

General

ОПИН предлагает "Интерросу" и ОНЭКСИМу купить у нее бизнес-центр в Москве

Девелоперская компания "Открытые инвестиции" (ОПИН) разослала двум своим основным акционерам - группе ОНЭКСИМ Михаила Прохорова и "Интерросу" Владимира Потанина - предложение выкупить бизнес-центр "Домников" стоимостью более 250 миллионов долларов, расположенный на проспекте Академика Сахарова в Москве.

Девелопер RGI может потерять проекты в Москве

Девелоперская RGI International Бориса Кузинца пересмотрела свои обязательства перед несколькими партнерами, поскольку те не смогли согласовать с властями Москвы условия реализации ряда девелоперских проектов компании в столице.

Шалва Чигиринский сдал подписи в суд

Документальные свидетельства партнерства с Еленой Батуриной отправлены в Лондон.

Offices

MR Group открыла Victory Plaza

На севере Москвы девелопер MR Group открыл бизнес-центр класса А Victory Plaza. 20-этажное офисное здание расположено на улице Викторенко, дом 5, рядом со станцией метро «Аэропорт».

Retail

Leroy Merlin теряет прибыль

Темпы падения чистой прибыли российской «дочки» французской Leroy Merlin, специализирующейся на продаже строительных и отделочных материалов, ускорились в прошлом году.

В Москве открылся четвертый супермаркет «Бахетле»

Открытие четвертого московского супермаркета «Бахетле» обошлось казанской торгово-производственной компании более чем в \$3 млн.

CRE News #091

Стрит-ритейл будет жить - консультанты подводят итоги полугодия.

Новые торговые галереи откроются в ноябре

В конце ноября по адресу Никольская ул., д.10 откроются новые торговые галереи класса luxe - Tretiakov Plaza.

Девелопер «Смоленского пассажа» подал иск о банкротстве

Одна из старейших девелоперских компаний Москвы ЗАО «Тема», строившая торговый центр «Смоленский пассаж», подала иск о признании себя банкротом.

Jeans Symphony и Mustang Jeans GmbH прервали сотрудничество

С июля 2009 года компании прервали сотрудничество из-за расхождения во взглядах на стратегические цели развития, планы объемов продаж и новые условия работы.

Прекратить панику

Ритейлеры зря паникуют из-за появления в проекте закона о торговле запрета на строительство новых магазинов для тех сетей, на долю которых уже приходится четверть оборота в городе, считает глава Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Игорь Артемьев. Это ограничение относится лишь к одной компании — X5 Retail Group, уверен чиновник.

Interview**Ольга Ясько: «Есть опасность, что осенью предложений не будет»**

Региональный директор департамента аналитики Colliers International о рынке стрит-ритейла.

Regions

«Санта хаус» банкротится

Один из крупнейших продавцов товаров для дома и ремонта — сеть гипермаркетов «Санта хаус» закрыла большинство магазинов, поставщик подал иск о ее банкротстве.

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

General

ОПИН ПРЕДЛАГАЕТ "ИНТЕРРОСУ" И ОНЭКСИМУ КУПИТЬ У НЕЕ БИЗНЕС-ЦЕНТР В МОСКВЕ

Девелоперская компания "Открытые инвестиции" (ОПИН) разослала двум своим основным акционерам - группе ОНЭКСИМ Михаила Прохорова и "Интерросу" Владимира Потанина - предложение выкупить бизнес-центр "Домников" стоимостью более 250 миллионов долларов, расположенный на проспекте Академика Сахарова в Москве, пишет в четверг газета "Коммерсант".

Ранее компания вызвала недовольство ОНЭКСИМа тем, что не согласовала с группой продажу нескольких своих активов. ОПИН сообщила 8 июля, что продала на рыночных условиях проекты "Большое Завидово" (строительство 1,5 миллиона квадратных метров жилья в Тверской области), коттеджный поселок "Лукино" и торгово-развлекательный комплекс "Павлово Подворье" совместно с комплексом социальной и инженерной инфраструктуры поселка "Большого Павлово" в Подмосковье, бизнес-центр класса А "Мейерхольд" и гостиницу Novotel Moscow Centre в Москве, а также отдельные земельные участки, расположенные в Ярославской области.

После этого ОНЭКСИМ распространила заявление, что выступает против продажи ряда ключевых активов ОПИН компаниям, связанным с ХК "Интеррос" и Владимиром Потаниным. В сообщении подчеркивалось, что группа узнала о сделках из прессы и намерена использовать все предусмотренные законом меры защиты своих интересов как акционера ОАО "Открытые инвестиции" от незаконных действий менеджмента компании и ее крупного акционера, включая уголовное преследование виновных лиц.

Как пояснил изданию генеральный директор ОПИН Сергей Бачин, девелопер заинтересован в продаже БЦ "Домников", так как "на нем висит самый большой кредит ОПИН - 250 миллионов долларов перед Сбербанком".

При этом, указывается в материале, назвать сумму, за которую ОПИН предлагает акционерам выкупить объект, Бачин отказался.

"Кредит под залог "Домникова" был выдан Сбербанком в июне 2008 года сроком на девять лет. По информации ОПИН, обеспечение кредита стоит около 30 миллионов долларов в год, а достройка - около 80 миллионов долларов", - поясняет газета.

Издание уточняет, что представители и ОНЭКСИМа, и "Интерроса" подтвердили ему получение оферты от ОПИНа.

ОАО "Открытые инвестиции" учреждено в 2002 году финансово-промышленной группой "Интеррос".

Компания реализует ряд коттеджных проектов в Московской области, строит бизнес-центры и ТРЦ в Москве. В 2004 году "ОПИН" провела IPO на РТС, продав 40% акций за 68,8 миллиона долларов.

Чистый убыток девелоперской компании "Открытые инвестиции" (ОПИН) в 2008 году, по стандартам МСФО, составил 61,073 миллиона долларов против прибыли в 86,762 миллиона долларов годом ранее.

По информации на сайте ОПИН, в настоящее время Onexim Holdings Limited Михаила Прохорова владеет почти 30% акций "Открытых инвестиций", Interros International Investments Limited - 31,639%, Interros Invest 1st LTD - 9,28%, а оставшаяся доля компании (29,081%) принадлежит независимым акционерам.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕВЕЛОПЕР RGI МОЖЕТ ПОТЕРЯТЬ ПРОЕКТЫ В МОСКВЕ

Девелоперская RGI International Бориса Кузинца пересмотрела свои обязательства перед несколькими партнерами, поскольку те не смогли согласовать с властями Москвы условия реализации ряда девелоперских проектов компании в столице.

Как сообщила пресс-служба RGI International, партнеры компании - Atropa Investments Limited и Lirion Participation Corp. не выполнили условия соглашения с девелопером относительно проекта «Челси» и компании Sucreti Holdings Limited. Таким образом, согласно сообщению, девелопер пересмотрел обязательства перед Atropa, поскольку эта компания не сумела согласовать с правительством Москвы изменения в проекте «Челси».

Из-за этого, как сообщает RGI, компания больше не должна Atropa 3 тысячи кв. м в одном из своих завершенных объектов.

В свою очередь, с Lirion Participation Corp. компания Кузинца ранее договорилась о том, что Lirion продлит условия инвестиционных контрактов для проектов Sucreti и формализует некоторые права их аренды. Однако и этот партнер RGI не выполнил условий соглашения, и поэтому теперь должен будет передать девелоперу 9% из принадлежащих ему 27% акций Sucreti.

В результате доля структуры Кузинца в Sucreti вырастет до 82%, отмечает РИА Новости - Недвижимость.

Кроме того, доля Lirion в сумме дивидендов, выплачиваемых в первую очередь, снизится с \$55 млн до \$29,5 млн, а Sucreti получит отсрочку в выплате долга структурам, связанным с Lirion, добавляет информагентство.

Отметим, проект «Челси» предполагает строительство в центре Москвы МФК площадью 89,3 тысячи кв. м. Компания Sucreti Holdings Limited в свою очередь обладает девелоперскими правами на проекты «Мечта2 и «Майя» (БЦ недалеко от проспекта Мира), «Медиацентр» (офисный комплекс на ВДНХ) и «Кингстон» (ЖК в Митино).

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШАЛВА ЧИГИРИНСКИЙ СДАЛ ПОДПИСИ В СУД

Документальные свидетельства партнерства с Еленой Батуриной отправлены в Лондон.

Партнерство Шалвы Чигиринского и владелицы "Интеко" Елены Батуриной по нефтегазовым и девелоперским активам действительно было юридически оформлено в 2003 году. Такой вывод можно сделать из подписанных фамилиями бизнесменов документов. Они переданы в суд в рамках иска Шалвы Чигиринского, который пытается вернуть контроль над акциями Sibir Energy.

"Ъ" удалось ознакомиться с копиями документов, которые были переданы в Высокий суд Великобритании адвокатом Шалвы Чигиринского Кристофером Грирсоном. Господин Чигиринский судится с бизнесменом Русланом Байсаровым, оспаривая получение последним контроля над 23,35% акций нефтекомпании Sibir Energy. По версии господина Байсарова, он получил бумаги в 2003 году, создав вместе с Шалвой Чигиринским компанию Rossini (Британские Виргинские острова). Rossini, согласно декларации Шалвы Чигиринского от 25 апреля 2003 года (копия есть у "Ъ"), получила 100% акций и прав другой компании — Bennfield, которая владела 51% акций Sibir Energy. Позднее в результате ряда допэмиссий пакет уменьшился до 46,7%. В 2005 году половину в Bennfield приобрел бизнесмен Игорь Кесаев. Еще 19,2% акций Sibir Energy прямо и косвенно контролирует правительство Москвы, оставшиеся принадлежали миноритарным акционерам, но весной их выкупила "Газпром нефть". В июне она приобрела и долю Игоря Кесаева.

Однако из документов, поданных в суд, следует, что в 2003 году партнером Шалвы Чигиринского в Rossini был не Руслан Байсаров, а Елена Батурина. Об этом свидетельствует договор поручения (Contract of mandate), заключенный между Еленой Батуриной (Elena Baturina), Шалвой Чигиринским (Chalva Tchigirinski) и адвокатами швейцарской Bruppacher Hug & Partner Марком Бруппахером и Дитером Хугом. На каждой странице стоят подписи, похожие на подписи госпожи Батуриной и господина Чигиринского, документ датирован 19 марта 2003 года. Он наделяет адвокатов полномочиями членов совета директоров Rossini, а юристы обязуются действовать в соответствии с указаниями клиента. В соглашении указывается, что "компания будет учреждена/приобретена за \$7,5 тыс."

В число предоставленных суду документов также входит неподписанная записка "по делу Rossini Trade Ltd.". В ней указано, что 19 марта 2003 года некие лица, чьи инициалы обозначены латинскими буквами EB и ST, встречались в офисе Bruppacher Hug & Partner с Кристофом Дольны, Отто Брудерером (Bank Wegelin), Битом Эренбергером и Дитером Хугом. "EB и ST вступают в совместное владение компанией, в качестве бенефициаров получают по 50%. Указания действительны только в том случае, если EB и ST дают одинаковые указания", — говорится в документах. "Нам также пока неизвестно, почему ST переводит активы в компанию, находящуюся в совместном владении с EB", — писали юристы, добавляя, что Отто Брудерер "предлагает EB не называть ее мужа в приложении к договору поручения на случай смерти или недееспособности". Еще одним документом, утвержденным юристами Bruppacher Hug & Partner, стали указания, подписанные

Шалвой Чигиринским 25 апреля 2005 года. Он сообщает, что "собенефициар имеет те же права, что и нижеподписавшийся, давать указания в отношении своей доли в компаниях и их активах". Еще один документ, подписанный фамилией Елены Батуриной, гласит, что владелец 50% компании передает "все права и обязанности новому бенефициарию", имя которого не указано. Дату на документе разобрать невозможно. Документы, переданные в суд, призваны подтвердить слова Кристофера Грирсона, который утверждает, что Елена Батурина в 2003 году стала совладельцем активов Шалвы Чигиринского (см. "Ъ" от 14 июля), получив долю в Rossini и Salvini (активы в девелопменте). В суд также представлен договор поручения, касающийся Salvini, идентичный заключенному по Rossini. Вчера в офисе Кристофера Грирсона не стали подтверждать или опровергать подлинность документов, имеющих в распоряжении "Ъ".

Телефон Руслана Байсарова вчера не отвечал. Елена Батурина на прошлой неделе назвала информацию юриста ложью, "не только недостоверной, но и противоположной действительности". Она утверждала, что с Шалвой Чигиринским ее связывают только одолженные бизнесмену \$131 млн, из которых он должен ей \$42 млн.

Но вчера представители Елены Батуриной воздержались от дальнейших прямых опровержений ее партнерства с Шалвой Чигиринским и не опровергли подлинности описанных выше документов. "Батурина вынуждена отказаться от дальнейших комментариев по этому поводу, поскольку ее позиция в отношении действий г-на Чигиринского будет детально отражена в готовящемся иске к нему позднее. Это также позволит избежать возможного прямого или косвенного влияния на объективность рассмотрения судом текущих дел в отношении него. Как ранее сообщалось, Елена Батурина не является стороной судебных разбирательств с участием г-на Чигиринского, который уже почти три месяца не формулирует никаких исков, отвлекая внимание Высокого суда Лондона и общественности скандальными заявлениями и предоставлением различных документов", — говорится в комментарии, присланном в "Ъ". Елена Батурина не хочет фигурировать в судебном разбирательстве, а признание в партнерстве с Чигиринским может стать причиной ее привлечения к рассмотрению дела, полагает Виталий Крюков из ИФД "Капиталь".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Offices

MR GROUP ОТКРЫЛА VICTORY PLAZA

На севере Москвы девелопер MR Group открыл бизнес-центр класса А Victory Plaza. 20-этажное офисное здание расположено на улице Викторенко, дом 5, рядом со станцией метро «Аэропорт».

Общая площадь объекта достигает 31 014 кв. м – примерно по 1000 кв. м на каждом этаже. Проектом предусмотрена подземная парковка на 240 машино-мест. Victory Plaza заполнен практически на 100%, что подтверждает слова присутствовавшего на церемонии первого заместителя мэра в правительстве Москвы Владимира Ресина, отметившего востребованность московских офисов и сохранение в столице «здорового инвестиционного климата».

Девелопер подчеркивает, что большая часть офисных площадей продается, однако оставшийся в собственности MR Group 17-й этаж может быть сдан в аренду. Три последних этажа бизнес-центра занял БТЭ-ритейлер «Мир». Проект был реализован в основном на собственные средства девелопера, однако часть все же была привлечена в качестве кредита. Консультантами выступили компании CB Richard Ellis и Colliers International, при этом последней принадлежит идея названия Victory Plaza.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

LEROY MERLIN ТЕРЯЕТ ПРИБЫЛЬ

Темпы падения чистой прибыли российской «дочки» французской Leroy Merlin, специализирующейся на продаже строительных и отделочных материалов, ускорились в прошлом году.

По данным системы «СПАРК», чистая прибыль в прошлом году снизилась на 36% и составила 358,1 млн рублей против 557,7 млн рублей в 2007 году. При этом в 2007 году по сравнению с 2006 годом этот показатель упал на 17%. Однако выручка компании в 2008 году увеличилась на 63% - до 21,5 млрд рублей против 13,2 млрд рублей в год ранее. Прибыль от реализации возросла с 983 млн рублей в 2007 году до 1,2 млрд рублей в 2008 году.

Первый в России магазин Leroy Merlin открылся в августе 2004 года. Гипермаркет строительных материалов площадью 12 тыс. кв. метров находится в Мытищинском районе Московской области. В настоящее время в России работает 12 магазинов сети и до конца года планируется открыть еще два.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

В МОСКВЕ ОТКРЫЛСЯ ЧЕТВЕРТЫЙ СУПЕРМАРКЕТ «БАХЕТЛЕ»

Открытие четвертого московского супермаркета «Бахетле» обошлось казанской торгово-производственной компании более чем в \$3 млн.

Супермаркет стал 16-м в сети «Бахетле». Общая площадь магазина, расположенного в офисном центре Four Winds Plaza на улице 1-ая Тверская-Ямская, - 800 кв. м, из которых торговая превышает 500 кв. м. По словам директора по маркетингу и рекламе компании Игоря Шевелева, в супермаркете сделан упор на собственное производство, занимающее почти 40% площади. Ассортимент составляет около 30 тыс. наименований, из которых около тысячи товаров - собственного производства.

В ближайшее время «Бахетле» откроет пятый супермаркет в Москве. Его открытие планируется в октябре-ноябре текущего года на Можайском шоссе, передает «Интерфакс-Недвижимость».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

CRE NEWS #091

Стрит-ритейл будет жить - консультанты подводят итоги полугодия.

<http://crenews-tv.com/index.php?id=911>

◆ [CRE.ru](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ГАЛЕРЕИ ОТКРОЮТСЯ В НОЯБРЕ

В конце ноября по адресу Никольская ул., д.10 откроются новые торговые галереи класса luxe - Tretiakov Plaza.

Новые по наполнению и концепции торговые галереи появятся в стенах существующего ныне ТЦ «Шереметьевский», который закрылся на реконструкцию 5 июля 2009 года и будет переименован в Tretiakov Plaza. Реконструкция торгового центра подразумевает также полное обновление марок и сервисов, предлагаемых посетителям. Основные элементы декора новых торговых галерей будут выполнены по дизайн-проекту итальянского архитектора Энрико Бертолотти.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕВЕЛОПЕР «СМОЛЕНСКОГО ПАССАЖА» ПОДАЛ ИСК О БАНКРОТСТВЕ

Одна из старейших девелоперских компаний Москвы ЗАО «Тема», строившая торговый центр «Смоленский пассаж», подала иск о признании себя банкротом.

Согласно материалам Арбитражного суда Москвы, иск о банкротстве подан компанией, которая расположена по адресу Кременчугская, 3-5. Адрес совпадает с указанным на официальном сайте девелопера ЗАО «Тема».

ЗАО «Тема» работает на российском рынке недвижимости с 1990 года. Компания известна такими девелоперскими проектами, как торгово-деловой центр «Смоленский Пассаж» (70 тыс. кв. м) и торговый центр «Квадро» (16,2 тыс. кв. м).

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

JEANS SYMPHONY И MUSTANG JEANS GMBH ПРЕРВАЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО

С июля 2009 года компании прервали сотрудничество из-за расхождения во взглядах на стратегические цели развития, планы объемов продаж и новые условия работы.

В 1998 году после заключения с компанией Mustang Jeans GmbH (Германия) эксклюзивного дистрибьюторского контракта, компания Jeans Symphony (Россия) начала активное продвижение продукции Mustang на российский рынок и широко представила бренд в магазинах JS Casual.

Кроме того, была реализована программа открытия монобрендовых магазинов: с сентября 2006 по февраль 2009 года в России открылось 26 концептуальных магазинов Mustang и 9 фирменных отделов бренда (корнеров).

В результате завершения сотрудничества с Mustang Jeans GmbH компания Jeans Symphony использует освободившиеся ресурсы и торговые площади для вывода на рынок концептуально нового проекта - сети магазинов JS Selected. Также Jeans Symphony планирует расширять собственные сети - Camaieu, Pepe Jeans, Ben Sherman, Tom Tailor и Pierre Cardin.

В данный момент Jeans Symphony рассматривает несколько предложений о выводе новых брендов на российский рынок и продолжает активно работать в качестве эксклюзивного дистрибьютора на территории России следующих торговых марок: Pierre Cardin, Ben Sherman, Big Star, Buffalo by David Bitton, Greystone, Pioneer Jeans и Gin Tonic.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРЕКРАТИТЬ ПАНИКУ

Ритейлеры зря паникуют из-за появления в проекте закона о торговле запрета на строительство новых магазинов для тех сетей, на долю которых уже приходится четверть оборота в городе, считает глава Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Игорь Артемьев. Это ограничение относится лишь к одной компании — X5 Retail Group, уверен чиновник.

Паника, которая случилась у торговых сетей после внесения законопроекта в Госдуму, вызывает удивление, — заявил вчера Артемьев. — За исключением Петербурга, где X5 имеет сегодня больше 35%, ни в одном городе и муниципальном районе реально никто не достиг границы 12-13%«. Норма о предельном доминировании торговых сетей на определенных рынках (в размере 25%, 15% и 5%) существовала в течение всего времени обсуждения законопроекта (см. врез), напомнил он. И заверил, что если муниципальные власти будут проводить продуманную политику и развивать малый бизнес, то эта норма защитит малый бизнес, который «уничтожается торговыми сетями». «Смерть торговых сетей — что за бред?» — удивлялся вчера Артемьев.

В апреле 2008 г., когда X5 просила разрешения на приобретение сети «Карусель», ФАС добавила к разрешению 18 поведенческих условий для ритейлера. В частности, служба запретила компании ограничивать поставщиков в продаже товара другим ритейлерам, обязывать поставщиков предоставлять X5 товар «на наилучших условиях», включать в договоры «любые условия», устанавливающие обязанность поставщиков платить за возможность заключения договоров с X5, и др. Тогда начальник управления ФАС Тимофей Нижегородцев говорил, что доля X5 в Санкт-Петербурге составит после сделки 34,2%, а с учетом строившихся объектов превышала 35%. X5 научилась выполнять предписания ФАС, говорит главный исполнительный директор компании Лев Хасис. Он пообещал «пересчитать долю компании на этом рынке» с учетом розничных оборотов не только компаний, но и частных предпринимателей, работающих без кассовых аппаратов, а также за вычетом доли непродовольственных товаров в выручке.

«Не ясно, как будет вестись подсчет рыночной доли [сети]. Ведь многие предприниматели платят единый налог на вмененный доход — у многих просто нет кассовых аппаратов», — удивляется совладелец ГК «Виктория» Николай Власенко. Представитель ФАС говорит, что методика проведения анализа и оценки рыночной доли ритейлеров зафиксирована в приказе службы № 108. Этот документ описывает общую процедуру и методику оценки состояния конкурентной среды на любых товарных рынках.

По расчетам аналитиков инвестбанков, новые ограничения все же коснутся не только X5. По расчетам аналитиков «Тройки диалог», в России в целом даже крупнейший игрок на сегодня — X5 имеет долю меньше 5%, а доля топ-10 крупнейших сетей вместе составляет всего 13%. В обзоре, посвященном возможному влиянию нового закона, они пишут, что «Магнит» может столкнуться с запретом в Краснодаре и, возможно, в небольших городах. «Доля “Магнита” в Краснодаре больше 25%, аналогичная ситуация у “Дикси” в некоторых городах Московской области», — согласна Мария Колбина из «ВТБ капитала». Компания, открывшая в мелком городе гипермаркет, скорее всего, не сможет открыть там еще один, полагает она.

«Судя по высказываниям главы ФАС, ведомство пришло к пониманию, что норму о доминировании сетей в законопроекте нужно скорректировать, расширив до границ субъекта Федерации порог доминирования и распространив ограничение на сети, доля которых выше 25% в границах субъекта», — надеется Хасис. Если норма

Commercial Real Estate Market

DIGEST NEWS

23 июля, № 112

сохранится в законе в нынешнем виде, по его словам, под нынешние ограничения попадают не только крупные ритейлеры, но десятки средних компаний, работающих в 506 городских округах и 1809 муниципальных районах.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Interview

ОЛЬГА ЯСЬКО: «ЕСТЬ ОПАСНОСТЬ, ЧТО ОСЕНЬЮ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НЕ БУДЕТ»

Региональный директор департамента аналитики Colliers International о рынке стрит-ритейла.

Ольга, как сейчас можно охарактеризовать рынок стрит-ритейла?

Сначала казалось, что ситуация в этом сегменте складывается более тяжелая, чем в сегменте торговых центров. Резко вырос уровень вакантных площадей (быстрее и значительно, чем в торговых центрах). Освободились помещения на Тверской улице, Кузнецком Мосту - там, где почти никогда не пустовали площади. Более того - мы отмечали резкое падение ставок аренды. Как это часто бывает в кризисное время, значительно всего колебания ощущают на себе те сегменты рынка, которые росли наиболее стремительными темпами ранее. Поэтому по тем улицам, где уровень ставок традиционно был высок и уровень вакансий очень низок в связи с высоким спросом, падение ставок было максимальным.

На Тверской улице в докризисные времена ставка могла достигать до 10 000 долларов за квадратный метр. В последнее время верхняя граница запрашиваемых ставок - 3 500 долларов, однако по отдельным помещениям, находящимся в местах с наибольшей проходимостью появились предложения по ставкам 5 000 долларов.

Это касается рынка аренды. Что можно сказать про рынок продаж?

В первом квартале текущего года рынок жил ожиданием того, что будет дальше, как будет развиваться общая макроэкономическая ситуация и ситуация на рынке, в частности. Однако, во втором квартале наступила активность в сфере продаж: выросло количество предлагаемых помещений, спрос на которые находится на очень высоком уровне. Продавцами часто выступают те, кто через продажу пытается финансировать другие проекты собственного бизнеса, либо погашать текущие кредиты. В период, когда рынок рос, многие предприниматели, чьи

интересы находились вне рынка коммерческой недвижимости, либо в других сегментах коммерческой недвижимости, приобретали помещения в качестве инвестиционных вложений и затем сдавали в аренду. На волне роста рынка, это имело смысл (существовала возможность реализовать их по цене, много превышающей цену покупки). Те, у кого сейчас сложности с основным бизнесом, продают подобные помещения. И надо сказать, что последние крайне востребованы.

Кто он - покупатель таких помещений?

В основном, покупатели - не конечные пользователи и не торговые операторы, приобретающие помещения для своих магазинов. Это преимущественно частные инвесторы, которые покупают самостоятельно, либо с кем-то в партнерстве, считая помещения формата street retail надежным вложением средств. Они не рассчитывают на немедленное получение прибыли, поскольку ставки аренды и цены продажи падают, и аренда уже не приносит того дохода, который был достижим еще около года назад.

Покупатели готовы ждать того времени, когда рынок начнет восстанавливаться, и вложенные средства начнут приносить доход. Все понимают, что предложение на рынке торгово-розничных помещений ограничено и рост его крайне незначителен (возможен лишь за счет первых этажей вновь построенных либо реконструируемых офисных зданий или гостиничных комплексов, которых в центральной части города строится крайне мало).

Полгода назад инвесторы говорили о том, что пока не готовы совершать покупки, а предпочитают подождать и осмотреться. Сейчас многие говорят, что осенью пройдет новая волна кризиса. Как вы думаете, именно сейчас инвестор готов вкладывать средства в объекты стрит-ритейла?

Да, действительно, ряд игроков рынка думает, что сейчас не самое правильное время для того, чтобы совершать подобные покупки и имеет смысл подождать осени, когда, может быть, цены еще упадут. Одна из проблем, с которой могут столкнуться сторонники такой позиции заключается в том, что в силу ограниченности предложения, существует вероятность того, что потом предложений объектов на продажу не будет. Продавцы, которым по разным

причинам необходимо реализовать помещения в текущий момент, осуществляют свое намерение. И поэтому сейчас появляются интересные предложения, которых всегда было не так много на рынке.

То есть сейчас настал именно тот рубеж, когда одни готовы продавать, а другие покупать?

Именно так. Если мы посмотрим на рынок продаж в офисной недвижимости, там происходит то же самое. Сделок не так много, но все игроки и потенциальные инвесторы, которые заинтересованы в покупке, говорят, что интересных предложений очень мало. Рынок формата street retail интересен сейчас инвесторам еще и тем, что это относительно небольшие вложения. Чтобы купить любой торговый центр, офисное здание, нужны десятки или сотни миллионов долларов. А здесь суммы меньшие. Это средства, которые могут быть накоплены частными инвесторами без привлечения кредитов, что в текущей ситуации крайне актуально.

Год назад многие говорили, что престижно иметь магазин на Тверской, нести убытки, но при этом держать его как «витрину». Сейчас мы видим, что, например, H&M или River Island вышли на российский рынок через торговые центры. Сейчас компании не заинтересованы в том, чтобы иметь такой «показательный» магазин?

Действительно, многие арендаторы открывали магазины на улицах, просто для того, чтобы иметь «витрину бизнеса». Иногда эти магазины были даже убыточными, иногда работали «в ноль», но для них та реклама для бизнеса, которая таким образом осуществлялась, была оправданной. И это покрывалось теми высокими доходами, которые приносили другие магазины.

Сейчас ситуация тяжелее, иметь «витрину бизнеса» на Тверской, когда у тебя падают обороты во всех остальных магазинах, зачастую становится просто не разумным. Более того, торговым операторам, таким как H&M и River Island, по сути, не нужна витрина бизнеса, они совершенно не пострадали от того, что открылись в торговом центре. Напротив, их обороты намного выше тех, что они могли ожидать. Надо сказать, что для международных операторов всегда было большой проблемой найти подходящее им помещение в street retail. Во-первых, потому что в столице таких помещений крайне мало (надо сказать, что и улиц, которые в Европе принято считать торговыми таких как Оксфорд-стрит в Лондоне, Монтенаполеоне в Милане, по сути, нет), во-вторых, даже те, что есть, предлагаются по очень высоким даже по европейским меркам ставкам.

Commercial Real Estate Market

DIGEST NEWS

23 июля, № 112

Это основные причины, по которым магазины международных брендов выходили на рынок через присутствие в торговых центрах (где понятен поток посетителей и концепция), а затем могли открывать магазины на торговых улицах даже по тем высоким ставкам, по которым они предлагались.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«САНТА ХАУС» БАНКРОТИТСЯ

Один из крупнейших продавцов товаров для дома и ремонта — сеть гипермаркетов «Санта хаус» закрыла большинство магазинов, поставщик подал иск о ее банкротстве.

К ООО «Лавента» (управляет сетью) подал иск о банкротстве один из поставщиков — ООО «Интерторг», говорится на сайте Арбитражного суда Санкт-Петербурга. Гендиректор «Санта хауса» Андрей Курин сообщил, что знает об иске, прокомментировать размер задолженности перед «Интерторгом» и дальнейшие планы компании по ее погашению он отказался.

Юрист ООО «Интерторг» Мария Сабельникова также подтвердила подачу иска, отказавшись от комментариев. Так же поступил и представитель Troika Capital Partners (управляет Russia New Growth Fund, владеющим блоком пакетом в ООО «Лавента»).

До кризиса «Санта хаус» включал больше 20 магазинов в Санкт-Петербурге, Москве и регионах. Владимир Козлов, бывший управляющий директор Troika Capital Partners, уверен, что концепция бизнеса «Санта хауса» была интересной, прибыльной и востребованной.

«Компания заслуженно вызывала интерес инвесторов. Так, в апреле 2009 г. была согласована сделка по привлечению иностранного инвестора в капитал», — знает он. Но продажа, по его словам, не состоялась. Ранее пресс-служба компании, комментируя причины кризиса в бизнесе, ссылалась на «негибкий подход арендодателей к установлению ставок» и падение потока посетителей.

С сентября 2008 г. по апрель 2009 г. компания вынуждена была закрыть более половины своих магазинов: к середине апреля 2009 г. у компании осталось лишь 12 точек, а «дома» — в Санкт-Петербурге закрылись все магазины (об этом знают арендодатели торгцентров, где они располагались).

Курин надеется, что компания сможет реструктурировать долг: «Мы надеемся сохранить бизнес и технологии розничной сети и начать развитие этого проекта сначала». По словам Козлова, у «Санта хауса» хорошо продуманная и

Commercial Real Estate Market

DIGEST NEWS

23 июля, № 112

востребованная концепция бизнеса, в которой делается упор на глубину ассортимента.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

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