

Offices/General

Москву прокатили с парковками

На муниципальных аукционах удалось продать только 11% машино-мест.

Москва утвердила концепцию безопасности ММДЦ "Москва-Сити"

Правительство Москвы утвердило концепцию безопасности Московского международного делового центра "Москва-Сити".

Retail

Carrefour To Open 3 Stores in '09

French hypermarket chain Carrefour plans to open its third Russian store this fall.

"Мосмарта" не хватило на всех кредиторов

Ритейлер допустил техдефолт по облигациям.

Комм пошел в народ

Премиальный ресторан «Грин Гриль Палас» станет демократичным.

"Евросеть" поднимает крышку "люкса"

Ритейлер откроет салоны по продаже премиальных телефонов.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отозваться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Office/General

МОСКВУ ПРОКАТИЛИ С ПАРКОВКАМИ

На муниципальных аукционах удалось продать только 11% машино-мест

За первый квартал 2009 года столичные власти смогли реализовать лишь девятую часть выставленных на торги парковок. На аукционах горожанам предлагалось выкупить более 1,3 тыс. машино-мест, а новых владельцев в результате нашли только 147 мест. По мнению экспертов, торги провалились из-за высокой цены лотов: в кризис отдать за парковку для «железного коня» до 2 млн руб. в доме эконом-класса не может почти ни один автолюбитель. Они добавляют, что с учетом резкого падения спроса на автомобили вряд ли стоит ждать оживления интереса к дорогим муниципальным паркингам.

Столичное СГУП по продаже имущества города вчера подвело итоги первых трех месяцев 2009 года. Несмотря на удачный старт аукционов в январе, на которых чиновники отмечали значительный спрос на парковки вопреки кризису, в целом статистика оказалась безрадостной: властям удалось продать только 147 машино-мест из 1315, выставленных на торги. Как рассказали РБК daily в СГУП, наибольшим спросом пользовались парковки в Юго-Западном округе: там удалось реализовать четверть лотов (21 из 87). В остальных округах доля проданных машино-мест в среднем составила 10%.

Большая часть лотов ушла с торгов по номиналу или с небольшим превышением стартовой цены, говорится в сообщении СГУП. Средняя стартовая цена продажи составила от 645 тыс. руб. в ЮВАО до 1,7 млн руб. в ЮЗАО. Причем показатель юго-запада перекрыл даже ценник центра Москвы, где номинальная цена составила «всего» 821 тыс. руб. В сумме в ходе прошедших аукционов Москва получила 131,2 млн руб.

Участники рынка недвижимости удивлены стартовой ценой аукционов: такие суммы отдадут покупатели в хороших домах бизнес-класса, тогда как муниципальные дома традиционно относятся к эконом-классу. «В нашем «Лосином острове» место на паркинге оценивается в 0,8—1,2 млн руб.», — заметила руководитель отдела по связям с общественностью «Дон-Строя» Екатерина Куканова. «Стоимость одного машино-места в московских жилых комплексах

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 апреля, № 57

бизнес-класса варьируется от 50 тыс. до 100 тыс. долл.,— рассказала РБК daily представитель Mirax Group Екатерина Зайцева. — Наши комплексы не исключение».

При этом чиновники рассчитывали на куда более выдающийся результат. На прошлой неделе глава столичного департамента имущества Владимир Силкин заявил, что в связи с кризисом город будет увеличивать поступления от продажи муниципального имущества, причем упор предполагалось сделать именно на реализацию машино-мест. Столица готова продавать парковочные места как в розницу частным покупателям, так и бизнесу оптом. Всего, по словам г-на Силкина, в распоряжении Москвы имеется 8 тыс. машино-мест, построенных за счет бюджета или полученных в качестве доли города по инвестконтрактам. Правда, в собственность города оформлены пока только 2—3 тыс. из них, заметил он.

Расчеты властей подтверждались данными о спросе на парковочные места за конец прошлого года и начало нынешнего. Так, в ноябре 2008 года машино-место в доме на ул. Архитектора Власова было продано за рекордные 100 тыс. евро. Муниципальным домам такие суммы пока и не снились, однако в январе 2009 года парковочный лот ушел за 2 млн руб. Также, по словам руководителя СГУП по продаже имущества Москвы Владимира Авекова, за городские машино-места активно торговались: в прошлом году одно машино-место было продано с превышением стартовой цены в 24 раза.

Однако в ближайшее время столичным властям вряд ли стоит рассчитывать на реализацию парковочных мест, считают эксперты. Они подтверждают, что Москва все еще ощущает острую нехватку паркингов, но в нынешних экономических условиях вместе с падением спроса на сами автомобили не будут востребованы и площадки для них. Так, по данным Ассоциации европейского бизнеса, в первом квартале 2009 года продажи новых легковых автомобилей в России снизились на 40%, причем в марте падение оказалось более существенным — 47%. В целом в этом году, по прогнозу управляющего директора Ford Russia Найджела Брекенбери, продажи автомобилей в России могут упасть на 50%.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСКВА УТВЕРДИЛА КОНЦЕПЦИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ММДЦ "МОСКВА-СИТИ"

Правительство Москвы утвердило концепцию безопасности Московского международного делового центра "Москва-Сити", рассказал РИА Новости в среду руководитель центра комплексного обеспечения безопасности высотных и уникальных объектов ГУП "НИИМосстрой", занимающегося комплексным обеспечением безопасности ММДЦ, Валерий Петров. По его словам, концепция безопасности ММДЦ "Москва-Сити" была утверждена в понедельник, 13 апреля, постановлением правительства Москвы.

"Концепция дает направления по обеспечению безопасности ММДЦ "Москва-Сити", а также содержит конкретное понимание, где и что надо для этого делать", - указал он. Как отметил Петров, ранее вопросы безопасности при возведении объектов "Москва-Сити" "вообще не были предусмотрены". "Когда в 2005 году антитеррористическая комиссия Москвы приняла решение о том, что необходимо заниматься вопросами безопасности по высотным строениям, в нашем институте было создано специальное подразделение, которому было заказано разработать концепцию безопасности "Москва-Сити", - уточнил он. Собеседник агентства добавил, что концепция безопасности ММДЦ была разработана еще в 2007 году, после чего, в течение последних двух лет, она утверждалась. "Однако работы по реализации концепции начали проводиться уже до момента ее окончательного утверждения. Фактически сейчас произошло только официальное утверждение концепции безопасности", - заключил Петров.

ММДЦ "Москва-Сити" возводится на Краснопресненской набережной в столице России на территории общей площадью около 60 гектаров. Всего в рамках реализации проекта ММДЦ запроектировано строительство 22 высотных объектов, в том числе одного из самых главных в городе дворцов бракосочетания, огромного аквапарка и комплекса административных зданий законодательной и исполнительной власти Москвы.

Днем рождения делового центра принято считать 1992 год, когда началась подготовка территории стройплощадки ММДЦ, ее очистка и прокладка коммуникаций. Тогда же появились первые эскизы целостной градостроительной концепции застройки делового центра.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 апреля, № 57

В настоящее время на территории "Москва-Сити" уже введены в эксплуатацию "Башня 2000", комплекс "Башня на набережной", блок "Б" делового комплекса "Федерация", деловой комплекс "Северная башня", а также торгово-пешеходный мост "Багратион".

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

CARREFOUR TO OPEN 3 STORES IN '09

French hypermarket chain Carrefour plans to open its third Russian store this fall, the company said on Wednesday.

"Carrefour group considers Russia as one of the priority markets for company development," Carrefour said in a statement. "A hypermarket in Lipetsk will become the third store of Carrefour in Russia."

The 9,000-square-meter hypermarket will open doors for customers in the city of Lipetsk in the center of the European part of Russia, about 500 kilometers to the south of Moscow.

Carrefour, the world's second-biggest retailer after Wal-Mart, had previously announced plans to open a hypermarket in Moscow and another one in the southern city of Krasnodar, a prosperous region on Russia's Black Sea coast.

Real estate sources said last month that Carrefour's debut Moscow store will open up in May. Carrefour then said it would hire 450 staff for the store. According to banking sources, the French chain is also considering buying Moscow's top grocery chain, Sedmoi Kontinent, which has dozens of stores throughout the city.

Global retailers, many of whom missed their chance to expand on Russia's once-buoyant market during the 10-year, oil-fuelled economic boom, are now taking steps to enter a sector that still has more growth potential than mature markets despite a downturn.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МОСМАРТА" НЕ ХВАТИЛО НА ВСЕХ КРЕДИТОРОВ*Ритейлер допустил техдефолт по облигациям*

Сегодня "Мосмарт" объявит техдефолт по выплате купона по облигациям (единственный заем на 2 млрд руб., 44% выпуска — на рынке) примерно на 170 млн руб. Если в течение семи дней "Мосмарт" не рассчитается с инвесторами, то допустит реальный дефолт. За эту неделю ритейлер предполагает закрыть сделку по передаче минимум 50% акций оператора сети ЗАО "Мосмарт" "Сбербанк Капиталу" в счет погашения долгов перед своим основным кредитором Сбербанком. Предполагается, что новый акционер поможет рассчитаться с другими долгами сети.

Выплата 16-го купона по облигациям "Мосмарт-финанс" (SPV-компания группы "Мосмарт") сегодня не состоится, сообщил "Ъ" финансовый директор "Мосмарта" Сергей Филатов. По данным Sbonds.ru, ориентировочная сумма выплат должна была составить 169,5 млн руб. Таким образом, сегодня "Мосмарт" допускает техдефолт, который станет реальным через семь дней. Господин Филатов отказался уточнить, планирует ли "Мосмарт" перечислить необходимую сумму на счет платежного агента НДЦ в этот срок. В ходе октябрьской оферты "Мосмарт" выкупил почти все облигации на деньги, предоставленные Сбербанком, — тогда к выкупу было предъявлено бумаг на 1,94 млрд руб. (весь выпуск — 2 млрд руб.). Сергей Филатов уточняет, что сейчас 44% выпуска обращаются на рынке. Если компания не перечислит средства в семидневный срок, держатели бумаг "Мосмарта" имеют право требовать погашения долга в судебном порядке, говорит начальник управления инвестиционно-банковских операций Райффайзенбанка Никита Патрахин.

"Мосмарт" объединяет 25 магазинов "Мосмарт" и "Мосмарт-экспресс". 75% компании — у Михаила Безелянского и Андрея Шелухина, швейцарские фонды Eastern Property Holdings (EPH) и ENR Russia Invest SA владеют еще 25%. Недвижимость сети принадлежит ЗАО "Гиперцентр", где контрольными акционерами являются господа Безелянский и Шелухин. Выручка ритейлера в 2007 году — \$748 млн.

Общий долг "Мосмарта" Сергей Филатов не раскрыл, посоветовав обратиться за комментариями к вице-президенту группы Семену Слуцкому, который вчера на звонки не отвечал. Осенью 2008 года господин Слуцкий прогнозировал чистый

долг ЗАО "Мосмарт" на уровне 2,941 млрд руб. при EBITDA 921 млн руб. Большую часть кредитного портфеля ритейлера составляют кредиты Сбербанка, утонил вчера топ-менеджер сети.

Октябрьская оферта сильно "подкосила" финансовую устойчивость компании и сделала ее более зависимой от основного кредитора, рассказывает источник в банковских кругах. Тогда Сбербанк согласился помочь с прохождением оферты, но с условием, что акционеры "Мосмарта" вложат в капитал ЗАО 750 млн руб. Один из банкиров знает, что эти средства собственники сети "вынули" из оборотного капитала компании, после чего на расчеты с поставщиками почти не осталось средств. В "Мосмарте" это никак не комментировали. Сейчас на сайте арбитражного суда Москвы от поставщиков зарегистрировано более 350 исков почти на 1 млрд руб.

Погасить долг перед Сбербанком "Мосмарт" рассчитывает за счет собственных акций, рассказывал топ-менеджер сети. Договор о передаче минимум 50% ЗАО "Мосмарт" компании ООО "Сбербанк Капитал" (создано в январе этого года как фонд прямых инвестиций, аккумулирующий активы, полученные за долги) может быть подписан 20 апреля, утонил вчера собеседник "Ъ". Источник в Сбербанке вчера подтвердил, что договоренности с "Мосмартом" достигнуты, но на этой неделе объявления о сделке не планируется. Войдет ли в сделку ЗАО "Гиперцентр", собеседники "Ъ" не уточнили.

В рамках подготовки сделки акционеры "Мосмарта" на прошлой неделе уведомили ФАС, что переводят 100% голосующих акций ЗАО "Мосмарт" в собственность компании "Анафи Энтерпрайзис Лимитед". Бенефициарами "Анафи" являются нынешние владельцы "Мосмарта" (см. "Ъ" от 9 апреля). Для поставщиков "Мосмарт" уже подготовил график расчетов — дополнительные средства компания может получить в виде новых кредитных линий от Сбербанка. Оценивать стоимость "Мосмарта" для сделки со "Сбербанк Капиталом" вряд ли уместно по рыночным мультипликаторам, считает управляющий партнер компании "Авангард Менеджмент" Алексей Семенов. "Вероятно, что компанию купили за долг", — считает он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КОММ ПОШЕЛ В НАРОД

Премиальный ресторан «Грин Гриль Палас» станет демократичным

Шеф-повар Анатолий Комм, один из самых известных и модных кулинаров Москвы, собирается создать сеть демократичных ресторанов. Ресторатор не собирается выходить в новый сегмент с нуля: первым заведением, которое откроется 10 мая на Петровке, станет ресторан итальянской кухни «Грин.it», он займет место премиального «Грин Гриль Паласа». Эксперты опасаются, что из-за кризиса подобное перепрофилирование дорогих ресторанов в дешевые, что на данный момент является прецедентом, может стать тенденцией.

Анатолий Комм родился в Москве в 1967 году. Карьеру начал в качестве совладельца компании «Новик», затем стал президентом компании Koty, которая представляла в России такие бренды, как Versace, Dolce&Gabbana, Claude Montana и другие, а также открыла первый в Москве бутик Versace. В декабре 2001 года г-н Комм открыл первый ресторан под брендом «Грин» на Кутузовском проспекте. Сейчас он владеет семью ресторанами премиум-класса в Москве под брендами «Грин», Anatoly Komm, «Купол», «Харчевня Комма», «Варвары», а также демократичным баром «Коммпартия».

Ресторан «Грин Гриль Палас» открылся в 2006 году по адресу: Петровка, 30/7. Сейчас средний чек в заведении составляет 2,5—3 тыс. руб., в ресторане подают преимущественно европейскую кухню, все блюда в меню позиционируются как «авторские», то есть придуманные лично г-ном Коммом. Это заведение в мае 2009 года будет перепрофилировано в демократичный итальянский ресторан «Грин.it». Об этом РБК daily рассказала ведущий менеджер проекта Наталья Седакова. Блюда в заведении останутся авторскими, но стоить будут на порядок дешевле. Средний чек уменьшится в два-три раза и составит 1 тыс. руб. Г-н Комм планирует создать целую сеть подобных ресторанов: в ближайшем будущем откроются «Грин.fr» с кухней Эльзаса и Прованса, «Грин.es» с кухней Каталонии и Страны Басков и «Грин.ru» с русской кухней. Однако детали проекта пока не раскрываются.

Эксперты считают, что подобная смена сегмента может стать тенденцией для ресторанного рынка, хотя пока других прецедентов не было. По данным консалтинговой компании Restcon, выручка ресторанов премиального сегмента за последние месяцы упала на 50—60%. «Я думаю, что около 25% ресторанов премиального рынка могут последовать примеру Комма», — полагает

исполнительный директор Restcon Андрей Петраков. Однако он предупреждает, что многие премиальные рестораны находятся «на отшибе», тогда как для демократичного сегмента самое главное — большая проходимость, которую может обеспечить только нахождение на центральных улицах с большим трафиком. Ресторатор Аркадий Левин также не исключает, что примеру г-на Комма могут последовать другие коллеги по цеху: «Особенно актуально это может стать для тех компаний, у кого помещения находятся не в собственности, а в аренде — это поможет сократить издержки».

В то же время генеральный директор компании «Настроение» Денис Яхно полагает, что Анатолий Комм поторопился и принял эмоциональное решение: «Уже сейчас рынок потихоньку оправляется, а через полгода он должен стать примерно таким же, как до кризиса. Думаю, «Грин Гриль» смог бы дотянуть до этого времени».

По мнению эксперта, редко кому из рестораторов удастся заниматься одинаково хорошо разными сегментами. «В первую очередь Комм — повар и лишь потом — ресторатор. А в сегменте fine-dining ему негде будет реализовать свое кулинарное искусство», — полагает г-н Яхно.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ЕВРОСЕТЬ" ПОДНИМАЕТ КРЫШКУ "ЛЮКСА"

Ритейлер откроет салоны по продаже премиальных телефонов

Крупнейший сотовый ритейлер "Евросеть" до конца года запустит новый формат — мультибрендовые магазины luxury. В открытие 15 магазинов компания планирует инвестировать не менее \$25 млн, а консультировать ее будет Альфа-банк. Средняя цена телефона составит примерно €6,5 тыс., среди них будут марки Vertu, GoldVish, Mobiado и Gresso. Объем российского рынка luxury-телефонов оценивается в \$150-180 млн, однако этот год может оказаться для сегмента люкс худшим за последние восемь лет, предупреждают эксперты.

До конца года "Евросеть" планирует открыть 15 мультибрендовых luxury-салонов, рассказал "Ъ" вице-президент по финансам и администрации Виталий Подольский. По словам топ-менеджера, сейчас ритейлер ведет переговоры с производителями телефонов Vertu, GoldVish, Mobiado и Gresso, решение должно быть принято не позднее середины мая. "У нас заключены контракты на эксклюзивные продажи телефонов этих марок, но все они продаются в разных местах. Например, Vertu — в монобрендовых салонах, другие марки выставлены наряду с обычными трубками в наших премиум-магазинах", — говорит господин Подольский.

Инвестиции в открытие одного салона составят \$200-300 тыс. без учета товарных запасов, в то время как открытие обычного салона "Евросети" обходится в \$20-25 тыс. Целевая доходность от розничной деятельности должна быть не менее 35%, поясняет господин Подольский. Средняя площадь салона составит от 70 до 100 кв. м (средняя площадь обыкновенного магазина — около 50 кв. м), средняя цена телефона — €6,5 тыс. Бренд новых бутиков сейчас разрабатывается, но слово "Евросеть" в названии не предусмотрено. Финансовым консультантом проекта выступает Альфа-банк, добавляют в "Евросети".

Менеджер по продажам Mobiado Александр Сумароков подтвердил интерес к мультибрендовым бутикам "Евросети": "Мы пробовали работать с часовыми бутиками, но сочли эту модель не очень эффективной, так как в этих магазинах хоть и одна целевая аудитория, но приходят покупатели туда за другим товаром".

По словам директора департамента luxury "Евросети" Ирины Буровой, всего в прошлом году на "белом" рынке было реализовано порядка 25-30 тыс. luxury-телефонов, из них не менее 80% было продано "Евросетью". Общий объем рынка по итогам 2008 года превысил \$150-180 млн. "Luxury-марки не конкурируют между собой, так как у этих телефонов слишком большой разрыв в ценовом диапазоне: стоимость GoldVish (Швейцария) начинается от €22 тыс., Vertu (Финляндия) — от €6,5 тыс., Mobiado (Канада) и Gresso (Россия) от €1,5 тыс., маржа ритейлера с продажи одного такого телефона в полтора раза больше, чем с массового аппарата", — поясняет госпожа Бурова.

В Fashion Consulting Group убеждены, что снижение потребительского спроса на предметы роскоши неминуемо. "Сейчас вопрос в том, удастся ли люксовому рынку в России в 2009 году зафиксироваться на уровне 2008 года или нет. Самые оптимистичные оценки — это рост продаж на 2-3%", — отмечает гендиректор FCG Анна Лебсак-Клейманс. По прогнозам консалтинговой компании Bain & Co, в 2009

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 апреля, № 57

году на luxury-рынке наступит первая с 2001 года рецессия, падение продаж составит 7%. Зато в следующие пять лет, прогнозирует Bain & Co, траты покупателей из России, Китая и Индии на предметы роскоши могут вырасти на 20-35%. В "Евросети" признают, что в этом году ожидают скорее снижения рынка на 5%: "Каждый кризис имеет свой конец, этот сегмент достаточно маржинальный, поэтому если вовремя не занять эту нишу, то кто-то может сделать это за нас", — говорит директор по стратегии "Евросети" Александр Тришин.

Наш опыт продаж телефонов luxury-сегмента ограничивается реализацией в 2007-2008 годах Nokia 8800 в золотом корпусе и некоторых декорируемых моделей Nokia, Samsung, Motorola, отметила руководитель отдела по связям с общественностью "Связного" Елена Ноготкова. Из основных факторов отказа работы в этом сегменте — отсутствие гарантии производителя на декорированные телефоны и необходимость широкого их ассортимента для выбора взыскательных покупателей, что требует значительных вложений, несоизмеримых с получаемой прибылью.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отозваться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL