

Offices/General

Реформа о двух концах

После Нового года большинству строительных компаний придется остановить работу, некоторым — навсегда. Дело в поправках к закону о саморегулируемых организациях, которые, по идее, должны сделать строителей ответственнее, а стройки — безопаснее.

Retail

Компания недели: Carrefour

Компания не видит возможности стать в России лидером рынка в короткий срок и потому продает российский бизнес.

\$520 млн на четверых

Торговая сеть «Магнит» и три ее совладельца собираются продать в ходе предстоящего размещения около 9% акций компании. Ритейлер заработает \$365 млн, около \$160 млн достанутся его владельцам.

Торговле напишут сценарий

Минпромторг озабочен развитием опта.

Industrial / Land

Москва готовит изъятие

Мэрия хочет получить законное право забирать земли у собственников предприятий.

Regions

Rixos Hotel Almaty открылся

Rixos Group открыла второй отель в Казахстане - Rixos Hotel Almaty.

Площадь арендуемых в Ярославской области малым бизнесом помещений с правом выкупа в рассрочку может удвоиться

Правительство Ярославской области предлагает облдуме увеличить вдвое площадь арендуемых предпринимателями помещений областной и муниципальной собственности.

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](#)

Offices/General

РЕФОРМА О ДВУХ КОНЦАХ

После Нового года большинству строительных компаний придется остановить работу, некоторым — навсегда. Дело в поправках к закону о саморегулируемых организациях, которые, по идее, должны сделать строителей ответственнее, а стройки — безопаснее.

С 1 января на все строительные объекты ринутся проверяющие — это может создать огромное поле для коррупции, ведь до 90% строителей не вступили в саморегулируемые организации (СРО). Чтобы не останавливать стройки, им придется идти на разные ухищрения», — предполагает гендиректор «Кроста» Алексей Добашин. Дело в том, что с 2010 г. все строительные (в широком смысле слова, т. е. включая проектные и инженерные) компании смогут работать, только если они вступили в СРО и получили от нее допуск. Лицензии, по которым строители работают сейчас, отменяются.

Между тем подавляющее большинство компаний пока что ни в какие СРО не вступило. По оценке некоммерческого партнерства (НП) «Первая национальная организация строителей», членами СРО стало около 10 000 строительных компаний, а всего работающих компаний этого профиля около 50 000 (при том что лицензий, по данным Ассоциации строителей России (АСР), выдано около 270 000, а юрлиц, по данным Росстата на 1 января 2009 г., зарегистрировано 426 000).

Накажут рублем

Смысл реформы в том, чтобы передать функцию контроля за строительной отраслью от государства участникам рынка, объясняет замминистра регионального развития Сергей Круглик. Лицензионная система, существовавшая последние 16 лет, с контрольными функциями справлялась плохо. По словам сотрудника Минрегиона, чиновники Росстроя, выдававшие лицензии, проверяли только документы на специалистов — дипломы, трудовые книжки, свидетельства о повышении квалификации и данные о руководителе — и, если они оформлены правильно, выдавали лицензию; нормальной проверки профпригодности не было. «Отозвать лицензию мы могли только через суд, а компенсировать тот вред, который нанесла некомпетентная компания, было некому», — объясняет Круглик.

Институт лицензирования, когда лицензию можно было купить за \$200-300, полностью себя дискредитировал, считает Николай Кошман, президент АСР.

Сергей Шарапов, член НП «Центральное объединение проектных организаций «Проектцентр», говорит, что нередки случаи, когда строители подают в суд на проектировщика, а тот просто покупает новую лицензию на другую компанию.

В 1997 г. на Мичуринском проспекте при строительстве второго корпуса дома № 25 обрушилась целая секция. НИИ, проектировавшие дом, заявили, что в случившемся виноваты строители. Компания ТОО «ППСК ТЭЦ-25», строившая тогда дом, лишилась лицензии, однако, как рассказывают участники рынка, вместо нее стали работать аффилированные с ней компании.

Предполагается, что с введением СРО этот кавардак кончится: они будут отвечать за своих членов рублем из специального компенсационного фонда.

При вступлении в СРО каждая компания должна внести в этот фонд свой вклад: в инженерных и проектных СРО — 500 000 руб. (либо 150 000 руб. плюс предъявить полис страхования гражданской ответственности), в строительных — 1 млн руб. (либо 300 000 руб. со страховкой).

У ряда СРО страхование ответственности является обязательным условием выдачи допуска к работам: например, у НП «Столица», НП «Столица-проект», НП «Первая национальная организация строителей», НП «Межрегиональное объединение организаций железнодорожного строительства» (МООЖС). По-другому заставить компанию страховать гражданскую ответственность невозможно, считает Азарий Липидус, председатель совета НП «Первая национальная организация строителей».

Если вина компании и ущерб доказаны, то сначала будет платить страховщик, потом в порядке субсидиарной ответственности — компания, затем — СРО, объясняет руководитель практики юридической группы «Яковлев и партнеры» Нина Евстратова. После выплаты ущерба членам СРО придется скинуться еще раз, чтобы восстановить компенсационный фонд; получается, что, принимая нового члена, СРО отвечают за него финансово, т. е. создается институт коллективной ответственности, добавляет она.

Правда, не факт, что этого фонда хватит. «У нас ответственность в рамках компенсационного фонда. Если ущерб оценивается в 100 млн руб., а в фонде 10 млн руб., то мы заплатим 10 млн руб.», — предупреждает Шарапов. Вряд ли этот механизм будет работать, сомневается председатель совета директоров SHolding

Алексей Шепель: «Если подрядчик допустил ошибку, а здание стоимостью несколько миллионов долларов рухнуло, сначала нужно доказать его вину в суде. За это время он может зарегистрировать новую компанию и войти в другую СРО. И кто будет компенсировать ущерб?» «Если есть претензии к качеству, а компания перешла из одной СРО в другую, непонятно, какая СРО будет платить; сейчас этот вопрос обсуждается», — говорит Лapidус.

Накажут исключением

Чтобы не пришлось расплачиваться за чужие ошибки, СРО, в принципе, должны отсеять сомнительных кандидатов еще на стадии приема. «Всех подряд мы не берем — компания должна работать по закону, сдавать объекты в срок», — говорит гендиректор НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. По его словам, досконально проверить финансовое состояние компании сложно, но обязательно изучаются бухгалтерский баланс минимум за два года, отзывы участников рынка, с которыми она работала. Белоусов приводит пример, как его НП дважды отказало крупному застройщику с оборотом 3,5 млрд руб. в год, поскольку у одного из членов совета партнерства была информация, что компания замечена в нарушениях.

СРО будут не только отбирать участников, но и контролировать их (компании, а не стройки; за качеством строительства продолжают следить те же госорганизации, что и сейчас). «Законом определены требования, по которым мы можем выдать допуск: наличие специалистов определенной квалификации и производственной базы. Например, если компания просит допуск к ведению бетонных работ, она должна показать, что у нее есть бетононасос и опалубка. По этим параметрам раз в год мы будем проверять компании», — объясняет Лapidус. Обнаружив нарушения, СРО вынесет предписание об устранении; затем — предупреждение; затем — приостановит или прекратит действие свидетельства о допуске к работам; в пределе — исключит из СРО.

В штате «Первой национальной» 18 контролеров, за каждым будет закреплено 20-30 организаций, т. е. в месяц надо будет делать проверку 1-2 организаций, говорит Лapidус. Вроде немного, но есть нюанс. Одна из нижегородских строительных компаний, по словам ее топ-менеджера, вынуждена была задолго до регистрации местных СРО вступить в СРО в Москве (у нее истек срок лицензии, а их уже не выдают). Как из Москвы контролировать компанию в Нижнем Новгороде?

Оставят за бортом

Если свою полезность реформа должна еще показать, то шок от нее 1 января практически обеспечен.

Сейчас в Ростехнадзоре скопилось около сотни заявок от организаций из разных регионов на получение статуса СРО, до конца года все рассмотреть не успеют, уверен Белоусов. По его оценке, в Петербурге только половина строительных компаний примкнули к СРО. С 1 января 2010 г. рынок строительных и проектных работ значительно сократится за счет организаций, которые по разным причинам не станут членами СРО, полагает Василий Шарапов, замруководителя юридического отдела компании «Сити — XXI век». Рынок может встать из-за того, что не все успеют войти в СРО, согласен Кошман. «Те, кто внес документы в установленном законом порядке, получают решение о внесении в госреестр. Аврала и ажиотажа нет, но федеральная служба рекомендует участникам рынка не ждать конца года», — комментирует представитель Ростехнадзора. Назвать количество находящихся на рассмотрении заявок он отказался. На сайте Ростехнадзора указано, что сейчас создано 47 СРО строительных компаний, 33 — проектных и четыре — инженерных. Данных по числу компаний-членов там нет.

Еще одна проблема состоит в том, что для малого и среднего бизнеса, к которому относятся многие проектные, инженерные и строительные организации, цена вступления слишком высока. Многим субподрядчикам было нелегко собрать 300 000 руб., приходилось кредитоваться, говорит Владимир Литвинов, гендиректор стройкомпании «Северная группа», член совета НП строителей Сибирского региона.

А ведь кроме взноса в компенсационный фонд есть членские взносы, которые сильно варьируются у разных СРО. У НП строителей Сибирского региона, например, 20 000 руб. в год, у НП «Проектцентр» — 100 000 руб., у НП МООЖС — 25 000 руб. при вступлении и 10 000 руб. ежемесячно, у НП «Столица» — 150 000 руб. в год. Этим уже заинтересовалась Федеральная антимонопольная служба. Она разрабатывает закон, который вдвое снизит взнос в компенсационный фонд для строительных компаний малого бизнеса, сообщил помощник руководителя службы Алексей Кожевников.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

КОМПАНИЯ НЕДЕЛИ: CARREFOUR

Компания не видит возможности стать в России лидером рынка в короткий срок и потому продает российский бизнес.

Вы верите, что это про вторую в своем секторе компанию в мире и крупнейшую в Европе? Лично я, увидев такое сообщение в отчетности Carrefour за III квартал, не сразу поверила своим глазам. Еще меньше верится, если учесть, что первый магазин сети открылся в России меньше трех месяцев назад.

Carrefour ждали в России. Я помню, как еще в конце 1990-х российские ритейлеры любили обсудить подготовку к приходу мировых гигантов. «Думаю, что представителям Carrefour абсолютно не важно, есть ли в России сеть под названием «Перекресток», — говорил в 2002 г. тогдашний гендиректор «Перекрестка» (а название этой сети, к слову, — перевод имени французского конкурента) Вадим Косьяненко. Все эти годы то там, то здесь всплывали истории про менеджеров Carrefour самого разного уровня, общающихся с российскими коллегами, обсуждающих приобретение участков под магазины, ведущих переговоры о покупке долей в местных сетях. Еще весной казалось, что вывески на «Седьмых континентах» вот-вот сменятся на франкоязычные. Но российские сети за это время, как прилежные школьники, скопировали технологии, научились показывать зубы поставщикам и выбивать для себя самые сладкие участки. И к 2009 г., когда первый Carrefour все-таки открылся в столичном торговом-развлекательном центре «Филион», французы, думаю, отлично выучили, что в России есть сеть под названием «Перекресток».

Рассказывают, что Carrefour напугали перспективы принятия закона о торговле, который может ограничить предельное число магазинов для крупных сетей. И в это мне верится с трудом: с опытом французов в Китае, Колумбии и других странах, славящихся хитросплетениями отношений с местными чиновниками, разобраться в российском законодательстве вряд ли невозможно. Так что эта версия больше похожа на удачный повод пролоббировать смягчение так пугающих сети норм законопроекта.

Остается верить, что гендиректор Carrefour Ларс Олофссон решил сосредоточиться на выполнении просьбы акционеров — наращивании добавленной стоимости

компании. Три российских магазина (один из них должен открыться в ноябре) вряд ли сильно помогли бы в ее решении. Интересно, на что будет готова Carrefour ради попытки стать лидером российского рынка в следующий раз.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

\$520 МЛН НА ЧЕТВЕРЫХ

Торговая сеть «Магнит» и три ее совладельца собираются продать в ходе предстоящего размещения около 9% акций компании. Ритейлер заработает \$365 млн, около \$160 млн достанутся его владельцам.

Вчера началось роуд-шоу «Магнита», посвященное запланированному на 29 октября размещению акций и расписок компании в РТС, на ММВБ и LSE. Ранее компания сообщала, что намерена предложить инвесторам до 11,15 млн новых акций. А вчера она раскрыла, что в размещении будут участвовать и акционеры компании.

На вчерашней встрече с инвесторами представители «Магнита» сообщили, что сама компания намерена привлечь \$365 млн, еще около \$160 млн получат три совладельца сети, которые продадут 2,4 млн акций (см. врез). Об этом рассказали «Ведомостям» несколько инвесторов, присутствовавших на встрече. Информацию подтвердили и два источника, близких к акционерам «Магнита». По словам инвесторов, размещать бумаги «Магнит» собирается с небольшим дисконтом к текущей цене (в РТС торги вчера закрылись на уровне \$58 за акцию, на ММВБ — 1734 руб., на LSE — \$13,01 за GDR (пять расписок эквивалентны одной акции)).

Таким образом, «Магниту» не придется продавать весь объем объявленной допэмиссии. Ведь по текущим котировкам \$365 млн можно получить при продаже 5,6 млн акций. Таким образом, компания рассчитывает реализовать около 6,3% от увеличенного уставного капитала. На долю трех совладельцев придется 2,7%.

«Компания рассчитала, что именно такой объем эмиссии (на \$365 млн. — «Ведомости») она может разместить без проблем, — говорит источник, близкий к акционерам. — Кроме того, эта сумма близка к существующим финансовым потребностям компании, необходимым для выполнения заявленных планов по

развитию». Организатор размещения — «ВТБ капитал» на письменный запрос «Ведомостей» не ответил.

Привлеченные в ходе SPO средства компания потратит на финансирование дальнейшей экспансии розничной сети и развитие логистики. Ритейлер в этом году планирует открыть 413 дискаунтеров и четыре гипермаркета. На 2010 г. запланировано открытие 14-16 гипермаркетов и 250-270 дискаунтеров.

Основатель и владелец сети Сергей Галицкий вчера был недоступен для журналистов. Но вчера же «Магнит» сообщил о сокращении доли прямого участия предпринимателя в капитале компании с 41,82% до 37,02%. «Это техническая процедура, связанная с предстоящим размещением: часть бумаг из прямого владения были переведены на офшорную компанию Lavreno Ltd», — говорит источник, близкий к акционерам «Магнита».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЛЕ НАПИШУТ СЦЕНАРИЙ

Минпромторг озаботился развитием опта.

Кроме скандального закона о торговле, к концу года отрасль получит и стратегию развития на ближайшие пять лет, разработкой которой занялся Минпромторг. В поле зрения министерства попадет не только розничная торговля, но и оптовая. Авторы стратегии предлагают крупным производителям продуктов питания и ритейлерам перейти на прямые поставки, а оптовикам работать только с мелкими компаниями. Однако производителей не устраивает такой поворот: пока им выгоднее поставлять продукцию через дистрибьюторов.

О том, что Минпромторг приступил к разработке Стратегии развития внутренней торговли на 2010—2015 годы, рассказал замминистра промышленности и торговли Станислав Наумов. По его словам, в этом документе, как и в законе «О торговле», будут подняты проблемы взаимоотношений розничных сетей и производителей продуктов питания. Однако розницей министерство не ограничится: впервые будет составлен сценарий развития оптовой торговли.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 октября, № 169

Минпромторг обещает «определить некоторые принципиальные подходы к посредническим структурам, влияющим на ценообразование товара». В частности, Минпромторг ожидает, что дистрибьюторы останутся для обслуживания мелких компаний, тогда как крупные производители и розничные сети перейдут на прямые договоры. В ведомстве уточняют, что это одна из установок государственной политики в этой сфере.

Как пояснили РБК daily в Минпромторге, документ только разрабатывается и фактически в нем пока прописана лишь обзорная часть по ситуации на рынке. Тем не менее в ведомстве обещают, что до конца года этот труд будет завершен.

Инициатива Минпромторга не вызвала оптимизма у участников рынка. «Любые ограничения, направленные на сдерживание цен, ведут к прямо противоположному эффекту: к удорожанию услуг и ухудшению условий для производителей, — считает директор по взаимодействию с правительственными органами SAB Miller Кирилл Болматов. — Если бы услуги дистрибьюторов были слишком дороги для нас, мы бы выполняли их функции самостоятельно, но для нас выгоднее работать с ними».

Генеральный директор холдинга «Помидорпром» Вячеслав Резанцев не видит смысла в «ускоренном создании идеальной модели отрасли»: «Построить собственные распределительные центры и научиться управлять логистикой участники рынка должны самостоятельно, законодательными актами и даже госинвестициями этому не поможешь».

Против регулирования деятельности оптовиков, особенно в области ценообразования, выступают и сами дистрибьюторы. «Фактически производитель сам старается влиять на цену на полке и тем самым регулирует нашу наценку», — поясняет Михаил Миночкин, директор по развитию компании «Милкум», дистрибьютора «Вимм-Билль-Данна».

Впрочем, собеседники РБК daily согласны, что со временем оптовый сегмент видоизменится. Гендиректор Management Development Group Дмитрий Потапенко уже наблюдает этот процесс: «Давно поставщики и сети выбирают способы прямых поставок, а дистрибьюторы разоряются и уходят с рынка. Это иллюстрирует ситуация с дистрибьюторами бакалейной продукции: таких компаний в Москве и области порядка 120, но каждый месяц закрывается от трех до пяти компаний».

Вячеслав Резанцев согласен, что сети и производители будут исключать из цепочки любых посредников. «Однако в связи с географическими размерами

нашей страны процесс выпрямления отношений «производитель — ритейлер» займет существенно больше времени, чем он занял в Восточной Европе», — добавляет эксперт.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Industrial / Land

МОСКВА ГОТОВИТ ИЗЪЯТИЕ

Мэрия хочет получить законное право забирать земли у собственников предприятий.

Как стало известно "Ъ", департамент земельных ресурсов Москвы подготовил проект поправок в Земельный и Гражданский кодексы РФ, который позволит властям изымать у собственников земли под промпредприятиями, если те в течение двух лет не используют их по назначению. Инициативу мэрии игроки рынка и сами чиновники объясняют активизацией предприятий с получением прав собственности на земли. Еще несколько лет назад таких владельцев в Москве насчитывались единицы.

Департамент земельных ресурсов Москвы (Москомзем) разработал проект поправок в действующее федеральное законодательство, чтобы власти смогли изымать земли у собственников под промпредприятиями, рассказал "Ъ" источник в московском правительстве. Из пояснительной записки к проекту (оба документа есть в распоряжении "Ъ") следует, что законопроектом предусматривается изъятие неиспользуемых или используемых с нарушением законов в течение двух лет участков. К примеру, помещения завода сдаются под офисы. По мнению Москомзема, законопроект "позволит снять необоснованные препятствия для осуществления градостроительной деятельности".

Пресс-служба Москомзема не смогла вчера оперативно ответить на запрос "Ъ". "Данная законодательная инициатива от Москомзема на днях поступила на межведомственное согласование в правительство", — подтвердила пресс-секретарь заммэра Валерия Виноградова (отвечает в том числе за законодательную деятельность) Ольга Козловская. Она пояснила, что теперь изучить и высказать свое мнение должны профильные ведомства, в числе которых комплекс экономической политики и комплекс градостроительства. Источник "Ъ" в стройкомплексе отмечает, что документ пока у них не обсуждался. "Слышал о существовании такой идеи, однако документ пока не видел", — говорит депутат Мосгордумы Иван Новицкий. Он отмечает, что этот проект находится только в самом начале пути и для его одобрения должно пройти много этапов: после

одобрения ведомствами его должны вынести на рассмотрение в правительство Москвы, затем в случае одобрения в Мосгордуму, а затем в Госдуму.

Как поясняет юрист юридической компании "Юков, Хренов и партнеры" Оксана Ступина, действующее законодательство предусматривает изъятие у собственника из-за неиспользования по целевому назначению в течение трех лет только земель, предназначенных для сельхозпроизводства или для строительства, но не участков под промпредприятиями. "Из-за того, что нет законодательного обоснования подобного изъятия промземель, пока шансы у чиновников доказать правомерность своих действий в таких ситуациях минимальна", — рассуждает госпожа Ступина.

Идею изымать земли московские чиновники обсуждают уже не один год, говорит первый вице-президент "Ведис-групп" Андрей Белюченко. Кроме того, несколько лет назад город вводил практику резервирования земель под городские программы, которая прекратилась около двух лет назад, из-за несоответствия данной процедуры федеральному законодательству, добавляет он. По его мнению, немного шансов, что на этот раз Московская, а тем более Государственная дума одобрит такие поправки, так как такое изъятие противоречит одному из конституционных принципов — неприкосновенности частной собственности.

Сейчас в городе не так много земельных участков под предприятиями, которые находятся в собственности и могут быть изъяты. По данным "Земельных дел конторы", в Москве 375 юридических лиц, имеющие в собственности земельные участки, из них половина самых крупных принадлежит ОАО РЖД. Из предприятий крупные участки у завода "Каучук" (там УК "Уникор" планирует строительство жилого комплекса), "Красный Восток", "Шарикоподшипниковый завод" и др. "Сейчас все больше промпредприятий выкупает земельные участки. В большинстве случаев это происходит через суд", — говорит Андрей Белюченко. По словам источника "Ъ", знакомого с процессом разработки законопроекта, активизация предприятий с получением собственности на земли является одной из основных причин инициативы Москомзема о внесении данных поправок.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

RIXOS HOTEL ALMATY ОТКРЫЛСЯ

Rixos Group открыла второй отель в Казахстане - Rixos Hotel Almaty.

Как стало известно "Ъ", департамент земельных ресурсов Москвы подготовил проект поправок в Земельный и Гражданский кодексы РФ, который позволит

16 октября в Алматы состоялось открытие отеля премиум-класса Rixos Hotel Almaty. Заказчиком отеля выступила казахская компания ТОО «Альпари». Турецкая компания «Сембол Улусларарасы Ятырым Тарым Пейзаж Иншаат Туризм Санайи ве Тиджарет», имеющая многолетний опыт строительства крупных объектов в разных странах, стала подрядчиком по строительству отеля. Управление гостиничным комплексом будет осуществляться компанией Rixos Group. Одним из преимуществ алматинского проекта является его расположение в «старом» центре Южной столицы. Учитывая это, генеральный подрядчик выполнил этот концептуальный проект в строгом соответствии с архитектурой старого города.

«Наш первый проект в Астане оказался очень успешным, поэтому мы решили открыть ещё один отель в Казахстане», - сообщил во время церемонии председатель правления сети Rixos Group Ирфан Домирок (Irfan Demirok).

Современный гостиничный комплекс Rixos Hotel Almaty с развитой инфраструктурой в традиционном стиле Rixos предоставляет своим гостям рестораны с традиционными и экзотическими кухнями, СПА центр общей площадью 2200 кв. м, включающий в себя фитнес-центр, бассейн (285 кв.м.), сауну и хаммам, 7 массажных комнат, зимний сад, дождевые и паровые комнаты, витаминный бар и салон красоты.

Наряду с 262 люксовыми номерами в гостинице имеются два президентских номера. Стоимость номеров начинается от \$500.

В состав отеля также входит бизнес-центр площадью 9 000 кв. м.

♦ [Commercial Real Estate](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

ПЛОЩАДЬ АРЕНДУЕМЫХ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ ПОМЕЩЕНИЙ С ПРАВОМ ВЫКУПА В РАССРОЧКУ МОЖЕТ УДВОИТЬСЯ

Правительство Ярославской области предлагает облдуме увеличить вдвое площадь арендуемых предпринимателями помещений областной и муниципальной собственности, на которые они имеют преимущественное право выкупа с рассрочкой, сообщается на сайте правительства Ярославской области.

Губернатор Ярославской области Сергей Вахруков внес в Облдуму поправки в проект закона "О внесении изменения в статью 81 Закона Ярославской области "О развитии малого и среднего предпринимательства". Поправка предлагает увеличить с 500 кв. метров до 1 тыс. кв. метров предельную площадь помещений областной или муниципальной собственности, арендуемых субъектами малого и среднего предпринимательства.

По действующему региональному закону, представители малого и среднего бизнеса имеют право преимущественного приобретения в рассрочку арендуемых помещений, площадь которых не превышает 500 кв. метров, а для организаций общественного питания - 1 тыс. кв. метров.

Как пояснила "Интерфаксу" председатель комитета по предпринимательству департамента промышленности, предпринимательской деятельности и транспорта Ярославской области Валентина Логинова, предложение увеличения площадей связано с тем, что основная масса договоров аренды - это договоры на аренду от 500 кв. метров до 1 тыс. кв. метров. Увеличение площади до 2 тыс. кв. метров, как предлагают ряд депутатов Облдумы, не будет являться поддержкой предпринимательства, так как желающих взять площади от 1 тыс. кв. метров до 2 тыс. кв. метров очень немного.

♦ [Интерфакс](#)

♦ ♦ [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](#)