

Offices/ General

Strabag подождет Дерипаску

Российский бизнесмен может получить отсрочку по кредиту до конца года

Retail

«Техносила» увеличила оборот на 26%

Крупнейшая российская сеть по продаже бытовой техники и электроники «Техносила» в 2008 году увеличила оборот на 26% - до \$1,9 млрд. с \$1,4 млрд. за 2007 год.

ЦУМ увеличил убыток до 15,6 миллиона

ОАО «Торговый дом ЦУМ» в четвертом квартале 2008 года увеличило чистый убыток по РСБУ на 23,8% по сравнению с четвертым кварталом предыдущего года - до 15,6 млн. руб.

Hotel

Деньги на «Москву»

ОАО «Декмос», похоже, нашло деньги на достройку гостиницы «Москва» на Красной площади. Сбербанк может предоставить на эти цели около \$500 млн.

Полонский без отеля

Владелец сети отелей Rixos Феттах Таминче выкупил у акционеров Mirax Group пятизвездочный отель Sungate Port Royal в 12 км от Кемера.

Спортивный «Монолог»

В Солнечном появится новый рекреационный комплекс

Regions

Не складная история

Временный избыток качественных складов в Санкт-Петербурге способствует более тонкой «настройке» проектов на интересы средних и малых арендаторов.

Шведы устали от России

Строительство магазина IKEA и семейного торгового центра «Мега» в Самаре завершено.

Regions

Санкт-Петербург. Под Петергофом построят ресторанно-гостиничный комплекс «Летний дворец»

Один из основателей турхолдинга «Ривьера» Вадим Лежнин совместно с группой соинвесторов реализует проект ресторанно-гостиничного комплекса под Петергофом.

Offices/General

STRABAG ПОДОЖДЕТ ДЕРИПАСКУ

Российский бизнесмен может получить отсрочку по кредиту до конца года

В эту пятницу наступает очередной срок расплаты Олега Дерипаски по кредиту в 500 млн евро, который был предоставлен ему для сохранения доли в австрийском строительном концерне Strabag. Изначально г-н Дерипаска получил ссуду в Deutsche Bank, а в октябре прошлого года она была рефинансирована другими акционерами Strabag, в том числе банком Raiffeisen. По всей видимости, партнеры не рассчитывают получить сейчас свои деньги назад: как рассказал в интервью газете Wirtschaftsblatt глава наблюдательного совета Raiffeisen Кристиан Конрад, расплата может быть отложена до конца года.

По его словам, решение о новой отсрочке может быть принято 3 апреля, когда истечет срок нынешней, предоставленной г-ну Дерипаске в конце февраля. Напомним, российский бизнесмен в апреле 2007 года приобрел 30% австрийской Strabag. Доля г-на Дерипаски в концерне после проведения IPO на Венской фондовой бирже сократилась к концу 2007 года до 25% плюс одна акция. Исходя из озвученной цены в 42 евро за бумагу, стоимость сделки должна была составить 1,2 млрд евро. Необходимые средства для покупки предоставил Deutsche Bank, однако сумма, которую взял г-н Дерипаска в банке, не раскрывается. Известно лишь, что в октябре 2008 года бизнесмен для расплаты с кредитором получил 500 млн евро от других акционеров Strabag, в числе которых Raiffeisen Holding Niederosterreich-Wien и семья руководителя концерна Ханса Петера Хазельштайнера (каждый владеет около 25% Strabag).

Деньги были даны г-ну Дерипаске сроком до 27 февраля 2009 года. Согласно договоренности, в случае если глава «Базэла» не расплачивался в срок, его доля должна отойти другим акционерам Strabag. Незадолго до дня X газета Der Standard со ссылкой на финансовые круги сообщила, что русский олигарх не смог найти полмиллиарда евро и будет вынужден расстаться со своими акциями в австрийском концерне. При этом Raiffeisen и Haselsteiner уверяли, что г-н Дерипаска сможет в любое время вернуться в бизнес Strabag.

Однако партнеры не спешили делить бумаги г-на Дерипаски и в конце февраля дали должнику еще месяц для поиска необходимых средств. Сейчас Raiffeisen

предлагает продлить отсрочку до конца года. По словам г-на Конрада, Олег Дерипаска «может подумать» до декабря, хочет ли он сохранить свою долю в Strabag. При этом представитель Raiffeisen подчеркивает, что банковская группа хочет, чтобы бизнесмен остался в компании, и будет вести с ним переговоры об этом в пятницу.

Представитель Strabag Диана Кляйн от комментариев отказалась, посоветовав дождаться пятницы. В «Базовом элементе» вчера не стали подтверждать информацию о возможной отсрочке на восемь месяцев. Представитель «Базэла» только отметил, что сейчас ведутся переговоры о реструктуризации участия в капитале Strabag. «По некоторым направлениям уже достигнут прогресс», — добавил собеседник РБК daily.

Участники рынка недвижимости объясняют «доброту» зарубежных партнеров г-на Дерипаски тем, что им выгоднее сохранить потенциального инвестора в своем активе. «Австрийцы, видимо, поняли, что государство спасет Дерипаску, по крайней мере не даст его обанкротить. Да и желающих войти в Strabag сегодня немного, банкам этот актив неинтересен», — замечает биржевой трейдер, попросивший об анонимности. «Даже в условиях нормального рынка банки не заинтересованы в банкротстве своих партнеров, так как слабо представляют, что делать с их активами», — соглашается управляющий партнер Investment Management Group Максим Кунин.

Президент компании «Лидер» Владимир Воронин добавляет, что акции Strabag, которые выступают обеспечением по кредиту, сегодня обесценились: «Банкам невыгодно получить этот залог вместо живых денег в отдаленном будущем». С момента вхождения российского бизнесмена в Strabag акции компании подешевели втрое: вчера стоимость бумаг застройщика снизилась до 14,4 евро за штуку. Таким образом, доля Дерипаски стоит 410,4 млн евро, что даже меньше суммы, предоставленной для рефинансирования кредита.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«ТЕХНОСИЛА» УВЕЛИЧИЛА ОБОРОТ НА 26%

Крупнейшая российская сеть по продаже бытовой техники и электроники «Техносила» в 2008 году увеличила оборот на 26% - до \$1,9 млрд. с \$1,4 млрд. за 2007 год. Отметим, что ретейлеру не удалось выполнить ранее озвученный план по росту оборота до \$2,2 млрд. из-за того, что не были открыты все запланированные магазины.

Как сообщил вице-президент по стратегии «Техносила» Леонид Тюкавкин, в 2008 году компания планировала открыть 32 магазина, а открыла только 20 магазинов из-за того, что девелоперы не ввели объекты в срок. Он уточнил, что оставшиеся 12 магазинов из 32 будут открыты в текущем году.

Всего в этом году, планируется открытие до 30 магазинов сети. На 2009 год «Техносила» планирует оборот в размере около 50 млрд. рублей.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЦУМ УВЕЛИЧИЛ УБЫТОК ДО 15,6 МИЛЛИОНА

ОАО «Торговый дом ЦУМ» в четвертом квартале 2008 года увеличило чистый убыток по РСБУ на 23,8% по сравнению с четвертым кварталом предыдущего года - до 15,6 млн. рублей. Напомним, в четвертом квартале 2007 года чистый убыток ЦУМа составил 12,6 млн. рублей.

В третьем квартале 2008 года ЦУМ получил чистую прибыль в размере 17,8 млн. рублей. Получение убытка в четвертом квартале компания связывает со снижением выручки от реализации товаров и с отрицательной курсовой разницей в связи с ростом курса доллара.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ДЕНЬГИ НА «МОСКВУ»

ОАО «Декмос», похоже, нашло деньги на достройку гостиницы «Москва» на Красной площади. Сбербанк может предоставить на эти цели около \$500 млн

Компания «Декмос» ведет переговоры со Сбербанком о кредите на \$500 млн на достройку гостиницы «Москва» (185 000 кв. м), рассказали два источника, близких к руководству компании. Это подтвердил чиновник столичной мэрии. Официальный запрос в «Декмос» остался без ответа. Ирина Кибина, директор управления общественных связей Сбербанка, не стала это комментировать, сославшись на конфиденциальность. Заявка от «Декмоса» поступила, ее сумма менее \$500 млн и окончательного решения пока не принято, говорит источник, близкий к Сбербанку.

«Сейчас девелоперу трудно кредитоваться. Но «Москва» практически готова, что снижает риски», — говорит Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество». По его словам, в качестве обеспечения по кредиту скорее всего выступит сама гостиница: «Ее стоимость после окончания кризиса может превысить \$2 млрд».

Для реконструкции «Москвы» в 2003 г. создано ОАО «Декмос», 51% акций которого владела компания «Декорум», а 49% — столичное правительство. По данным чиновников мэрии Москвы, «Декорум» принадлежит структурам депутата Госдумы Ашота Егиазаряна и совладельца банка «Северный морской путь» Аркадия Ротенберга. Сами они это никогда не подтверждали.

Запланированные инвестиции в реконструкцию «Москвы» должны были составить \$850-900 млн (потрачено около \$400 млн). Осенью 2006 г. Сбербанк открыл кредитную линию на \$500 млн, но в итоге «Декмос» выбрал Deutsche Bank. В конце прошлого года банк отозвал заявку на \$200 млн и потребовал вернуть уже потраченные \$85 млн. Этот долг был погашен компанией, принадлежащей правительству Москвы. В качестве обеспечения по кредиту выступали акции «Декмоса», принадлежащие «Декоруму». В итоге мэрия получила контроль в общей сложности над 75% «Декмоса». Теперь 49% из них Москва собирается передать в ОАО «Гостиничная компания» вместе с другими городскими гостиницами и продать инвестору. 25% «Декмоса» осталось у «Декорума». Еще

26% акций может быть продано «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова, утверждают два источника, близких к «Декмосу», и чиновник правительства Москвы. Антон Аверин, директор по инвестициям «Нафта-Москва», от комментариев отказался.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОЛОНСКИЙ БЕЗ ОТЕЛЯ

Владелец сети отелей Rixos Феттах Таминче выкупил у акционеров Mirax Group пятизвездочный отель Sungate Port Royal в 12 км от Кемера, сообщила местная газета Hurriyet. Дмитрий Луценко, член совета директоров Mirax Group, информацию о сделке не подтвердил. Но представитель FTG Development (девелоперское подразделение Таминче) утверждает, что переговоры по приобретению отеля действительно ведутся, но пока сделка не закрыта.

По данным Hurriyet, за отель Таминче заплатил \$200 млн. Найти сегодня покупателя на рекреационный объект очень сложно из-за низкой доходности, говорит Марина Смирнова из Jones Lang LaSalle. Поэтому сегодня и \$150 млн за него — хорошая цена, отмечает она. Акционеры Mirax Group приобрели отель летом 2007 г. за \$340 млн. Но в начале этого года основной владелец группы Сергей Полонский у себя в блоге сообщил, что готов продать отель, а заодно и яхты, и дом на Лазурном побережье, а вырученные деньги — направить на строительство объектов компании в России. Правда, в передаче «К барьеру» он признался, что он никогда не покупал себе дом на Лазурном побережье и у него нет своей яхты.

Таминче владеет Rixos Hotels Group (10 отелей), FTG Development (занимается девелопментом), Sembol Construction (строительная компания) и Lydion Jewellery (торговля ювелирными украшениями и аксессуарами).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СПОРТИВНЫЙ «МОНОЛОГ»

В Солнечном появится новый рекреационный комплекс

Строительная группа «Монолог» планирует построить в поселке Солнечное под Петербургом спортивно-оздоровительный комплекс. Инвестор запросил у города под проект участок земли площадью 9,1 га. Под застройку попадет 15% территории. По оценке аналитиков, инвестиции могут составить около 10 млн долл. Эксперты отмечают, что из-за дефицита ликвидных участков в районе все чаще появляются проекты, фактически предназначенные под жилье, но юридически оформленные как коммерческие объекты.

Инвестор намерен построить оздоровительный комплекс, в состав которого войдут коттеджи площадью не более 200 кв. м каждый и объекты инфраструктуры: волейбольные площадки, теннисные корты и ресторан. По своей концепции новый комплекс будет напоминать базу отдыха. Под застройку попадет около 15% участка, остальная территория, по согласованию с администрацией Курортного района, будет благоустроена.

По оценке экспертов, площадь нового комплекса составит 10—12 тыс. кв. м. «Себестоимость строительства может составить 8—10 млн долл. Если из-за кризиса заполняемость подобных проектов снизится до 20—30%, стандартные сроки окупаемости в пять лет могут увеличиться на 2—3 года», — считает директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец. [С коллегой согласен заместитель директора департамента консалтинга «Colliers International Петербург» Всеволод Щербаков. По его мнению, инвестиции в проект составят 5—7 млн долл., а срок окупаемости может дойти до 10—12 лет.](#) Эксперты отмечают, что в Курортном районе осталось очень мало ликвидных участков. «На пятнах, предназначенных под рекреационные цели, все чаще появляются проекты, фактически (но не юридически) предназначенные под жилье. В качестве примера можно привести комплекс таунхаусов «Солнечный берег», реализуемый в поселке Солнечное, — по документам объект является курортной гостиницей», — добавила заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева.

По данным «Петербургской недвижимости», в настоящее время под Петербургом работают более 300 заведений, которые предоставляют услуги загородного отдыха. Более 60 из них находятся на территории Курортного района. По уровню

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

31 марта, № 45

комфортности их можно разделить на три группы: «бюджет» (пионерские лагеря, туристические базы классом до трех звезд) — их доля составляет порядка 58% от всего предложения, «средний» (пансионаты, гостиницы, предлагающие стандартный пакет услуг уровня три звезды) — 30% и «элита» (апарт-отели, элитные коттеджные комплексы, реконструированные дома отдыха, соответствующие европейским стандартам) — 12%. «Спрос на рекреационные объекты под Петербургом не падает. Из-за девальвации рубля в этом году он может вырасти на 15%», — заключил управляющий партнер ЛСМС Дмитрий Золин.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

НЕ СКЛАДНАЯ ИСТОРИЯ

Временный избыток качественных складов в Санкт-Петербурге способствует более тонкой «настройке» проектов на интересы средних и малых арендаторов.

Активность на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга замерла осенью 2008 года, и выжидательный в целом стиль поведения до сих пор характерен и для арендаторов, и для девелоперов качественных складских комплексов (СК). Потенциальные арендаторы ждут кардинального падения ставок. Стали переноситься сроки ввода уже почти построенных объектов, замораживаться реализуемые проекты, а некоторые девелоперы отказались от заявленных масштабных планов. В сегодняшних условиях участники рынка задумываются прежде всего об антикризисных тактических шагах на перспективу года – двух лет, затрудняясь прогнозировать более долгосрочные тенденции.

Без загрузки

Ввод в эксплуатацию некоторых проектов откладывался на один, два или три месяца, отдельных – на более длительный период. Ряд комплексов, планируемых к вводу во втором квартале 2009 года, должны были открыться еще в конце 2008–го. В свою очередь, арендаторы не спешат въезжать в новые складские комплексы, проверяя свою финансовую стабильность и откладывая решение об аренде на третий-четвертый кварталы 2009 года. «Перенос проектов, по которым уже велось строительство, связан, скорее всего, с ухудшением ситуации с финансированием, – комментирует руководитель направления индустриальной и складской недвижимости компании „Knight Frank St. Petersburg“ Венера Лаухина. – Что касается компаний – потенциальных арендаторов, то осенью, с началом кризиса, у них сократились обороты. В такой ситуации проекты, где еще не начато строительство, откладывались или отменялись под влиянием ощутимого падения спроса на складские площади и неопределенности будущего».

Эксперты, отмечая ввод по итогам 2008 года лишь 30–40% заявленных СК класса «А» и «В», заметно расходятся в оценках объема новых площадей (в том числе из-за отсутствия единых критериев учета – на основании актов ввода, свидетельств о регистрации права собственности и т.д.). Так, специалисты Astera говорят о 255 тыс. кв. м складов, [Colliers International](#) – о 418 тыс., «Knight Frank St.

Petersburg» – о 437 тыс., Maris Properties in association with CB Richard Ellis – о 556 тыс. Тем не менее региональный рынок качественных складов сделал существенный рывок – он вырос в 1,5–1,8 раза. Ожидается, что в силу инертности, характерной для складского сегмента, и в 2009 году будет введено порядка 300–600 тыс. кв. м (т.е. вновь около 30% от заявленного).

Однако уже очевидно, что в текущей ситуации, учитывая снижение спроса на качественные площади (прежде арендаторы их расхватывали в основном даже еще до ввода в эксплуатацию), предложение будет избыточным. «Даже без глобального кризиса нашему рынку было бы тяжело поглотить площади, введенные в прошлом году и планируемые к вводу в нынешнем, – убежден директор департамента инвестиционных услуг и консалтинга Colliers International Николай Казанский. – Порядка 40% СК высокого класса (по сути, все, что было введено в 2008 году) остаются недозагруженными, а по некоторым введенным объектам свободно около 80% площадей. По крайней мере на ближайшие два года у нас переизбыток складов, но в перспективе вновь возникнет недообеспеченность, а значит, большой потенциал для развития».

Директор по профессиональным услугам «Knight Frank St. Petersburg» Николай Пашков разъясняет детали: «В целом по рынку вакантные площади составляют для класса „А“ порядка 27%, для класса „В“ – 8–10%. Ситуация, универсальная и для складов, и для офисов: в наиболее тяжелом положении владельцы новых объектов, начавшие арендную кампанию одновременно с кризисом. У кого склады заполнены, резкого роста вакантных площадей не происходит, но, конечно, собственники стремятся всеми силами удержать арендаторов». Управляющий УК «Теорема» Игорь Водопьянов говорит, что заполняемость двух введенных до кризиса очередей комплекса «Теорема-Терминал» в Обухово не пострадала: «Все, кто сел до ноября 2008 года, перезаключили договоры и платят. Новых арендаторов нет – одна секция как была пустой, так и остается». Руководитель отдела индустриальной недвижимости компании Astera Вера Бойкова подчеркивает, что рост доли вакантных площадей связан прежде всего не с переездами арендаторов, а с трудностями привлечения клиентов на только что введенные складские площади класса «А».

Управляемое падение?

Ключевой проблемой во взаимоотношениях собственников складов и арендаторов эксперты признают корректировку арендных ставок, хотя и по-разному оценивают пределы их возможного падения.

«Мы не видим предпосылок к большому снижению ставок, по крайней мере для вводимых сейчас объектов: для этого нет значительного резерва, – считает Пашков. – Склады и так были одним из наименее доходных сегментов. Собственники и девелоперы стремятся маневрировать не величиной ставки, а дополнительными условиями для арендаторов». Виталий Антонов, генеральный директор компании «Эспро Девелопмент», реализующей проекты комплексов «Кулон-Пулково» и «Пулково Эстейт», констатирует: «Кризис внес свои коррективы, реагируя на снижение спроса со стороны арендаторов качественных СК. Падение ставок составило 20–30% в целом по рынку складской недвижимости Петербурга от уровня середины 2008 года. Дальнейшего снижения мы не ожидаем».

Но высказываются и более пессимистичные для девелоперов прогнозы. «Склады имеют шанс на какое-то время „просесть“ по ставкам, – полагает Казанский. – Теперь арендаторы могут получать скидки от 20 до 50%. Лучше сегодня привлечь арендатора, дав ему дисконт и предусмотрев в договоре возможность повышения ставки, чем оставлять СК пустым на год-два». Вероятность серьезного падения ставок в новых качественных СК допускает руководитель отдела промышленной и складской недвижимости Maris Properties in association with CB Richard Ellis Елена Александрийская: «Уже в ноябре 2008 года мы слышали, что собственники готовы снижать базовые ставки на 18–20%, сейчас можно получить скидку до 35%, а в конце года возможно снижение базовой ставки и до 50%. В одном из комплексов класса „А“ на «Парнасе» ставки уже близки к классу „С“».

Вынужденная гибкость

В отличие от арендаторов офисов, массово перебирающихся в бизнес-центры более низкого класса, складские арендаторы предпочитают уплотняться. «Основная тенденция – арендаторы складов стремятся сокращать занимаемые площади, добиваясь при этом пересмотра арендных условий, – отмечает Елена Александрийская. – Какой-либо общей практики еще нет, все решается в ходе сложных, болезненных переговоров». Роль индивидуальных (не всегда публичных) решений в складском сегменте считается особо значимой.

Кризис стимулировал тенденцию к субаренде высококлассных СК, заострив и прежде очевидное несоответствие структуры предложения и спроса. «В комплексах класса „А“ еще во втором-третьем кварталах 2008 года предлагались блоки минимум 5 тыс. кв. м, хотя основной спрос арендаторов составлял 1–3 тыс. кв. м, – поясняет Венера Лаухина. – Поэтому клиентам приходилось искать субарендаторов. Теперь же многие компании вынуждены

сдавать площади в субаренду из-за сокращения своих потребностей, иначе при выходе из долгосрочных договоров им грозят серьезные штрафные санкции».

Позитивное влияние кризиса проявляется в большей гибкости владельцев СК в части снижения входных барьеров и смягчения коммерческих условий при заключении договоров. «Если прежде крупные арендодатели внимательно смотрели на потенциального арендатора (насколько брендовая это компания, подходит ли она для портфеля клиентов), то сегодня они готовы бороться за любого клиента, – констатирует Венера Лаухина. – Минимальный срок аренды высококлассного склада был пять-семь лет, теперь возможны и более краткосрочные варианты. Учитываются пожелания, касающиеся выделения дополнительных мощностей, различных технических нюансов, улучшающих логистику арендатора, некоторые арендодатели предлагают делать склад „под ключ“, устанавливая стеллажное оборудование, закупая погрузоразгрузочную технику».

К реальному запросу

Эксперты ожидают, что девелоперы, сохранившие желание реализовывать проекты, будут их корректировать с учетом изменения структуры спроса. «Проекты будут изменяться в сторону удешевления, а в каких-то случаях и снижения класса комплексов, – отмечает Николай Пашков. – Возможно, имеет смысл переориентировать объекты на спрос небольших и средних компаний. При этом здесь важны свои нюансы, связанные с нарезкой, воротами, пандусами». Вера Бойкова отмечает, что уже известны примеры, когда собственники проектов пытаются изменить заданные конструктивные решения, не позволяющие сдавать площади мелкими блоками: «Они понимают, что большие площади не будут реализованы».

По словам Виталия Антонова, проект офисно-складского комплекса «Кулон-Пулково», ввод которого намечен на весну, учитывает изменения спроса. «Мы видим, как меняется профиль потенциального арендатора. Если раньше много запросов было от логистических операторов, ориентированных на большие площади, то теперь с нами ведут переговоры преимущественно так называемые конечные потребители площадей, которые не прибегают к услугам 3PL-операторов. Прежде логистический оператор минимально мог взять от 5 до 10 тыс. кв. м, теперь „для себя“ арендаторы говорят о площадях 2–3 тыс. кв. м. И мы к этому готовы. Комплекс изначально планировался так, чтобы грузовые ворота располагались с двух противоположных сторон (кроссдокинг-схема). В сочетании с этой схемой грамотное расположение входных групп позволяет

делить склад на блоки по 2 тыс. кв. м и удовлетворять запросы любых арендаторов».

Вполне позитивной антикризисной тенденцией может стать включение в состав складских проектов производственной функции. «Теперь девелоперы готовы рассматривать возможность создания площадей по схеме built-to-suit для размещения чистых, легких производств, – отмечает Елена Александровская. – В каких-то случаях возможно и внесение изменений в построенный объект – усиление конструкций, создание дополнительного инженерного оборудования». Таким образом, возможно, кризис подтолкнет бизнес к решению актуальной для города проблемы дефицита инженерно подготовленных производственных площадок, стимулировав в том числе развитие формата индустриальных парков.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШВЕДЫ УСТАЛИ ОТ РОССИИ

Строительство магазина IKEA и семейного торгового центра «Мега» в Самаре завершено, IKEA ожидает утверждения госинспекцией стройнадзора Самарской области пакета разрешительной документации, необходимой для открытия, сообщила в субботу компания.

Но «так как предсказать, насколько затянется ожидание, невозможно», компания грозит уволить 245 сотрудников магазина IKEA в Самаре и ставит под сомнение возможность продолжения инвестиционной программы в России «в связи с непредсказуемым характером административных процедур в ряде регионов», приводятся в сообщении слова гендиректора IKEA в России Пера Кауфмана.

Открытие в Самаре ТЦ «Мега-Самара» с ноября 2007 г. переносилось восемь раз. Руководитель госинспекции стройнадзора Самарской области Владимир Никитин считает, что строительство не завершено — земля под ТЦ не дооформлена в собственность застройщика, проект «Мега-Самара» стройнадзор не одобрил, поэтому у компании до сих пор нет разрешения на строительство.

Компания не находит понимания у стройнадзора — после выполнения одних требований «мы получаем новые списки замечаний», сообщили вчера «Ведомостям» в пресс-службе IKEA Group в России.

В 2004 г., чтобы открыть «Мегу» в Химках, IKEA построила транспортную развязку и пожертвовала \$1 млн на детский спорт (открытие затянулось на две недели). В сентябре 2006 г. из-за отсутствия разрешений стройнадзор остановил строительство «Меги» в Ростове-на-Дону (ТЦ открыли в ноябре 2006 г.). В 2007 г. открытие ТЦ в Новосибирске отложили на две недели по требованию областных властей. Власти заставили шведов расширить проезд на участке в 2,6 км возле центра и построить мост длиной 300 м (инвестиции оценивались в \$3 млн). На месяц было отложено открытие «Меги» и в Нижнем Новгороде — ГУ МЧС посчитало, что шведы нарушили правила пожарной безопасности.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ПОД ПЕТЕРГОФОМ ПОСТРОЯТ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛЕТНИЙ ДВОРЕЦ»

Один из основателей турхолдинга «Ривьера» Вадим Лежнин совместно с группой соинвесторов реализует проект ресторанно-гостиничного комплекса под Петергофом. Объект под названием «Летний дворец», построенный в барочном стиле, будет включать ресторан с залом на 700 мест и элитную мини-гостиницу. Общая площадь дворца — около 4,5 тысячи кв. м, объем инвестиций, по некоторым оценкам, составит более чем 10 млн. евро.

Как рассказал Вадим Лежнин, будущий «Летний дворец» находится под Петергофом, напротив комплекса «Шуваловка». Здание в стиле барокко окружено территорией площадью 1,4 га, украшено скульптурами, лепниной и настенной живописью. Комплекс включает многофункциональный зал-ресторан на 700 мест с дворцовым интерьером XVIII—XIX веков (площадью около 800 кв. м) и оборудованной сценой, гостиницу класса «4 звезды», летний павильон и открытые террасы.

По оценкам участников рынка, объем инвестиций в проект составляет более 10 млн. евро.

«В настоящее время дворец готов на 95%. Ресторан мы планируем открыть уже в конце мая, гостиницу — к концу лета», — цитирует «РБК Daily» Лежнина.

Посетителями комплекса должны стать корпоративные клиенты и частные лица, отмечающие банкеты, свадьбы и т.д., а также иностранные туристы и гости Петродворца, который, по статистике, посещают около 5 млн. человек в год.

По информации издания, Вадим Лежнин родился в 1972 году. В 1996 году основал турхолдинг «Ривьера», который стал одним из крупнейших туроператоров страны с годовым оборотом порядка \$75 млн. и сетью представительств по всей России. В 2006-м 51% компании был продан «Интуристу». В настоящее время Лежнин занимает пост президента ООО «Ривьера-Трэвел».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)