

Offices/GeneralКредитор расстроил Strabag

Поставщик концерна требует его банкротства в России.

RetailПадение ставок аренды на торговые помещения замедлилось

К концу III квартала 2009 г. стало возможным говорить о стабилизации ставок аренды в торговых центрах Москвы, отмечают аналитики международной консалтинговой компании Colliers International.

«Сказка» начинается

В начале ноября в четырехэтажном здании бывшей галереи Samsung на Тверской, 9, начнет работу магазин игрушек «Сказка», принадлежащий крупной торговорозничной компании F. D. Lab.

"Магнит" притянул инвесторов

Около 9% акций сети проданы с пятипроцентной премией к котировкам.

Новый гипермаркет "Ашан" появится на юго-востоке столицы на месте завода "Вторчермет"

Новый многофункциональный торговый центр строится в Юго-восточном округе Москвы на территории завода ОАО "Вторчермет".

Industrial / LandУровень вакантных площадей в складах класса А Московского региона за сентябрь вырос на 5%, до 18% - исследование

За III квартал на рынок складской недвижимости Московского региона вышло около 227 тыс. кв. м площадей, сообщается в обзоре международной консалтинговой компании Colliers International.

RegionsШкольники помогли магазинам

В сентябре непродовольственная розница в Петербурге выросла на 3% по сравнению с августом прошлого года, но в целом обороты розничной торговли падают. Ритейлеры связывают этот всплеск с сезонным спросом и ждут следующего только перед Новым годом.

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

КРЕДИТОР РАССТРОИЛ STRABAG

Поставщик концерна требует его банкротства в России

Австрийский строительный концерн Strabag, акционером которого является глава "Базового элемента" Олег Дерипаска, может лишиться российского представительства. Компания K2K (поставляет строительную технику и бетон) подала заявление о признании банкротом ЗАО "Штрабаг", портфель заказов которого оценивается в €3 млрд, из-за непогашенного долга в 6 млн руб.

Вчера арбитражный суд Москвы зарегистрировал заявление ООО "Совместное предприятие K2K" о признании банкротом ЗАО "Штрабаг" — российского представительства австрийского подрядчика Strabag. Вчера связаться с K2K не удалось: представители компании не отреагировали на запрос "Ъ", оставленный на автоответчике телефона, номер которого указан на официальном сайте компании. Появление иска в базе суда является "технической ошибкой", утверждает гендиректор ЗАО "Штрабаг" Александр Ортенберг. По его словам, K2K в судебном порядке требовала от Strabag погасить около 15 млн руб. задолженности за выполненные строительные работы. "Но нашему контрагенту удалось документально подтвердить только задолженность в 6 млн руб., и в августе суд обязал нас выплатить эту сумму", — поясняет господин Ортенберг. Решение суда вступило в силу в сентябре, истец должен в течение 45 дней выслать исполнительный лист, добавил глава ЗАО "Штрабаг". "Пока мы не получали от K2K исполнительного листа. Как только мы получим документ, мы выплатим контрагенту всю сумму в течение пяти дней", — заверил господин Ортенберг. Он добавил, что срок предоставления исполнительного листа у K2K истекает 31 октября.

Впрочем, K2K ничто не мешает требовать банкротства ЗАО "Штрабаг". "Для возбуждения производства по делу о банкротстве судом во внимание принимаются требования, подтвержденные уже вступившим в законную силу решением суда", — отмечает партнер коллегии адвокатов "Мосарбитр" Андрей Дворников. Он добавляет, что по закону заявление о признании должника банкротом может быть

подано, если требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем 100 тыс. руб. и не были исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. С лета прошлого года на сайте арбитражного суда Москвы зарегистрировано более 20 исков к ЗАО "Штрабаг", общая сумма претензий достигает 400 млн руб.

На российском рынке Strabag работает с 1991 года. Портфель заказов Strabag в России оценивается в €3 млрд. С 2007 года по апрель 2009 года 25% Strabag принадлежало структурам Олега Дерипаски. Этой весной бизнесмену пришлось вернуть акции концерна другим совладельцам в счет погашения выданного ими кредита на €500 млн. У господина Дерипаски сохранились одна именная акция и два места в наблюдательном совете Strabag.

С появлением в акционерах владельца "Базэла" Strabag рассчитывал стать ведущей подрядной компанией в России. Австрийцы надеялись увеличить свой портфель в России за счет участия в олимпийской стройке: для этих целей в начале 2008 года Strabag с немецким концерном Siemens договорились о создании консорциума по участию в подрядных работах в Сочи. По оценке Strabag, стоимость заказов СП в подготовке к Олимпиаде-2014 должна была превысить €1 млрд. Но в августе этого года представитель Strabag Кристиан Эбер сообщил, что компания "больше не будет претендовать на контракты в Сочи". Он объяснил причину отказа финансовым кризисом.

В последнее время австрийцев преследует в России не только кризис. В сентябре рухнула парковка в строящемся в районе Павелецкого вокзала бизнес-центре Vivaldi Plaza (девелопер "Открытие-Недвижимость"): Strabag выступает в этом проекте подрядчиком. После этого мэрия заявила, что проверит на предмет безопасности все объекты, построенные австрийцами. Кроме того, компания оказалась в поле зрения следователей ГУВД Москвы, возбудившего уголовное дело в отношении "неустановленных руководителей Strabag". Они подозреваются в неуплате налогов на 108 млн руб. Господин Ортенберг до сих пор настаивает, что претензии налоговиков относятся не к ним, а к субподрядчикам, работавшим на реконструкции гостиницы "Москва" и нескольких элитных домов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПАДЕНИЕ СТАВОК АРЕНДЫ НА ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ЗАМЕДЛИЛОСЬ

К концу III квартала 2009 г. стало возможным говорить о стабилизации ставок аренды в торговых центрах Москвы, отмечают аналитики международной консалтинговой компании Colliers International.

«Собственник готов идти на снижение ставки в первый и второй годы аренды, чтобы затем выйти на запланированный уровень дохода от арендных платежей через 2-3 года. Если ранее при схеме "минимальная фиксированная ставка плюс процент от оборота" фиксированная часть была крайне низкой, то в настоящее время она становится более существенной. Ее ежегодная индексация составляет 3%-7%», - отмечается в оборе Colliers International.

По словам Дэвида О'Хары, управляющего директора по коммерческой недвижимости компании Blackwood, в III квартале 2009 г. можно было наблюдать замедление падения ставок аренды как на помещения в торговых центрах, так и на объекты формата street retail. «Говорить о том, сохранится ли данный уровень ставок аренды, сегодня пока преждевременно, поскольку даже после начала стабилизации в экономической сфере должно пройти время, прежде чем игроки рынка коммерческой недвижимости начнут ее ощущать в виде возросших расходов населения на потребление», - отмечает он.

Аналитики Knight Frank в августе и сентябре отметили оживление арендаторов: ритейлеры, планирующие развивать розничные проекты или менять занимаемые помещения, активно продолжают искать «лучшую сделку». «С повышением доли вакантных площадей в торговых центрах и сокращением расходов на арендную плату, у активных арендаторов есть возможность заключать выгодные и долгосрочные сделки в условиях стагнирующего рынка. Многие ритейлеры объявляют о реализации новых сетевых проектов», - отмечается в обзоре Knight Frank.

Между тем, по данным Colliers International, уровень вакантных помещений в Москве в III квартале 2009 г. снизился и по профессиональным объектам торговой недвижимости не превышает сейчас 10%.

Что же касается перспектив развития сегмента торговой недвижимости, то ситуация с вводом новых объектов не совсем благоприятная. Как утверждают ведущие аналитики рынка торговой недвижимости, объемы строящихся, проектируемых и функционирующих торговых площадей практически не изменились.

Согласно отчету Colliers International, в III квартале 2009 г. не было открыто ни одного торгового центра. Общий объем предложения не изменился с середины года и общая площадь составляет — 4 376 000 кв. м., а арендная площадь — 2 258 000 кв. м. Аналитики Knight Frank также отмечают, что объемы строящихся, проектируемых и функционирующих торговых площадей практически не изменились.

Среди крупных объектов, ожидаемых к вводу до конца текущего года, аналитики Colliers International отмечают торговые центры на Проспекте Мира (общая площадь — 241 000 кв. м, открытие — 18 ноября 2009 г.) и Шоссе Энтузиастов (общая площадь — 240 000 кв. м, открытие — конец декабря 2009 г.).

Строительство ряда объектов, открытие которых было запланировано на конец текущего года, переносится на следующий год. Причины не новы: проблемы с финансированием строительства, неправильное прогнозирование объемов и сроков строительных и отделочных работ, и т.д. Однако наиболее остро встает проблема со сдачей проекта в аренду (торговые операторы приостановили свое развитие в региональные города и не входят в проекты, находящиеся на начальных стадиях строительства). Кроме того, выход объекта на рынок может быть отложен в связи с тем, что арендаторы поздно выходят на отделку и не успевают ее закончить к дате запланированного открытия торгового центра, говорится в исследовании Colliers International.

Как утверждают аналитики Knight Frank, в настоящее время очевидно, что большая часть строящихся торговых центров будет введена в эксплуатацию с опозданием; у девелоперов остается все меньше времени, чтобы соблюсти заявленные сроки и

выйти на рынок в текущем году. По прогнозам специалистов компании прирост торговых площадей составит не более 500 000 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«СКАЗКА» НАЧИНАЕТСЯ

В начале ноября в четырехэтажном здании бывшей галереи Samsung на Тверской, 9, начнет работу магазин игрушек «Сказка», принадлежащий крупной торговорозничной компании F. D. Lab, рассказал «Ведомостям» ее президент Александр Лопатин. Помещение общей площадью 1750 кв. м компания арендовала еще весной этого года под магазин игрушек знаменитой британской марки Hamleys. F. D. Lab рассчитывала открыть его в сентябре, но в августе британская компания без объяснения причин объявила о прекращении переговоров о предоставлении франшизы. Президент F. D. Lab Александр Лопатин объяснял, что это могло быть вызвано его предложением внести изменения в договор о сотрудничестве с Hamleys, предусматривавший открытие двух магазинов марки в России в течение трех лет. F. D. Lab, увидев, что на рынке детских товаров за последний год конкуренция заметно снизилась, предложила Hamleys снизить роялти, но открыть за пять лет в России до 20 магазинов либо оставить размер роялти без изменений, но разрешить F. D. Lab открывать магазины игрушек под ее собственным брендом, рассказывал Лопатин. После выхода из проекта Hamleys F. D. Lab начала разработку собственного бренда для магазина игрушек.

«Сказка» будет интерактивным магазином: здесь можно не только делать покупки, но и развлекать детей, а в его оформлении используются мотивы русского фольклора, рассказывает Лопатин. По его словам, основной ассортимент товаров в магазине будет среднего ценового сегмента, ожидаемый средний чек — \$50. В 2010 г. проект должен стать сетевым: F. D. Lab ведет переговоры об открытии «Сказки» в Санкт-Петербурге.

Продажи игрушек в 2009 г. упали сильнее, чем рынок детских товаров в целом, говорит операционный директор компании «Детский мир» Артем Федосов. Например, в сети «Детский мир» продажи игрушек в рублевом выражении упали

по сравнению с 2008 г. на 20% и почти все это падение обеспечили дорогие бренды, говорит топ-менеджер. «Детский мир» был вынужден убрать с полок некоторые бренды, например коллекционных игрушек или товаров для хобби. Но, добавляет Федосов, сейчас спрос на игрушки восстанавливается и в целом по году процент падения будет меньше. При этом, признает он, рынок игрушек практически свободен — немногочисленные игроки чувствуют конкуренцию не столько друг с другом, сколько со стороны гипермаркетов, и то только в высокий сезон — перед Новым годом.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МАГНИТ" ПРИТЯНУЛ ИНВЕСТОРОВ

Около 9% акций сети проданы с пятипроцентной премией к котировкам

"Магниту", второму по величине продуктового ритейлера в России, удалось продать на биржах свои депозитарные расписки (одна акция соответствует пяти GDR) по \$13, то есть почти по верхней границе установленного ценового диапазона в \$12-13,5 за GDR. Сама компания продала примерно 5,6 млн акций допэмиссии или приблизительно 6% увеличенного уставного капитала за \$365 млн. Трое ее основателей Сергей Галицкий, Владимир Гордейчук и Алексей Богачев выручили еще \$158 млн, продав личные акции — около 2,7% увеличенного уставного капитала. Вырученные деньги они вложат в строительство, факторинг и производство продуктов.

Размещение акций "Магнита" на LSE, ММВБ и в РТС состоялось по цене \$13 за GDR (одна акция равна пяти GDR), то есть ближе к верхней границе ценового диапазона в \$12-13,5 за GDR. На LSE вчера одна GDR "Магнита" стоила \$12,405. О результатах размещения "Ъ" рассказали инвестбанкир и источник, близкий к акционерам сети. "Магнит" планировал разместить до 11,15 млн акций допэмиссии (11,8% от увеличенного уставного капитала) на трех биржах. В итоге компания продает только половину новой эмиссии — 5,6 млн акций (примерно 6% от увеличенного уставного капитала) за \$365 млн. Большая часть акций — до 90% продана в виде GDR, утверждает источник "Ъ", знакомый с ходом размещения.

Также 2,4 млн акций продали существующие акционеры, рассказал источник, близкий к размещению: основной акционер "Магнита" Сергей Галицкий продал 1,75 млн акций за \$113,75 млн, компания Labini предправления банка "Система" Алексея Богачева — 250 тыс. акций за \$16,25 млн, гендиректор ЗАО "Тандер" (операционная компания сети) Владимир Гордейчук — 430 тыс. за \$27,95 млн.

Доля господина Галицкого в "Магните" по итогам размещения сократится с 49,47% до 45-46%, free float составит около 45% (сейчас 41,9%). Точные данные по изменению акционерного капитала можно будет назвать в течение двух недель — после того как существующие акционеры воспользуются своими преимущественными правами выкупа допэмиссии, уточнил один из организаторов.

Как правило, все вторичные размещения проходят с дисконтом 5-15% к рыночным котировкам, говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. Он утверждает, что за последние девять лет ни одна российская компания не провела SPO с премией к рынку. Организаторами выступили "ВТБ Капитал" и Morgan Stanley.

Официальных комментариев "Магнит" и банки-андеррайтеры не предоставляют, ссылаясь на "тихий период".

ОАО "Магнит" управляет крупнейшей по числу торговых точек розничной сетью в России, которая объединяет свыше 3 тыс. магазинов. Большинство магазинов сети расположено в Южном, Центральном и Приволжском федеральных округах. Чистая прибыль в первом полугодии 2009 года — \$117,9 млн, выручка за этот же период — \$2,38 млрд. Основателю сети Сергею Галицкому до размещения принадлежало 49,47% акций компании (37,02% напрямую и 12,45% — через Lavreno Ltd). Владимиру Гордейчуку — 3,6% акций, 1,07% — у Prosperity Capital, предправления банка "Система" Алексей Богачев владел 4,81% акций сети через Labini Investment Ltd. Капитализация вчера на LSE — \$5,163 млрд.

Привлеченные в компанию средства ритейлер направит на развитие: в 2009 году ритейлер намерен инвестировать в расширение 15-17 млрд руб., из которых к 30 сентября уже потрачено 10 млрд руб. В этом году "Магнит" планирует открыть 413 дискаунтеров и четыре гипермаркета. В среднесрочной перспективе компания намерена открывать не менее 250-520 магазинов ежегодно, говорится в проспекте "Магнита", подготовленном к размещению.

Существующие акционеры тоже определились с тем, как распорядиться деньгами, вырученными с продажи своих акций. Так, Сергей Галицкий рассказывал инвесторам в ходе road show, что планирует вложить средства в развитие принадлежащего ему футбольного клуба "Краснодар": возможно, в строительство нового стадиона. Не считая небольших бизнесов в Южном федеральном округе, Сергей Галицкий вместе с Владимиром Гордейчуком также владеет производственным ООО "ТД-холдинг": им принадлежит 75% и 10% долей общества соответственно (данные проспекта и "СПАРК-Интерфакс"). Выручка ООО в 2008 году — 3,148 млрд руб., компания производит безалкогольные напитки, консервы, специи и крупы. В проспекте "Магнита" отмечается, что с 1 января 2005 года по день выхода проспекта сеть закупила "значительное количество продуктов у "ТД-холдинга"": в 2007, 2008 годах и в первые шесть месяцев 2009 года эти пищевые продукты составляли примерно 2,6%, 2,9% и 2,9%, соответственно, от стоимости проданных в сети продуктов. Согласно рейтингу медиахолдинга "Эксперт", "ТД-холдинг" занимает 86-е место среди самых быстроразвивающихся компаний среднего бизнеса в России со средними темпами прироста выручки в 2003-2007 году в 133%.

Алексей Богачев рассказывал "Ъ", что в первую очередь вложит средства в развитие факторинговой компании "Система фактор".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ "АШАН" ПОЯВИТСЯ НА ЮГО-ВОСТОКЕ СТОЛИЦЫ НА МЕСТЕ ЗАВОДА "ВТОРЧЕРМЕТ"

Новый многофункциональный торговый центр строится в Юго-восточном округе Москвы на территории завода ОАО "Вторчермет", сообщил "Интерфаксу" префект округа Владимир Зотов в среду.

"В состав торгового центра войдут гипермаркет "Ашан", многозальный кинотеатр, зона кафе и ресторанов быстрого обслуживания, а также объекты сферы обслуживания (предприятия химчистки, ремонта обуви, ремонта бытовой техники и отделения Сбербанка)", - сказал В.Зотов.

По его словам, основными преимуществами нового центра станут 250 магазинов, которые будут расположены внутри.

"Проектом центра также предусмотрено обустройство двухуровневой подземной парковки более чем на 3,5 тыс. парковочных мест для автотранспорта посетителей", - уточнил В.Зотов.

Он отметил, что на сегодняшний день в ЮВАО работает 3737 предприятий потребительского рынка услуг, в том числе 12 рынков, 28 торговых комплексов, 512 предприятий общественного питания.

"За последние два года в округе открыто 382 стационарных предприятия торговли. Как и в предыдущие годы, продолжилось развитие предприятий различных сетевых структур, таких как "Билла", "Пятерочка", "Копейка" и другие. За прошедший период на территории округа был открыт торгово-развлекательный центр "Мариэль" в Марьино, а также строительный гипермаркет "Квадратный метр" в Южнопортовом районе", - сообщил префект.

Он добавил, что в целом с учетом прогноза программа развития потребительского рынка прошлых лет в округе будет выполнена в полном объеме.

"В ближайшие три года предусмотрено открыть еще 355 предприятий потребительского рынка и услуг", - заключил В.Зотов.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Industrial / Land

УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СКЛАДАХ КЛАССА А МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ЗА СЕНТЯБРЬ ВЫРОС НА 5%, ДО 18% - ИССЛЕДОВАНИЕ

За III квартал на рынок складской недвижимости Московского региона вышло около 227 тыс. кв. м площадей, сообщается в обзоре международной консалтинговой компании Colliers International.

Таким образом, по данным компании, прирост предложения за первые 9 месяцев текущего года составил около 557 тыс. кв. м, общий объем существующего предложения складских комплексов класса А Московского региона на начало октября составил 2,857 тыс. кв. м без учета площадей, находящихся в собственности конечных пользователей.

Уровень вакантных площадей в складах класса А Московского региона за сентябрь вырос на 5%, достигнут уровень в 18%, следует из материала компании. Эксперты поясняют, что столь большой рост был вызван тем, что почти весь объем новых площадей был введен именно в сентябре.

До конца года ожидается вывод на рынок около 96 тыс. кв. м складских площадей, говорится в отчете.

"Ввиду того, что до конца года планируется выход на рынок незначительного количества площадей, доля вакантных площадей определенно будет сокращаться", - отмечают аналитики.

По данным компании, ставки аренды складских площадей класса А упали до 30% от уровня ставок в прошлом году и составляют \$100–110 за кв. м в год (не включая НДС, эксплуатационные и коммунальные платежи), складских площадей класса В – \$90–100 за кв. м в год.

По прогнозам аналитиков Colliers, предлагаемые ставки аренды, скорее всего, будут оставаться на таком же уровне, возможен незначительный дисконт – около

5%. "Во многом динамику ставок аренды будут определять колебания курса доллара. Однако основными факторами, влияющими на ставку аренды, станут срок аренды, валюта договора аренды, а также условия выхода из договора", - сообщается в обзоре.

По данным обзора, в субаренду предлагается около 15% площадей. "При этом площади, сдаваемые повторно, часто совпадают с предлагаемыми в субаренду, поэтому бывает затруднительно оценить размер площадей, сдаваемых повторно. По нашим оценкам он находится на уровне 9%", - комментируют специалисты Colliers.

Эксперты отмечают отсутствие девелоперской активности в региональных городах. На данном этапе новых проектов нет разве что за исключением ряда отдельных проектов, строительство которых начато до кризиса.

По данным компании, сейчас спрос со стороны основных пользователей складских площадей – логистических операторов в настоящее время невысок. Сделки по аренде заключаются преимущественно сетевыми торговыми операторами и дистрибьюторами, отмечается в обзоре.

"На сегодняшний день в наиболее сложном положении находятся складские проекты, которые еще не введены в эксплуатацию. Шансы подписать предварительный договор аренды до ввода в эксплуатацию объекта, как это было в прошлом году, очень низкие", - говорится в исследовании.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ШКОЛЬНИКИ ПОМОГЛИ МАГАЗИНАМ

В сентябре недовольственная розница в Петербурге выросла на 3% по сравнению с августом прошлого года, но в целом обороты розничной торговли падают. Ритейлеры связывают этот всплеск с сезонным спросом и ждут следующего только перед Новым годом

В сентябре оборот розничной торговли в Петербурге составил 46,2 млрд руб., на 17% меньше, чем в сентябре 2008 г., и на 0,1% больше, чем в августе этого года, говорится в отчете Петростата. Торговля недовольственными товарами в сентябре по отношению к августу выросла на 1%, тогда как продовольственная розница сократила объемы на 3%, свидетельствуют данные статистики.

В «Дикси» сопоставимые продажи в рублях за девять месяцев 2009 г. выросли всего на 1,6%, тогда как в прошлом году росли на 27%, говорится в отчете компании. Аналогичный показатель северо-западного филиала X5 составил 8%, из них 4% — за счет увеличения суммы среднего чека, сообщила пресс-служба филиала. За одно посещение покупатель приобретает на 0,5 ассортиментной единицы меньше, чем в 2008 г., передала пресс-служба «Ленты» слова начальника отдела маркетинга сети Алексея Орлова. Оборот магазинов «Диета-18» в сентябре по отношению к августу вырос на 1-2%, говорит Игорь Бернштейн, замгендиректора группы «Диета-18». Он объясняет это сезонностью — возвращаются покупатели из пригорода. В октябре роста не наблюдается, добавляет Бернштейн.

Участники рынка осенью отмечают сезонный всплеск спроса на недовольственные товары. В сентябре приходят новые коллекции, покупатели готовятся к школе, институту, поясняет Ирина Староверова, руководитель службы PR «Мэлон фэшн груп» (магазины одежды Zarina, Befree, Love Republic). По ее данным, продажи «Мэлон фэшн груп» в этом сентябре выросли на 5-6% по сравнению с сентябрем прошлого года. В целом спрос на одежду снижается, констатирует Барзан Молла, гендиректор West East Trading (сеть магазинов одежды для женщин NP). Но в России женщина тратит на покупку одежды 28% своих доходов, тогда как средняя жительница Европы — только 11%, даже с кризисом

этот показатель не меняется, рассуждает Молла. Сеть книжных магазинов «Буквоед» в сентябре продала на 15% больше канцелярских товаров, чем в августе, отмечает гендиректор сети Денис Котов. Это ожидаемый всплеск, но в сентябре 2008 г. он был значительно больше — продажи канцелярии выросли в два раза по отношению к августу, утверждает Котов.

В сентябре востребованы сотовые телефоны, электрочайники и холодильники, говорит Алексей Артамонов, директор департамента розничных продаж сети магазинов бытовой техники и электроники «Просто». По его словам, школьники и студенты покупают телефоны к началу учебного года, а холодильники приобретают дачники для хранения заготовок. В сети салонов связи «Связной» продажи в сентябре увеличились на 33% по сравнению с сентябрем 2008 г., рассказывает руководитель отдела по связям с общественностью «Связного» Елена Ноготкова. Но средний чек упал на 12%, покупатели стали предпочитать недорогие «антикризисные» модели аппаратов, утверждает она. В X5 не наблюдают тенденции роста продаж непродовольственных товаров, краткосрочный всплеск спроса стимулировали распродажи стоков, говорит Амера Карлос, менеджер по связям с общественностью северо-западного филиала X5 Retail Group. Спрос в отделах «товары для дома» и «автоаксессуары» перемещается в более дешевые сегменты, констатирует представитель «Ашана».

Теперь ритейлеры ждут предновогоднего сезона покупок. Пик продаж в «Связном» начинается со второй пятницы декабря, говорит Елена Ноготкова. Резко возрастает спрос на технику для красоты и здоровья, для кухни и на аудио- и ТВ-технику, рассказывает Алексей Артамонов. Однако представитель «Ашана» полагает, что в условиях кризиса покупатели будут более внимательно относиться к тратам в канун Нового года, чем в прошлые годы.

◆ [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](#)