты все же осторожны в оценках. [Максим Гасиев, например, не припомнит случаев, когда бы западные компании отказывались от работы в России по политическим мотивам. «Скорее их стратегия связана с финансовой ситуацией на мировых рынках, чем с политической ситуацией», - поясняет эксперт.](#) Даже если санкции против России будут приняты, уверены эксперты, это не повлияет коренным образом на объем инвестиций в сектор недвижимости. «Я уверен, что рынок недвижимости все также интересен западным инвесторам, - рассказывает Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty. - А то, что Россия показала свою силу, только доказывает ее способность защищать свои интересы, что добавляет нам плюсов, нравится это США или нет. Мы получали звонки от наших западных партнеров со словами - мол, не обижайтесь, по политическим соображениям мы расстроены и обеспокоены ситуацией, сложившейся на Кавказе, но подтвердили - все договоренности остаются в силе». [О том же говорит и Максим Гасиев: «В настоящее время мы ведем переговоры с несколькими западными инвесторами и, если честно, пока не почувствовали, что они могут уйти с рынка недвижимости России из-за политической ситуации. Российский рынок сейчас выглядит для](#)

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 сентября, № 127

инвесторов намного привлекательнее, чем какой-либо другой». Прошедший первого сентября саммит ЕС также показал, что Европа не готова идти на конфронтацию с Россией. «Ситуация противоречивая. Результаты саммита, с одной стороны, показывают, что глобально кавказские события на отношения Запада и России не повлияют, так что ситуация должна стабилизироваться, - замечает Владимир Авдеев. - С другой стороны, и Тони Блэр, и Гордон Браун рекомендуют воздержаться от инвестиций в Россию. Более того, я сам стал свидетелем того, что английский фонд, с которым я вел переговоры о выходе на российский рынок, после последних событий просто перестал выходить на связь. Так что в среднесрочной перспективе, уверен, отток инвестиций из России будет». Алексей Могила также не исключает, что часть финансовых средств будет возвращена из России. В первую очередь компаниями, которые будут опасаться санкций не от европейских, а от американских структур. «Но это, уверен, будет незначительный процент в общей доли инвестиций», - добавил он.

То, что экономический потенциал страны доминирует над политикой конъюнктурой, подтверждают и другие факты. Например, стало известно, что один крупнейших американских инвестбанков совершил сделку на российском рынке недвижимости, но наотрез отказался ее афишировать. Наш источник в инвестбанке пожелавший остаться неизвестным, объяснил это директивами центрального офиса, запрещающими выпускать пресс-релиз не только об этой сделке, но и вообще о деятельности банка в России. По политически мотивам отказалась давать комментарии к этому материалу одна из ведущих консалтинговых компаний, сославшись на директивы головного офиса, однако деятельность по понятным причинам в России не свернула. Кроме того, недвижимость - это не та сфера, где можно моментально избавиться от активов. «Инвестору чрезвычайно сложно свернуть свою деятельность в России за несколько дней или недель, продав акции, говорит Владимир Пинаев. - Здесь любое решение - долгосрочное. И эта ситуация помогает инвесторам не делать резких шагов под влиянием сиюминутных факторов. Я надеюсь, что кавказский кризис не будет иметь длительного характера и вряд ли западные инвесторы будут срочно продавать свои акции». Пожалуй, только на недвижимость Абхазии последние события оказывают позитивное влияние, эксперты постоянно отмечают положительную динамику цен в этом регионе,

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse / land

В КРЕКШИНЕ ПОЯВИТСЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ДЕТСКОГО МИРА»

Группа компаний «Детский мир» создает распределительный центр в логистическом парке «Крекшино», сообщает пресс-служба «Детского мира».

«Ведущий оператор по торговле товарами детского ассортимента группа компаний «Детский мир» заключила соглашение с компанией «РосЕвроДевелопмент» по аренде ОАО «Детский мир – Центр» 21417 квадратных метров складских помещений на территории логистического парка класса «А» «Крекшино» в Московской области», - говорится в пресс-релизе группы компаний, распространенном в Москве во вторник.

«В Крекшине будет расположен центральный распределительный центр группы, а в Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и Ростове в ближайшее время нами будут арендованы комплексы площадью 5 тыс. кв. м. каждый. Переход к работе на складских комплексах класса «А» даст возможность более чем в 1,5 раза повысить производительность складских операций», - сказал руководитель ГК «Детский мир» Максим Ентяков.

«В целом, реорганизация деятельности распределительного центра и внедрение современной системы управления складами (WMS-Warehouse Management System) позволит нам существенно уменьшить издержки при организации управления цепочкой поставок», - сообщил он.

Региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International Максим Шакиров отметил, что «в результате данного соглашения - одного из самых значительных на рынке складской недвижимости Москвы в 2008 году - распределительный центр в «Крекшино» станет основным звеном создаваемой сети складов ОАО «Детский мир - Центр» в России и позволит компании оптимизировать логистические потоки». «Для компании это, несомненно, станет серьезным конкурентным преимуществом и положительно скажется на результатах ее региональной экспансии», - сообщил Шакиров.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 сентября, № 127

Аналитик «Ренессанс Капитала» Наталья Загвоздина считает очевидным, что «компании, предпринимающие активные меры по региональной экспансии, должны оптимизировать свою систему логистики». «Учитывая это, открытие основного распределительного центра в московском регионе имеет для ГК «Детский мир» большой смысл и вполне оправдано. «РосЕвроДевелопмент» известен как арендодатель высококачественных складских помещений, и для «Детского мира» решение по аренде площадей в логистического парке «Крекшино» представляется совершенно обоснованным шагом», - сказала Загвоздина.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СКРЕБУТ КАЗАНСКОЕ НЕБО

Дефицит площадок в престижных районах Казани заставляет застройщиков искать новые форматы. Некоторые компании увлеклись строительством небоскребов с жилой и гостинично-офисной составляющей.

Казанская компания «Сувар-Казань» недавно ввела в эксплуатацию 85–метровый отель «Ривьера». Это 26–этажное здание считается самым высоким в столице Татарстана. Впрочем, данный титул готова отобрать другая местная фирма, «Союзшахтоосушение», ранее работавшая только в качестве генподрядчика, а теперь ставшая еще и девелопером, и инвестором. Она возводит свой первый небоскреб — 35–этажный жилой комплекс бизнес-класса «Лазурные небеса» высотой 122 м, сдать который планирует в ноябре 2009 года. Как рассказал журналу «Эксперт Волга» генеральный директор и основной владелец ООО «КССМУ "Союзшахтоосушение"» Рустем Зайнуллин, компания также замахнулась на строительство 54–этажного дома премиум-класса высотой в 216 м и 30–этажной гостиницы.

На этом амбиции казанских строителей не заканчиваются. Многофункциональный комплекс в 40 этажей высотой 165 м собирается построить принадлежащее депутату Госдумы Айрату Хайруллину ОАО «Эдельвейс Групп». Московская компания «Солнечный город» собирается возвести в одноименном микрорайоне 33–этажный гостинично-офисный центр. А упомянутая выше «Сувар-Казань» высказала намерение возвести еще одну гостиницу – на этот раз в 45 этажей.

Всего в Казани сейчас строится не менее десяти высоток формата 20+ этажей, готовится к строительству еще столько же. А если подсчитать все ранее анонсированные проекты, то их наберется более тридцати. Что же заставляет татарстанских девелоперов тянуться к небесам?

Рванули ввысь

«Толчком для строительства небоскребов можно назвать высокую стоимость земли под застройку. Поэтому девелоперы и стремятся получить максимальную прибыль с небольшого участка очень дорогой земли», – говорит генеральный

директор ООО «Солнечный город» (Москва) Павел Кострикин. Это предприятие реализует в Татарстане проект по строительству рассчитанного на проживание около 20 тыс. жителей комплекса жилых домов и объектов социально-бытового назначения на земельном участке общей площадью 38,77 га. Действительно, по словам специалистов местной компании «Азимут Консалтинг», в Казани земельных участков с интересным расположением в городе становится все меньше, а цена на них — все выше. Этой же причиной отчасти обусловлена тенденция появления все большего числа multifunctional комплексов. Традиционно наиболее эффективно работающие этажи, в плане организации торговли — это первые три, максимум четыре. При такой этажности и стоимости земли экономика объекта неинтересна инвесторам, вот и растут объекты недвижимости в высоту, дополняя друг друга форматами. Рустем Зайнуллин приводит конкретные цифры: «На 0,4 гектара я получаю 40 тысяч квадратных метров жилой площади. А если строить один так называемый элитный дом, выйдет только 28 квартир общей площадью 4–5 тысяч квадратных метров».

Другой причиной повышенного интереса к высотному строительству в Казани можно назвать стремление выйти в еще не заполненную нишу. «Кто-то из покупателей предпочитает коттедж, деревянный дом, а для кого-то престижно жить именно в небоскребе. Заполнить все ниши — это нормальное рыночное поведение, — отмечает Павел Кострикин. — А если здание является еще и выдающимся с архитектурной точки зрения или, допустим, его можно назвать самым высоким в Казани, тогда проект становится объектом повышенного интереса». «Лазурные небеса», к примеру, в проекции будут выглядеть как два сегмента круга, сдвинутых относительно друга по продольной оси. Фасады будут полукруглыми, а остекление — панорамным. В «Союзшахтоосушении» надеются, что покупателей привлечет и статус самых высоких в городе сооружений. Рустем Зайнуллин вообще мечтает, чтобы все три его небоскреба в Казани (на улице Патриса Лумумбы, на Танковом кольце и на месте поселка Гривка) соединили бы лучи лазерной графики — так, чтобы эту панораму можно было увидеть еще на подлете к столице республики.

Боязнь высоты

Правда, всегда есть вероятность, что девелопер изменит первоначальные планы и сократит количество этажей. Так, в жилом комплексе «Берег» планировалось строительство 30-этажного дома, но позже заказчик ограничился 22 этажами. На строительном рынке Казани идут разговоры и о том, что «Эдельвейс Групп» может урезать свой проект с 40 до 20 этажей.

Павел Кострикин связывает это со сложностью процесса согласования с надзорными органами. «В России не разработаны СНиПы для высотного строительства, поэтому застройщикам приходится согласовывать свои проекты в надзорных органах в индивидуальном порядке», — комментирует он. По словам г-на Кострикина, этапы прохождения многочисленных согласований затягиваются на многие месяцы. К тому же надо учитывать еще и то, что высоты — дорогое удовольствие. Помимо высокоскоростных лифтов, особых систем кондиционирования, канализации, водоснабжения, систем резервного электропитания появляются и дополнительные расходы, связанные с организацией систем пожаротушения, дымоудаления. «Надо также продумывать способы эвакуации людей при пожаре вплоть до создания вертолетных площадок или даже выдачи парашютов или парашютов», — добавляет г-н Кострикин.

«Солнечный город», кстати, не решился шагнуть выше 22 этажей в жилищном строительстве, потому что, по расчетам компании, оптимальный вариант по себестоимости одного кв. м — дома высотой от 9 до 22 этажей. Если строить выше, то здание обходится значительно дороже, а ниже девяти — слишком высок удельный вес подводки коммуникаций, поясняют в компании.

Как рассказал Рустем Зайнуллин, проект «Лазурные небеса» будет стоить 1,67 млрд рублей. Большая часть этой суммы — заемные средства банков (выручка компании в 2007 году составила 326,57 млн рублей, а по итогам 2008 года планируется увеличить ее до 866,07 млн). Жилой комплекс оборудуют системой постоянного технического мониторинга. Так, в подземный уровень дома будут вмонтированы датчики, следящие за состоянием фундамента и грунта. Само здание разделят на два пожарных отсека (до 18 этажей и после). В каждом отсеке своя система отопления и водоснабжения. Дом будет иметь вертолетную площадку, специальные контейнеры для вывоза людей в случае пожара.

Остеклять «Лазурные небеса» пригласили ту же компанию, которая выполняла подобные работы в проекте «Москва-Сити». В себестоимость строительства закладываются и расходы на приобретение дорогостоящего оборудования — распределительной мачты, крана, работающих на высоте 150 м, лифтов для производственных работ. Часть оборудования делалась западными компаниями на заказ, а специалисты «Союзшахтоосушения» проходили обучение у производителей этих агрегатов в Германии. «Лазурные небеса» стали первым в республике проектом здания, прошедшим испытания в аэродинамической трубе.

Вместе с тем кое на чем казанская компания может и сэкономить: «Союзшахтоосушение» считается в Татарстане монополистом по изготовлению буронабивных и буросекущих свай. Многие высотки в Казани стоят именно на этих опорах. К тому же у компании есть опыт монолитно-каркасного домостроения.

По предварительным подсчетам Рустема Зайнуллина, себестоимость одного кв. м в «Лазурных небесах» составит 40 тыс. рублей, и если он будет продавать жилье по 50 тыс. рублей за «квадрат», это его вполне устроит. А на офисы в возводимом здании уже сейчас имеются покупатели, готовые выкладывать по 90 тыс. рублей за квадратный метр, утверждает г-н Зайнуллин. «Наши строители ждут от продажи жилья какой-то бешеной прибыли. За границей же, если получают 13–процентную рентабельность, уже счастливы. Меня лично вполне устроила бы такая рентабельность», — говорит он.

Спрос не вопрос?

Застройщики высоток, чтобы окупить свои затраты, вынуждены концентрироваться на жилье уровня выше среднего — так, к примеру, проекты «Союзшахтоосушения» относятся к ценовой категории бизнес— и премиум-класса. Как отмечают казанские риэлторы, опрошенные журналом «Эксперт Волга», средняя цена продажи квадратного метра качественного жилья в Казани выросла в июле 2008 года примерно на 14% по отношению к декабрю 2007 года — до 60,4 тыс. рублей. Так что покупатели элитного жилья в городе есть, но важно учитывать их потребности. К ним можно отнести хороший вид из окна, интересные архитектурные решения, возможность свободной планировки квартир, качество отделки, а также различные «фишки». Например, в 54–этажном жилом комплексе фирмы «Союзшахтоосушение» стоимостью почти в три миллиарда рублей предусмотрен пентхаус с двумя отдельными лифтами. Рустем Зайнуллин уверяет, что подобного жилья премиум-класса в Казани еще не было.

Но возникает вопрос: а готовы ли казанцы жить в небоскребах? Директор департамента недвижимости АН «Юринфо» (Казань) Владислав Хорочкин рассказывает, что сегодня на местном рынке недвижимости квартиры, расположенные выше девятого этажа, не пользуются повышенным спросом. В элитных домах, которые строит казанская компания «Антика», например, стоимость квадратного метра может достигать и 100 тыс. рублей, и квартиры там хорошо продаются, при этом здания не являются высотными. «Хотя, если проект правильно прорекламировать, жилье будет “уходить” без проблем и в высотках», — считает эксперт.

По словам Рустема Зайнуллина, пять этажей жилья в комплексе «Лазурные небеса» уже готовы купить москвичи, которые имеют в республике свой бизнес. Павел Кострикин полагает, что для инвестора важно, «чтобы нашлись люди, которые захотят приобрести 200 с лишним квартир именно в этом небоскребе. И я думаю, они найдутся, ведь любые модные тенденции из Москвы быстро доходят до регионов», — уверен эксперт. В общем, массовая застройка небоскребами Казани не грозит, но анклавы высоток со временем тут вполне могут появиться.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ROSELI ПРИШЛА В СТАВРОПОЛЬ

Московский девелопер построит второй ТРЦ на юге России. Московская Roseli Development Group (RDG) продолжает свою экспансию на юг России. Помимо заявленного в прошлом году проекта торгово-развлекательного центра «Самолет» в Ростове-на-Дону компания приступила к строительству аналогичного комплекса в Ставрополе. Это четвертый по счету крупный проект в сфере торговой недвижимости в Ставропольском крае. По словам экспертов, торговые площади — наиболее быстро развивающийся сегмент рынка недвижимости этого региона. Общая торговая площадь крупных ТЦ и гипермаркетов в Ставрополе составляет 134 тыс. кв. м, из них около 120 тыс. приходится на торговые центры и приблизительно 15 тыс. — на гипермаркеты. До конца 2008 года будет построено 76 тыс. кв. м торговых площадей, а с 2008 по 2011 год — около 23 тыс. По разным данным, в городе и его окрестностях заявлены уже два крупных проекта — ТРЦ «Красная площадь» в Минераловодском районе края и новый ТЦ ГК «Вестер» в черте города. Двухэтажный ТРК «Олимпийский» появится в Ставрополе на пересечении улиц Тухачевского и Рогожникова. RDG уже получила разрешительную документацию на строительство, сообщили в компании. Проект будет завершен в третьем-четвертом квартале 2009 года. Площадь участка под застройку составит 13 га, площадь самого комплекса — 82 тыс. кв. м, из которых под аренду запланировано 60 тыс. Известно, что на первом этаже ТРЦ разместятся продуктовый гипермаркет, гипермаркет электроники, магазин формата «Сделай сам», бутики, киоски, кафе. На втором этаже запланированы 9-зальный кинотеатр, боулинг, дет-ский игровой центр, каток, кафе, фуд-корт и

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 сентября, № 127

магазины. По словам Екатерины Зыкиной, менеджера отдела аренды, курирующего проект в Ставрополе, якорными арендаторами в новом комплексе станут гипермаркет «О'Кей», строительный гипермаркет ОБИ, Cinema Park, магазины Zara, Mango, Pull&Bear, New Yorker, Мехх, Topshop, «Л'Этуаль». «На 80% площадей подписаны основные коммерческие условия», — отметила г-жа Зыкина. Правда, в компании «О'Кей» информацию об открытии гипермаркета в Ставрополе не подтвердили. «Наш отдел развития ведет переговоры об открытии магазинов в нескольких городах, в том числе и в Ставрополе, но об открытии нового гипермаркета в этом городе мне пока ничего не известно», — отметил руководитель южного филиала компании Геннадий Таран. В Cinema Park, напротив, заявили о намерении открыть в «Олимпийском» 9-зальный кинотеатр на 1800 мест. По словам директора департамента компании по развитию Сергея Корюгина, это второй по счету кинотеатр Cinema Park в ЮФО после Волгограда. «В Ставрополе очень мало кинотеатров, поэтому мы рассчитываем стать лидерами рынка», — заявил он.

Инвестиции в строительство ТРЦ в RDG не уточнили. По мнению управляющего партнера Management Development Group Дмитрия Потапенко, минимальный объем вложений в комплекс заявленной площади может составить 40 млн долл. «Правда, я не совсем понимаю, зачем в Ставрополе строить такой крупный торговый центр. Сейчас рынок недвижимости находится на спаде, арендные ставки упали за год в среднем на 11—15%. Торговые сети распродают — к примеру, мне ежедневно ложатся на стол предложения купить как минимум одну сеть, а некоторые инвесторы продолжают вводить торговые площади», — рассуждает г-н Потапенко. Между тем, по данным ставропольской компании «Олимп-Недвижимость», в городе как раз не хватает торговых площадей регионального класса (ориентированных на потребителей со всего края). В Ставрополе, по информации компании, работают 14 ТЦ, из которых 54% — ТЦ микрорайонного класса, 33% — окружного класса и наименее всего представлены крупные торговые центры — 13% («Ставрополь», «Космос» и «Плаза»). По словам руководителя отдела коммерческой недвижимости компании Светланы Берловой, большая часть торговых площадей приходится именно на региональные комплексы.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ПОЛЯНА» ПОЛУЧИЛА «БОНУС»

Розничные сети в Кемеровской и Иркутской областях — «Поляна» и «Бонус» — закрыли сделку по слиянию. О том, что сибирские «Поляна» (УК «ЗАО «Регионмарт») и «Бонус» (УК) ЗАО «Амик кэш энд кэри») на днях завершили слияние, «Ведомостям» рассказал Атабек Назиров, управляющий директор инвесткомпания «Аксиома капитал», консультировавшей «Регионмарт». Закрытие сделки подтвердили совладелец иркутской «Амик» Игорь Мельцер (консультант — ИК Falcon) и основатель кемеровского «Регионмарта» Сергей Колесник. По словам Мельцера, сделка прошла в безденежной форме.

Управлять розничным оператором будет холдинг «Регионмарт». По словам Назирова, 49% акций объединенной компании достались Колеснику, 19% акций получил «Урса банк», являвшийся миноритарием и в «Регионмарте» (19% акций), и в «Амик» (14,25% акций). Колесник подтвердил, что стал основным владельцем объединенной компании, не уточнив при этом размер своего пакета. Мельцер сообщил, что получил 25% плюс 1 акция. Оставшаяся доля (около 7% акций) отошла мелким инвесторам и топ-менеджменту компании.

По словам Мельцера, сейчас идет ребрендинг магазинов «Бонус» в «Поляны». Стоимость бизнеса объединенного «Регионмарта» на май текущего года, по оценке «Аксиома капитала», составляла 3,6 млрд руб., количество магазинов — 55. Колесник прогнозирует, что к концу 2008 г. выручка сети «Поляна» составит 6,5-7 млрд руб. С таким показателем «Поляна» войдет в четверку крупнейших в Сибири продуктовых розничных сетей после новосибирской сети «Холидей классик» (18,6 млрд руб. в 2007 г.), кемеровской «Алпи» (16,8 млрд руб.) и «Мария Ра» (более 9 млрд руб.).

«Безденежная форма сделки при слиянии сейчас оптимальна для ритейлеров — объединение позволяет укрупненной сети расширить круг потенциальных кредиторов и привлекать средства на более выгодных условиях», — говорит Михаил Стукало, партнер Svarog Capital Advisers, являющейся акционером «Холидей классик».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КИАБИ ГОТОВА ОДЕТЬ ВСЕХ

Владелец франшизы на французскую марку одежды Kiabi — новосибирская компания «Россмарт» выходит за пределы Сибири. Второй магазин Kiabi в России откроется осенью в Санкт-Петербурге. Первый за пределами Новосибирска магазин французской марки Kiabi откроется 15 ноября в торгово-развлекательном комплексе «Родео драйв» на пр-те Культуры в Санкт-Петербурге, сообщил «Ведомостям» директор по маркетингу компании «Россмарт» Иван Притчин. Площадь магазина — более 1600 кв. м, инвестиции — 1,5 млн евро. Директор департамента маркетинга «Макромира» (управляет «Родео драйв») Илья Гамов подтвердил заключение договора аренды с «Россмартом». Источник в «Макромире» сообщил, что помещение арендовано на 10 лет. По оценке руководителя Knight Frank в Санкт-Петербурге Арины Сендер, ставка аренды для магазина такой площади в «Родео драйв» — \$300-340 за 1 кв. м в год. Ассортимент магазина включает линии женской, мужской, детской одежды, аксессуаров, а также одежду больших размеров, средняя стоимость изделия — 500 руб. «На российском рынке нет аналогичных предложений ни по цене, ни по ассортименту», — говорит Притчин. По концепции ближе всего к Kiabi универмаги Marks & Spencer и C&A (оба представлены в Петербурге), но в России они работают в более высоком ценовом сегменте, говорит коммерческий директор Fashion Consulting Group Ануш Гаспарян. Средний чек в этих магазинах — 900 руб. «Kiabi — повседневная одежда среднего качества. Этот формат больше подходит для регионов, а не для Санкт-Петербурга, где привыкли одеваться модно и не экономить на одежде», — полагает директор компании «Рамо-мода» (франчайзи New Yorker в России) Павел Парантаман. «Предложений по одежде экономсегмента в Петербурге все еще мало», — не согласна директор по маркетингу сети Modis Елена Ложкина. А генеральный директор Discovery Research Group (DRG) Александр Болтавин считает, что формат Kiabi перспективен скорее для городов с численностью 0,5-1 млн человек, где «конкуренция ниже, а покупательская способность достаточно высока».

Денис Богатырев, генеральный директор компании «Энроф» (франчайзи TopShop в России), говорит, что препятствием для Kiabi может стать расположение гипермаркета в спальном районе. В этом месте не будет обеспечен необходимый для экономсегмента высокий трафик, считает Богатырев. По его словам, TopShop площадью 1000-1500 кв. м располагается только в центре, а в торговых комплексах, подобных «Родео драйв», занимает 500-550 кв. м.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 сентября, № 127

В петербургском Kiabi «Россмарт» рассчитывает не менее чем на 3000 посетителей в день. Такую посещаемость, по словам Притчина, показывает открывшийся в конце августа магазин в Новосибирске площадью 2000 кв. м. Парантаман считает, что на это стоит рассчитывать только в первые месяцы, пока работает эффект новизны. Притчин говорит, что в Петербурге «Россмарт» планирует открыть не менее трех магазинов в течение трех лет. Всего до 2012 г. компания намерена открыть в России не менее 40 магазинов, говорил прежде директор по международному развитию Kiabi Жан-Батист Дакен. Мастер-франшизу на Россию без права продажи субфраншизы «Россмарт» приобрел в январе 2008 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ИНВЕСТФОНДЫ ПРИВЛЕКАЮТ К РЕМОНТНЫМ РАБОТАМ

Сеть «Бауцентр» продает 25% бизнеса. Сеть «Бауцентр», торгующая товарами для ремонта и обустройства дома (объединяет 12 гипермаркетов площадью 88 тыс. кв. м), намерена продать портфельному инвестору примерно 25% долей компании-оператора за \$50-60 млн. Одним из претендентов источники «Ъ» называют фонд прямых инвестиций «Ренессанс Партнерс». В розничный сегмент товаров для дома (так называемый DIY, do it yourself), который растет на 60-70% в год, уже вложились многие фонды. О том, что владельцы «Бауцентра» ищут портфельного инвестора, «Ъ» рассказал источник, знакомый с планами компании. По его словам, планируется продать не более 25% долей калининградского ООО «Бауцентр Рус» (управляющая компания сети) примерно за \$50-60 млн. Сотрудникам двух инвесткомпаний, предлагавших посредничество «Бауцентру», ответили, что их услугами воспользуются, если от сделки откажется фонд прямых инвестиций «Ренессанс Партнерс». Гендиректор «Бауцентра» Максим Гаврилов и управляющий директор фонда Виталий Подольский вчера отказались от комментариев. Источник, близкий к «Ренессансу», подтверждает интерес фонда к сегменту DIY, но утверждает, что в конкретную стадию переговоры с «Бауцентром» не вошли. «Привлеченные средства «Бауцентр» намерен инвестировать в анонсированную ранее региональную экспансию», — знает топ-менеджер другой федеральной DIY-сети. Планы по выходу за пределы Калининграда ритейлер анонсировал еще весной 2007 года: до 2011 года «Бауцентр» намерен создать федеральную DIY-сеть из 30 магазинов в Краснодаре, Омске, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Волгограде, Нижнем Новгороде и т. д. общей площадью 300 тыс. кв. м. Сейчас сеть объединяет восемь гипермаркетов: четыре в Калининграде общей площадью 34 тыс. кв. м и по два в Краснодаре и Омске площадью 26 тыс. и 28 тыс. кв. м соответственно (см. «Ъ» от 20 марта).

Компания «Бауцентр» создана в 1994 году в Калининграде. Основной формат магазинов — гипермаркет площадью 14 тыс. кв. м, ассортимент — строительные и отделочные материалы. Выручка в 2007 году — 4,3 млрд руб. По данным участников рынка, сейчас основными акционерами сети являются глава городского округа «город Калининград» и основатель «Бауцентра» Александр Ярошук и топ-менеджеры компании Константин Дацкевич и Максим Гаврилов.

Инвестиционный портфель «Ренессанс Партнерс» состоит из активов в лесной промышленности в России, в сельскохозяйственном секторе и пищевой промышленности на Украине, а также в земельных участках и банковском секторе стран Африки, расположенных к югу от Сахары. Фонд является миноритарным акционером пермского автохолдинга «Верра Групп». Объем текущих инвестиций превышает \$1 млрд.

«По итогам 2007 года «Бауцентр» вошел в десятку крупнейших операторов розничных DIY-сетей», — отмечает аналитик ИГ «Капиталь» Марина Самохвалова. Совокупный торговый оборот топ-10 DIY-ритейлеров (OBI, «Старик Хоттабыч», «Максидом», Leroy Merlin, «Метрика», K-Rauta, «Трест СКМ» (сети «СуперСтрой», «СтройАрсенал»), «Бауцентр», Castorama, «Домоцентр»), по имеющимся у ИГ «Капиталь» данным, в прошлом году составил \$2,9 млрд (прирост по сравнению с 2006 годом составил 70%, общий объем рынка в 2007 году — \$14 млрд), при этом крупнейшие операторы консолидируют только 21% рынка. «Это свидетельствует о ненасыщенности рынка и его значительном потенциале как для самих сетей, так и для инвесторов», — поясняет госпожа Самохвалова.

«Такой всплеск активности инвесторов в DIY-сегменте можно объяснить не только высокими темпами роста рынка и гарантированной доходностью вложенных инвестиций, но и проблемой заемного финансирования, вынуждающего собственника привлекать стороннего инвестора», — считает гендиректор Home Centre Игорь Марьяш. С ним согласен и член совета директоров «Трест СКМ» (оператор сетей «СтройАрсенал» и «СуперСтрой») Николай Лантух. В DIY-сети уже инвестировали многие фонды. Например, в ноябре 2006 года фонд Бориса Федорова UFG Private Equity приобрел контрольный пакет сибирской сети DIY-супермаркетов «Чудодом» за \$10 млн. В декабре прошлого года фонд Aurora Russia за \$32 млн стал владельцем примерно четверти бизнеса двух уральских сетей — «СуперСтрой» и «СтройАрсенал» (см. «Ъ» от 24 декабря), а в феврале фонд прямых инвестиций Russia New Growth Fund под управлением компании Troika Capital Partners вошел в состав акционеров сети гипермаркетов товаров для дома «СантаХаус», выкупив 25% плюс одну акцию компании примерно за \$30-41 млн (о переговорах «Ъ» писал 16 октября).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)