

Offices/ General

Mirax Group выплатила купонный доход по облигациям

Сегодня корпорация выплатила пятый купонный доход по II выпуску облигаций. Общий размер выплаченного дохода составил 164 400 000 рублей.

Retail

Москва продает «Октябрь»

Правительство Москвы собирается продать 40% кинотеатра «Октябрь» на Новом Арбате. Мажоритарный акционер киноцентра — холдинг «Газпром-медиа» участия в торгах принимать не хочет.

X5 пожертвует рентабельностью ради роста потока покупателей

X5 Retail Group пойдет на снижение рентабельности своего бизнеса, чтобы сохранить рост товарооборота и потока посетителей.

В России откроется только 35 гипермаркетов против 77 в 2008 году

В нынешнем году компания X5 Retail Group может подняться по количеству гипермаркетов со второго на первое место (по итогам 2008 года она управляла 46 гипермаркетами).

Hotel

Отели объявили распродажу

Спад делового туризма на треть снизил выручку московских гостиниц. Как показал опрос РБК daily, чтобы сохранить клиентов и привлечь новых, отельеры готовы замораживать и даже снижать — вплоть до 30% — цены на номера, несмотря на рост издержек.

Regions

Пермь. Руководству IKEA дан месяц на поиск участка под строительство гипермаркета

В течение месяца руководство компании IKEA должно самостоятельно выбрать площадку для строительства гипермаркета.

Offices/General

MIRAX GROUP ВЫПЛАТИЛА КУПОННЫЙ ДОХОД ПО ОБЛИГАЦИЯМ

Сегодня корпорация выплатила пятый купонный доход по II выпуску облигаций. Общий размер выплаченного дохода составил 164 400 000 рублей.

Второй выпуск облигаций корпорации объемом 3 млрд рублей был размещен на ММВБ 21 сентября 2006 года со ставкой купона 10,99% годовых (54,8 рублей на каждую облигацию). Член совета директоров Mirax Group Дмитрий Луценко заявил, что «корпорация может гарантировать своевременные выплаты по своим ценным бумагам, благодаря верной финансовой политике».

Организаторами и андеррайтерами выпуска облигаций являются ОАО «Банк Зенит» и ОАО «Внешторгбанк». Агентом по размещению и платежным агентом выступает – ОАО «Банк Зенит», депозитарий выпуска – НДЦ.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МОСКВА ПРОДАЕТ «ОКТЯБРЬ»

Правительство Москвы собирается продать 40% кинотеатра «Октябрь» на Новом Арбате. Мажоритарный акционер киноцентра — холдинг «Газпром-медиа» участия в торгах принимать не хочет

Пакет акций ОАО «Киноцентр Октябрь» внесен в перечень объектов, подлежащих приватизации до 2010 г., говорится в постановлении правительства Москвы. «Мы не влияем на принятие решения в обществе, дивидендов оно не приносит», — объясняет возможную продажу центра заместитель столичного мэра Владимир Силкин. Назвать стоимость ОАО и возможные сроки продажи он затруднился.

Кинотеатр «Октябрь» был построен на Новом Арбате в 1967 г. Тогда он имел два зала и считался одним из главных киноцентров СССР наряду с «Пушкинским» (на тот момент — «Россия»). В 1998 г. право 25-летней аренды «Октября» было передано ЗАО «Медиа-мост» Владимира Гусинского. Условием передачи являлась масштабная реконструкция здания, которая и была проведена в 1999 г. Компания вложила в «Октябрь» около \$35 млн, переделав его из двухзального в 11-зальный. Но после банкротства «Медиа-моста» в 2001 г. право аренды перешло к фирме «Мир кино «Октябрь», которую контролирует «Газпром-медиа».

В 2004 г. правительство Москвы для новой реконструкции здания создало ОАО «Киноцентр «Октябрь». Взнос мэрии — здание кинотеатра площадью около 18 000 кв. м и земельный участок на 0,7 га на Новом Арбате. 40% акций остались у мэрии, а 60% за 810 млн руб. (около \$29 млн) купил «Газпром-медиа». В 2005 г. обновленный «Октябрь» с девятизальным кинотеатром, который был сдан сети «Каро фильм», был открыт снова.

Этот пакет может заинтересовать операторов кинотеатров, только если им удастся договориться с «Газпром-медиа» об участии в управлении «Октябрем», считает генеральный директор «Синема парк» Сергей Китин. Он добавляет, что покупка 40% как портфельная инвестиция менее интересна.

Между тем мажоритарный акционер общества не планирует участия в конкурсе. «Приобретение пакета не является для нас приоритетным», — говорит сотрудник пресс-службы «Газпром-медиа».

Китин добавляет, что пакетом может заинтересоваться и «Каро фильм», которая управляет «Октябрем», но при условии, что она договорится с «Газпром-медиа» о выкупе его пакета. В «Газпром-медиа» говорят, что избавляться от своего пакета также не намерены. Гендиректор «Каро фильм» Игорь Ильчук сообщил, что пока не обсуждал этот вопрос с владельцами сети. У «Каро фильм» уже заключен долгосрочной договор аренды кинотеатра (более чем на 10 лет начиная с 2005 г.), объяснил он.

Участники рынка затруднились оценить ОАО. Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество», говорит, что только здание стоит примерно \$120 млн. А Ильчук отмечает, что его можно оценить по аналогии с кинотеатром «Пушкинский», но делая поправки на разный метраж этих зданий. «Пушкинский» (7200 кв. м) был продан примерно за \$30 млн (см. врез), получается, что «Октябрь», таким образом, может стоить около \$75 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 ПОЖЕРТВУЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ РАДИ РОСТА ПОТОКА ПОКУПАТЕЛЕЙ

X5 Retail Group пойдет на снижение рентабельности своего бизнеса, чтобы сохранить рост товарооборота и потока посетителей.

Как сообщил главный исполнительный директор X5 Лев Хасис, вместо того, чтобы увеличивать свою прибыль на сумму снижения издержек, компания «будет инвестировать это в цены, увеличивая лояльность покупателей». Он добавил, что в 2009 году «Пятерочка» будет продавать все 100% ассортимента по самым низким на рынке ценам. По мнению Хасиса, данная инициатива приведет к росту товарооборота группы и к повышению покупательского потока в магазинах.

Директор формата дискаунтер X5 Олег Высоцкий пояснил, что держать минимальные рыночные цены ретейлер будет за счет снижения количества товарных категорий и вытекающего из него роста объемов продаж оставшихся категорий, что позволит компании добиваться у поставщиков дополнительных скидок. Как сообщает ИА «Интерфакс», в настоящее время ассортимент «Пятерочек» снижен с 6 000 наименований до 2 500 – 4 500. К середине текущего года компания намерена сократить количество наименований в продаже еще на 20% - до 2 200 – 3 500.

Также, Высоцкий отметил, что X5 будет работать над сокращением издержек, связанных с логистикой и процессами в торговом зале. За счет роста централизации поставок с 50 до 72% компании удалось значительно повысить скорость и точность отгрузок в магазины, также снизить товарные запасы и нагрузку на торговый персонал. Параллельно группа продолжит работу над стандартизацией торговых процессов, оборудования и запуска магазинов. Хасис добавил, что для увеличения ассортимента недорогих товаров компания планирует развивать проект выпуска продукции под собственными торговыми марками, доведя их продажу с 6-7% до 25-30% в течение 2-3 лет.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В РОССИИ ОТКРОЕТСЯ ТОЛЬКО 35 ГИПЕРМАРКЕТОВ ПРОТИВ 77 В 2008 ГОДУ

В нынешнем году компания X5 Retail Group может подняться по количеству гипермаркетов со второго на первое место (по итогам 2008 года она управляла 46 гипермаркетами). Metro Cash and Carry (48 гипермаркетов по итогам 2008 года) перейдет с первого на второе место, на третье место с четвертого поднимется «Ашан» (32 гипермаркета по итогам 2008 года), а «Магнит» (15 гипермаркетов по итогам 2008 года) поднимется на пятое место. При этом «Лента» (34 гипермаркета по итогам 2008 года) может уступить третье место, заняв четвертое.

По словам президента Национальной торговой ассоциации (НТА) Вадима Зуйкова, в 2008 году средние темпы роста рублевой выручки крупнейших ретейлеров снизились с 42,6% до менее 35%. В текущем году большинство федеральных

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 марта, № 37

ритейлеров не смогут обеспечить темпы роста выше 25%, а региональные - только 5-10%. При этом, по итогам 2008 года более 20 розничных сетей сократило свое существование, а в 2009 году могут прекратить существование (в том числе в ходе сделок по слиянию и поглощению) не менее 50 (из 300 представленных на российском рынке) сетей.

Глава НТА подытожил, что в прошлом году было мало сделок по слиянию и поглощению, но ожидается, что 2009 год будет годом крупных сделок в этом секторе. В регионах по состоянию на первый квартал 2009 года на продажу выставлены более 40 сетей различных размеров и форматов. Как сообщил на конференции руководитель группы по предоставлению услуг потребительского сектора аудиторской компании Deloitte&Touche Александр Дорофеев, согласно опросу участников рынка, оборот розничной торговли в 2009 году останется практически на уровне 2008 года (13,9 трлн рублей). Согласно консенсус-прогнозу, в 2009 и 2010 годах прирост оборота розничной торговли в РФ составит 0,6% - до примерно 13,9 трлн рублей, и 4,7% - до 14,67 трлн рублей соответственно, сообщает «РИА Новости – Недвижимость».

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ОТЕЛИ ОБЪЯВИЛИ РАСПРОДАЖУ

Отдыхать в России стало дешевле почти на 30%

Спад делового туризма на треть снизил выручку московских гостиниц. Как показал опрос РБК daily, чтобы сохранить клиентов и привлечь новых, отельеры готовы замораживать и даже снижать — вплоть до 30% — цены на номера, несмотря на рост издержек. Аналогичная ситуация наблюдается и в Санкт-Петербурге, однако местные гостиницы надеются, что к высокому сезону, который начнется в мае, турпоток все-таки восстановится: из-за девальвации рубля отдых в России стал дешевле для иностранцев.

Российский союз туриндустрии еще в конце прошлого года разослал открытые письма в адрес музеев, гостиниц и учреждений культуры Санкт-Петербурга с просьбой воздержаться от повышения цен в 2009 году, чтобы сохранить турпоток. Определенный эффект от этого обращения есть: участники рынка стали гибче подходить к определению контрактных обязательств, рассказал РБК daily президент союза Сергей Шпилько. По его словам, многие гостиницы Москвы и Санкт-Петербурга, а также курортные отели соглашаются не повышать цены. Хотя им самим приходится непросто из-за роста издержек — и налогов, и коммунальных платежей, добавляет г-н Шпилько.

Опрошенные РБК daily отельеры признают снижение стоимости номеров. Сокращение цен на рынке достигает 30%, говорит гендиректор «ГОСТ Отель Менеджмент» Сергей Колесников. С этими оценками соглашается вице-президент Heliopark Group Дмитрий Степаненко: цены во многих отелях снижаются на 25—30%. Гендиректор туркомпании «Дельфин» Сергей Ромашкин добавляет, что активный процесс падения цен в московских гостиницах наблюдался в январе—феврале. «В таких гостиницах, как «Космос» и «Измайлово», цены стали ниже на 20%», — уточнил он.

Гендиректор ЗАО «ГТК «Измайлово» Владимир Мельник говорит, что с января в гостинице цены упали на 10%. Бюджетный номер (три звезды), по его словам, стоит сейчас 3 тыс. руб. в сутки. Одноместный стандартный номер в «Космосе» (четыре звезды), к примеру, стоит сейчас 5,5 тыс. руб. «Четырехзвездочные отели

фактически приблизились к нашим ценам, — рассказывает г-н Мельник. — И пятизвездочные отели дают на лето низкие цены».

В Heliopark Group утверждают, что не снижали цены, однако увеличили количество спецпредложений. Отельные, к примеру, предлагают клиентам заезды в выходные по цене будней. Директор по развитию бизнеса «Азимут Менеджмент Групп» Михаил Фельдман считает, что «снижать цены — это путь в никуда, ведь издержки у отелей не падают». По его мнению, правильнее предлагать за те же деньги больше услуг, скидочные программы, пакеты специальных предложений. Однако представитель отеля «Азимут» в Санкт-Петербурге, сообщив, что стоимость одноместного номера на майские праздники установлена на уровне 3,1 тыс. руб. в сутки, намекнул, что к тому моменту она может и упасть. Сейчас номер стоит 2,5 тыс. руб.

Первыми негативное влияние кризиса на туристическую активность почувствовали московские отельеры. Весна в столице всегда была высоким сезоном, именно в это время традиционно проводилось большое количество выставок и корпоративных съездов. Но в этом году ожидания участников рынка не оправдались. «В Москве наблюдается спад деловой активности, — говорит вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов. — В этом году как такового массового всплеска загрузки весной, в сезон выставок, отели не ощущают».

Владимир Мельник подтверждает, что доходы «Измайлово» по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ниже на 30%. По его словам, загрузка снизилась на 10—15%. В клубных отелях Heliopark загрузка в феврале—марте упала на 15%, поскольку стало меньше корпоративных клиентов, признает Дмитрий Степаненко. По мнению г-на Мельника, летний сезон тоже будет хуже прошлогоднего.

В Санкт-Петербурге высокий сезон начнется в мае. «В нынешнем году ситуация в Питере будет тяжелее, чем последние два-три года, — полагает Вадим Прасов. — Уже в прошлом году в Санкт-Петербурге отельеры в высокий сезон обнаружили, что гостиницы не заполняются битком, как обычно. Кроме того, в городе открываются новые отели». Михаил Фельдман, однако, надеется, что загрузка номеров сохранится на прежнем уровне, поскольку для иностранных туристов поездка в Санкт-Петербург стала дешевле из-за снижения курса рубля по отношению к паре евро/доллар.

Эксперты прогнозируют и дальнейшее понижение цен на проживание в отелях. «Туроператоры подписывают с отелями договоры в январе—марте, но, обнаружив провальные продажи, отели вынуждены будут снизить цены к июню, — полагает Сергей Ромашкин. — Если турпоток сильно упадет, можно говорить о глобальной коррекции цен в сторону понижения».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО ТРЕХЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ "АКВАРИУМ" НА ТЕРРИТОРИИ "КРОКУС-СИТИ" СОСТАВИЛИ ОКОЛО \$40 МЛН

На территории выставочного комплекса "Крокус-Экспо" открылся трехзвездочный отель на 225 номеров, сообщил генеральный директор гостиницы "Аквариум-отель" Алексей Афанасьев на торжественной церемонии открытия гостиницы в четверг. А.Афанасьев рассказал, что площадь отеля составляет 12,5 тысяч квадратных метров.

"Изначально эти площади планировалось использовать под офисы", - отметил он. Переоборудование офисных помещений под отель началось в мае 2008 года и завершилось в январе 2009 года.

Генеральный директор рассказал, что отель ориентирован на три категории клиентов.

"Это участники выставок, гости, приехавшие в командировку в правительство Московской области, а также спортсмены, приехавшие на соревнования", - пояснил А.Афанасьев. По его словам, в будущем отель станет принимать туристов, поскольку в скором времени на территории "Крокус-Сити" откроется станция метро.

"Инвестиции в проект составили около \$40 млн", - сообщил генеральный директор. Инвестором и владельцем отеля является совместное предприятие ООО "Аквариум-

отель", куда входят представители группы компаний Crocus Group и "Академсервис" (доли распределены пополам).

"Ранее мы планировали окупить проект за четыре года, но из-за мирового финансового кризиса этот срок может быть увеличен до пяти лет", - уточнил он.

"Аквариум-отель" рассчитан на 225 номеров различных категорий. Из них 102 стандартных номера, 47 номеров с видом на Москву-реку, 64 номера категории "студия", 12 двухкомнатных номеров категории "люкс". Отель является архитектурным продолжением здания выставочного комплекса "Крокус-экспо". Гостиница соответствует европейскому стандарту "3+".

Согласно прейскуранту, проживание в стандартном номере одного человека в низкий сезон обойдется в 4400 рублей, в высокий сезон – 5 тысяч рублей, в выставочный период 6700 рублей. Номер "люкс" при одноместном размещении обойдется в низкий сезон в 7600 рублей, в высокий сезон – 11 тысяч рублей, в выставочный период – 14700 рублей.

Отель расположен в 15 км от международного аэропорта "Шереметьево-2", в 10 км от усадьбы "Архангельское" и в непосредственной близости от здания правительства Подмосковья.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПЕРМЬ. РУКОВОДСТВУ ИКЕА ДАН МЕСЯЦ НА ПОИСК УЧАСТКА ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ГИПЕРМАРКЕТА

В течение месяца руководство компании ИКЕА должно самостоятельно выбрать площадку для строительства гипермаркета. К такому решению пришли стороны в результате прошедшей 18 марта встречи мэра города Игоря Шубина с представителями компании.

По словам пермского главы, представители компании рассмотрели все предложенные властями площадки для размещения гипермаркета, однако ни одна их не устроила. «Теперь мы готовы перейти в другой формат – рассматривать их предложения. Пусть они ездят по городу, смотрят, изучают», - заявил Шубин.

Руководство шведской компании направило в Пермь специалистов для решения вопроса о выборе участка. Предполагается, что их работа продлится около месяца, после чего на следующей встрече с руководством города они изложат свои предложения. Шубин добавил, что представители ИКЕА подтвердили свое желание инвестировать в строительство гипермаркета. «Когда вкладываются десятки миллионов долларов, естественно, инвестор не хочет ошибиться. Я нацеливаю их на то, чтоб в Перми ИКЕА появилась через два, максимум три года», - подытожил мэр.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)