

Offices / General

Colliers International станет третьей в мире

Консалтинговые компании Colliers International и FirstService Real Estate Advisors объявили об объединении бизнесов, связанных с недвижимостью.

PricewaterhouseCoopers сдала в субаренду офисы «Белой площади»

Аудиторская и консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers заключила договор субаренды с юридической конторой Norton Rose на 1409 кв. м в бизнес-центре «Белая площадь».

Retail

Посчитали – прослезились

Carrefour подвел итоги работы в России.

Ритейлеры поздравили себя с наступившим

Предновогодние продажи значительно выросли.

Королева бургеров

Burger King назначила гендиректора в России.

Warehouse

Raven Russia скатился с «Горок»

Инвестфонд отказался от СП с девелопером RDI Group.

Hotel

Керимов взял «Москву»

Сенатор Сулейман Керимов будет участвовать в строительстве столичной гостиницы «Москва». Как стало известно «Ведомостям», его «Нафта-Москва» контролирует 25,5% акций компании, которая возводит отель.

"Ирис Конгресс Отель" на севере Москвы превратится в МФК

Гостиница "Ирис Конгресс Отель", расположенная на севере Москвы в районе Западное Дегунино, превратится в результате реконструкции в многофункциональный гостинично-деловой комплекс.

Regions

«Адамант» инвестирует \$55 млн

Холдинг «Адамант» намерен в этом году сдать два торговых комплекса общей площадью около 40 000 кв. м. Это меньше, чем планировалось до кризиса.

IFC договаривается на "Пятерочку"

ОАО "Новые торговые системы" (НТС), один из крупнейших сибирских ритейлеров ведет переговоры с Международной финансовой корпорацией (IFC), предлагая ей купить часть своего бизнеса.

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

COLLIERS INTERNATIONAL СТАНЕТ ТРЕТЬЕЙ В МИРЕ

Консалтинговые компании Colliers International и FirstService Real Estate Advisors объявили об объединении бизнесов, связанных с недвижимостью. В результате данного преобразования Colliers International становится третьей по величине компанией в мире, предоставляющей консалтинговые услуги в области коммерческой недвижимости, говорится в сообщении Colliers. Компания продолжит работать под брендом Colliers International в 61 стране мира. Полностью интегрированная компания Colliers International объединяет свыше 15 000 сотрудников по всему миру, ежегодный доход компании превышает \$1,9 млрд, а оборот — \$64 млрд.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

PRICEWATERHOUSECOOPERS СДАЛА В СУБАРЕНДУ ОФИСЫ «БЕЛОЙ ПЛОЩАДИ»

Аудиторская и консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers заключила договор субаренды с юридической конторой Norton Rose на 1409 кв. м в бизнес-центре «Белая площадь». По мнению экспертов, ставка субаренды могла составить \$700-800 за кв. м в год, не учитывая операционные расходы и НДС. «Предложения по субаренде более ликвидные по сравнению с прямой арендой, так как они предлагаются с выполненной внутренней отделкой. При этом с третьего квартала 2009 года наблюдается тенденция снижения объема площадей, предлагающихся в субаренду», - сказала порталу Арендатор.ру Анна Мельник, руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CB Richard Ellis. БЦ «Белая площадь» площадью 75 000 кв. м открылся осенью 2009 года на площади Тверская Застава. Помимо PricewaterhouseCoopers, в нем расположены офисы компаний McKinsey & Company, Deloitte & Touche, Microsoft, Coalco, Swedbank.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПОСЧИТАЛИ – ПРОСЛЕЗИЛИСЬ

Carrefour подвел итоги работы в России

Французский ритейлер Carrefour, из-за кризиса отказавшийся от наполеоновских планов по завоеванию российского рынка, раскрыл результаты деятельности своих гипермаркетов в России в 2009 году. За полгода работы в Москве и Краснодаре продажи Carrefour составили всего 26 млн евро. Более половины выручки принес предпраздничный четвертый квартал 2009 года.

Carrefour, который является крупнейшим ритейлером в Европе и вторым в мире после Wal-Mart, в России хотел стать третьим по величине игроком. Летом 2009 года французы запустили свой первый гипермаркет в Москве (в ТЦ «Филион»), инвестировав в него 8 млн евро, а в сентябре открылся магазин в Краснодаре («Медиа Плаза»), который обошелся практически в такую же сумму. Компания также подписала предварительные контракты на открытие еще двух магазинов – в ныне уже действующей липецкой «Европе» и московском «Ривер-молле».

Но в октябре, не отработав в России и полугодя, французы отказались от своих наполеоновских планов и решили продать российские активы. Такое решение руководство Carrefour объяснило нехваткой возможностей для роста. Компания слишком поздно пришла на российский рынок, считают аналитики: германский ритейлер Metro открыл первый магазин в России в 2001 году, а французский Auchan – год спустя.

За полгода работы в России Carrefour сумел наторговать на 26 млн евро, в том числе 15 млн евро составили продажи в четвертом квартале, говорится в отчете французской группы за 2009 год. Эксперты считают эти результаты приличными. Для начала работы на новом рынке это нормальные продажи, отмечает директор департамента коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty Алексей Могила. По его мнению, скоропалительный уход Carrefour из России имеет политическую подоплеку, а не вызван экономическими причинами. «Скорее всего, французы не смогли договориться», – отметил он.

Сейчас Carrefour погружен в поиски арендаторов на свои немногочисленные площади, и для двух магазинов желающие уже найдены. В «Филионе» в качестве замены рассматривается Auchan, а в «Европе» – «О'Кей», сейчас компании ведут переговоры с собственниками торговых центров. По словам г-на Могилы, российские магазины Carrefour пока еще работают в прежнем режиме. Тем не менее после Нового года весь штат управляющей компании Carrefour в России получил уведомление об увольнении. По данным Алексея Могилы, это не коснулось сотрудников магазинов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРЫ ПОЗДРАВИЛИ СЕБЯ С НАСТУПИВШИМ

Предновогодние продажи значительно выросли

Предновогодние продажи обнадежили ритейлеров: в последние недели декабря покупатели потратили на 20% больше, чем за аналогичный период 2008 года. Львиную долю бюджета они направили на приобретение продуктов и алкоголя и не совершали импульсных покупок. Темпы роста продаж все еще не вернулись на докризисный уровень, но позитивный тренд получит продолжение в течение всего 2010 года, считают ритейлеры.

2009 год покупатели провозжали с существенно большим оптимизмом, чем встречали, констатирует гендиректор X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) Лев Хасис. Он говорит, что доволен предновогодними продажами, не раскрывая абсолютных цифр (официальная отчетность X5 за четвертый квартал будет опубликована завтра). Результаты декабря неплохие, соглашается гендиректор сети "Магнит" Сергей Галицкий: выручка его магазинов выросла на 23% к декабрю 2008 года, в то время как ноябрь 2009 года прирос только на 17% к ноябрю 2008 года. Продажи супермаркетов "Азбука вкуса" тоже росли, говорит пресс-секретарь сети Андрей Голубков, но на докризисный уровень выйти не удалось: рост продаж в декабре 2009 года к ноябрю 2009 года составил 45%, тогда как в декабре 2007 к ноябрю того же года — 50%. "На удивление хорошо продавались деликатесы, свежие

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

овощи и фрукты, а также шампанское, что заметно отличается от прошлогодней тенденции, когда покупатель очевидно экономил", — отмечает президент "Дикси" Илья Якубсон.

Алкоголь буквально сметался с прилавков, говорит коммерческий директор ТД "Межреспубликанский винзавод" Владимир Снегирев. "Бурный рост в этом году пришелся на среднеценовой и "народный" сегменты. Например, наше недорогое шампанское "Надежда" выросло в продажах на 30% по сравнению с 2008 годом, а выпущенные за две недели до Нового года 400 тыс. дал "Российского шампанского серебряное" буквально улетели в считанные часы", — ликует господин Снегирев. Директор по продажам компании Nemiroff в России Виталий Варижкин говорит, что отгрузки декабря 2009-го выросли на 51% по сравнению с декабрем 2008 года.

Торговцы бытовой техники и электроники тоже фиксировали всплеск продаж в декабре, но декабрьский рост в итоге оказался даже ниже уровня 2008 года. По предварительным подсчетам гендиректора сети "Эльдорадо" Кахи Кобахидзе, в декабре 2009 года объемы продажи выросли на 3% к декабрю 2008 года в том числе за счет увеличения среднего чека примерно на 10%. Сеть "М-Видео" смогла увеличить выручку на 2,4% к декабрю 2008 года, в то время как в прошлом году рост в декабре был 11,3% к декабрю 2007 года.

Продавцам товаров класса "люкс" помогает "эмоциональность" целевой аудитории, считает глава Bosco di Ciliegi Михаил Куснирович: В канун праздников даже те, кто сокращал на протяжении всего года свои расходы на luxury-товары, по-прежнему охотно совершали покупки, радуется он. По его словам, выручка Bosco в декабре выросла по сравнению как с декабрем 2008-го, так и с докризисным 2007 годом.

Отрицательные темпы роста зафиксировали только парфюмерные сети и продавцы мобильных телефонов. Продажи декабря 2009 года на 2,9% в штуках ниже продаж декабря 2008 года, и на 15% ниже 2007 года, говорит президент "Евросети" Александр Малис (см. интервью на стр. 14). Впрочем, в прошлом году падение было еще сильнее — на 11%, отмечает он. По оценкам пресс-секретаря МТС Ирины Осадчей, продажи декабря 2009 года были примерно на 3% ниже продаж декабря 2008 года. Наибольшим спросом пользовались бюджетные модели телефонов, говорит она. По словам совладельца парфюмерно-косметической сети Douglas Rivoli Владимира Воронченко, декабрьская выручка его сети упали примерно на 20% по сравнению с 2008 годом. "При увеличении трафика снизилась стоимость среднего чека. Но стоит отметить положительную тенденцию — переориентации

потребителей, например, из люкс-сегмента в mass market не происходит",— отмечает он.

В этом году покупатель позволил себе потратить на 22% больше, чем в прошлом году, подсчитал "Ромир" (см. таблицу). При том что, как и в прошлом году, почти 75% бюджета ушло на покупку продуктов питания, в то время как до кризиса на продукты тратилось немногим более половины всех средств. Результаты последних недель декабря и начала января не означают, что потребитель оправился от кризиса, уверен господин Хасис: его последствия еще отразятся на продажах 2010 года, а серьезного роста сетям стоит ждать не раньше 2011 года.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КОРОЛЕВА БУРГЕРОВ

Burger King назначила гендиректора в России

Российское представительство Burger King, второй по величине в мире сети закусочных после McDonald`s, возглавила Яна Песоцкая, бывший директор по развитию сети "Дикси" и экс-руководитель гастрономического бутика Hediard в Москве. Она будет курировать работу франчайзинговых заведений: первый Burger King в столичном торговом центре "Мега Теплый стан" уже на этой неделе открывает по лицензии оператор кофеен "Шоколадница".

Гендиректором Burger King в России назначена Яна Песоцкая, ранее руководившая российским бизнесом французской сети гастрономических бутиков Hediard, рассказали "Ъ" в PR-агентстве MMD, отвечающем за связи с общественностью Burger King в России. Сама госпожа Песоцкая подтвердила эту информацию.

До последнего времени госпожа Песоцкая являлась гендиректором компании Retail Profile Russia, специализирующейся на краткосрочной аренде мини-площадей в торговых центрах (в частности, сотрудничает с сетью "Мега"), рассказали в MMD. До 2007 года она работала директором по развитию бизнеса сети продуктовых дискаунтеров "Дикси". Российский Hediard госпожа Песоцкая возглавляла с момента выхода компании на российский рынок в 2004 году по 2006 год.

В Burger King Яна Песоцкая будет отвечать за развитие марки в России, текущую

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

операционную деятельность представительства и стратегию франчайзинговой сети, пояснили в MMD.

Назначение руководителя российского бизнеса стало для Burger King последним этапом в подготовке к выходу на рынок. В 2009 году компания уже зарегистрировала российскую "дочку" ООО "Бургер Кинг Рус", а в апреле начала набирать сотрудников. В ноябре у Burger King появился первый франчайзи — договор был подписан с владельцами крупнейшей в России сети кофеен "Шоколадница" (см. "Ъ" от 5 ноября). По словам представителя MMD, первую закусочную партнеры откроют 21 января в столичном торговом центре "Мега Теплый стан". Планы по расширению в России Burger King пока не раскрывает.

Американская Burger King объединяет 11,7 тыс. ресторанов быстрого питания по всему миру и считается главным конкурентом McDonald`s. Большую часть закусочных открывают партнеры-лицензиаты: свыше 90% ресторанов Burger King работают по франшизе, говорится на сайте компании. Выручка собственных заведений в 2008 году составила \$2,46 млрд, капитализация вчера на NYSE — \$2,49 млрд.

Нынешний гендиректор московского Hediard Любовь Бородина называет свою бывшую коллегу Яну Песоцкую трудоголиком и компетентным менеджером "во всех отношениях". По ее словам, в 2004 году, когда лицензию на открытие французских бутиков Hediard в России приобрели столичные рестораторы Аркадий Новиков и Гидеон Вайнбаум (в 2008 году весь бизнес Hediard, в том числе и российский, выкупил сенатор от Тувы Сергей Пугачев), госпоже Песоцкой удалось собрать хорошую менеджерскую команду и удачно открыть первый магазин в Москве на Садово-Кудринской, 7.

Вице-президент "Дикси" Федор Рыбасов добавляет, что госпожа Песоцкая хорошо знакома с региональными рынками: в ее обязанности во время работы в "Дикси" входили среди прочего планирование и контроль развития сети за пределами Москвы. Правда, у нового гендиректора нет опыта управления крупным бизнесом, считает один из бизнесменов, работавший вместе с Яной Песоцкой: "Такой опыт необходим, учитывая, что Burger King придется конкурировать с McDonald`s, который открыл в России уже более 200 ресторанов".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

RAVEN RUSSIA СКАТИЛСЯ С «ГОРОК»

Инвестфонд отказался от СП с девелопером RDI Group

Как стало известно РБК daily, девелоперская компания RDI Group, до кризиса один из крупнейших лендлордов Подмосковья, больше не намерена развивать индустриальную недвижимость. Компания уже продала проект логопарка «Свитино» и сейчас ищет покупателей на проекты М-4 и «Горки». Британский инвестфонд Raven Russia, планировавший с RDI создание совместного предприятия для строительства «Горок», отказался от СП. Теперь акционеры RDI намерены сконцентрироваться на девелопменте жилья, для чего в разгар кризиса создали компанию «Загородный проект», которая пока занимается продажей участков без подряда.

О стратегии развития RDI Group рассказал ее коммерческий директор Юрий Лакеев. По его словам, компания не будет развивать индустриальную недвижимость и намерена сосредоточиться на девелопменте жилья. О том, что складской департамент в структуре RDI Group был расформирован еще в конце 2008 года, знает руководитель департамента индустриальной недвижимости Penny Lane Realty Игорь Казимов.

Компания уже продала проект логопарка «Свитино» (предполагал строительство 194 тыс. кв. м складских площадей на 40 га в 35 км от МКАД по Киевскому шоссе) и, по словам г-на Лакеева, готова продать логопарк «Горки». В строительстве этого комплекса (101 тыс. кв. м на 20 га в 9 км от МКАД по Каширскому шоссе) до кризиса планировал участвовать британский инвестфонд Raven Russia, подписавший с RDI Group соглашение о намерениях.

В декабре 2008 года глава московского представительства Raven Russia Игорь Богородов говорил РБК daily, что соглашение еще в силе, но концепция и сроки строительства «Горок» не ясны. Тем не менее британцы все же вышли из этого проекта, который сегодня заморожен и может быть продан, отмечает Юрий Лакеев. Г-н Богородов подтвердил эту информацию, однако причины расставания с RDI Group назвать отказался.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

У Raven Russia есть мощный финансовый ресурс, поэтому СП и партнеры британцам не нужны, объясняет Игорь Казимов. Недавно Raven Russia консолидировал 100% девелоперской компании Megalogix и логистического оператора Avalon Logistics, выкупив в компаниях долю в 50% Avalon Group.

О несостоявшемся СП в «Горках» знает также директор департамента индустриальной недвижимости компании Knight Frank Вячеслав Холопов. По его словам, третий индустриальный проект RDI Group — М-4 — девелопер продает частями, реализуя земельные участки с коммуникациями (80 га в 10 км от МКАД по Каширскому шоссе).

Из 12 девелоперских проектов RDI Group признаки жизни подает лишь один — проект города-спутника в Химкинском районе (734,8 тыс. кв. м). В его финансировании в начале 2008 года планировало участвовать международное девелоперское подразделение корпорации Dubai World — компания Limitless. Юрий Лакеев отмечает, что СП с арабами живо, и в начале этого года девелоперы рассчитывают получить разрешение на строительство. Остальные проекты RDI Group заморожены. По словам г-на Казимова, один из крупнейших лендлордов Подмосковья сегодня занимается земельной спекуляцией.

Развивать жилищное строительство акционеры RDI Group намерены сейчас в рамках созданной в начале 2009 года компании «Загородный проект», которая рассчитывает на массового клиента, готового покупать домовладения по цене до 9 млн руб. или участки без подряда не дороже 5 млн руб. Как рассказал РБК daily гендиректор ООО «Загородный проект» Андрей Васильев, сегодня под управлением компании находится 374 га земли, в том числе 274 га в активной стадии девелопмента шести коттеджных поселков. Из запущенных в прошлом году пяти проектов четыре реализуют земельные участки без подряда.

Андрей Васильев отмечает рост спроса на этот продукт: «За неполный год «Загородный проект» полностью продал поселки «Клубничные поля» и «Южные горки» (более 450 участков без подряда), а продажи в двух других поселках («Черничные поля» и «Южные горки-2» были запущены в ноябре и декабре) также идут высокими темпами». По словам г-на Васильева, доходность двух реализованных проектов достигала 100%.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов считает формат коттеджных поселков без подряда антикризисным продуктом, который позволяет лендлордам избавляться от земли. По его мнению, этот «нецивилизованный» формат девелопмента будет актуален еще два года. Андрей Васильев обещает, что «Загородный проект» в ближайшее время займется строительством двух новых коттеджных поселков, предлагаться в которых будут не участки, а готовые домовладения. Инвестиции в стройку составят 400 млн долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

КЕРИМОВ ВЗЯЛ «МОСКВУ»

Сенатор Сулейман Керимов будет участвовать в строительстве столичной гостиницы «Москва». Как стало известно «Ведомостям», его «Нафта-Москва» контролирует 25,5% акций компании, которая возводит отель

Нафта Москва «приобрела» 50% Konk Select Partners, которой принадлежит 51% акций ОАО «Декмос», рассказал источник, близкий к одному из совладельцев отеля. Продавец — «ОЭК-финанс», 100% акций которой принадлежат столичному правительству. Чиновник правительства Москвы говорит, что такие переговоры действительно велись. Закрылась ли сделка, он не знает. Связаться с представителями «ОЭК-финанс» не удалось. Но источник, близкий к Керимову, информацию о сделке подтвердил. По словам собеседников «Ведомостей», сумма сделки составила около \$100 млн.

До декабря 2008 г. 51% акций «Декмоса» принадлежал ЗАО «Декорум», а 49% — правительству Москвы. Кредит на строительство гостиницы в размере около \$87,5 млн предоставил Deutsche Bank под залог пакета, принадлежащего «Декоруму». Осенью 2008 г. для урегулирования задолженности была создана Konk Select Partners, куда Deutsche Bank внес требования по кредиту в обмен на половину компании. Другая половина осталась у ЗАО «Декорум». Но в конце 2008 г. банк потребовал немедленно вернуть деньги из-за нарушений сроков строительства. Заместитель мэра Москвы Владимир Силкин рассказывал, что «ОЭК-финанс» расплатилась по кредиту, чтобы контроль над гостиницей не ушел к Deutsche Bank. После этого столичная компания получила 50% Konk Select Partners. По словам чиновников правительства Москвы и источников, близких к руководству гостиницы, конечным собственником «Декорума» является депутат Госдумы Ашот Егиазарян. Сам он эту информацию опровергал, заявляя, что курирует строительство отеля как депутат, избранный от Москвы. Вчера Егиазарян от комментариев отказался.

Приход в проект Керимова может сдвинуть строительство «Москвы» с мертвой точки, считает управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец. В первых, у предпринимателя есть опыт работы с банками и привлечения

финансирования в различные проекты. К примеру, став акционером ПИК, он смог добиться рефинансирования кредитов Сбербанка почти на 14 млрд руб., а также договорился с другими банками. Во-вторых, у него есть опыт урегулирования акционерных конфликтов, напоминает Гец. В частности, он выступил миротворцем в конфликте между группой «Гута» и ПИК, касающемся Краснопресненского сахарорафинадного завода, выкупив доли обеих сторон. Позже консолидированный пакет завода был продан ПИК.

До последнего момента конфликтовали и акционеры «Декмоса». Летом прошлого года следственный комитет при МВД возбудил уголовное дело в отношении неустановленных лиц по факту мошенничества. Как говорилось в материалах дела, гендиректор «Декорума» Виталий Гогохия через кипрский суд заблокировал возможность «ОЭК-финанс» назначать директоров в Konk. Позже Гогохии было предъявлено обвинение в мошенничестве. Впрочем, стороны утверждают, что все конфликты по «Москве» сегодня урегулированы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ИРИС КОНГРЕСС ОТЕЛЬ" НА СЕВЕРЕ МОСКВЫ ПРЕВРАТИТСЯ В МФК

Гостиница "Ирис Конгресс Отель", расположенная на севере Москвы в районе Западное Дегунино, превратится в результате реконструкции в многофункциональный гостинично-деловой комплекс, рассказал в понедельник РИА Новости источник в городской администрации. По его словам, с инициативой реконструкции отеля выступил его владелец - ООО "Софт-Проект".

"В результате, согласно распоряжению, подписанному исполняющим обязанности мэра столицы Владимиром Ресиним, для ООО "Софт-Отель" была изменена цель предоставления земельного участка площадью 2,5 гектара, на котором находится "Ирис Конгресс Отель", - отметил он.

Теперь, как указал представитель столичной мэрии, площадка под гостиницей будет предоставлена ООО "Софт-Проект" для проектирования, строительства и дальнейшей эксплуатации МФК.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

"Из-за этого стоимость аренды земельного участка для компании будет повышена до 61,5% от кадастровой стоимости земли", - пояснил он.

Сотрудник горадминистрации также добавил, что проектирование гостинично-делового комплекса на месте "Ирис Конгресс Отель", по планам властей Москвы должно быть завершено в 2010 году.

Восьмиэтажный "Ирис Конгресс Отель" на 201 номер был построен по проекту французской фирмы "БУИГ" в 1991 году на Коровинском шоссе, владение 10. До 1993 году гостиница находилась под управлением сети отелей "Пульман", до 2001 года - сети Ассор, а до 2002 года - сети Umaco.

С 2002 года "Ирис Конгресс Отель" перешел под управление ООО "Софт-Проект".

При этом само ООО "Софт-Проект" на 50% принадлежит сингапурскому девелоперу City Developments Ltd. (CDL), а на 50% - компании Golden Orchards Hotels Pte Ltd. (GOHP), которая в свою очередь находится в собственности Судхира Гупте, основателя шинной компании Amtel Group of Companies.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«АДАМАНТ» ИНВЕСТИРУЕТ \$55 МЛН

Холдинг «Адамант» намерен в этом году сдать два торговых комплекса общей площадью около 40 000 кв. м. Это меньше, чем планировалось до кризиса

В этом году холдинг планирует сдать корпус площадью 31 000 кв. м в ТЦ «Балканский» и на 8000 кв. м расширить «Заневский каскад», рассказал в пятницу на открытии Reval Hotel Sonya президент «Адаманта» Игорь Лейтис. Инвестиции составят \$55 млн, это будут собственные средства компании, добавил он.

До кризиса «Адамант» планировал увеличить портфель проектов до 1,7 млн кв. м к 2010 г., пока у холдинга около 700 000 кв. м. В 2009 г. девелопер не сдал ни одного торгового центра, сообщили в пресс-службе компании. По словам Лейтиса, в 2007 г. было сдано 150 000 кв. м, а в 2008 г. — 170 000 кв. м. В 2011 г. планируется выйти на 80 000 кв. м. По данным компании, в стадии проектирования и строительства находится девять объектов общей площадью 1,2 млн кв. м.

В конце прошлого года компания продала торговый комплекс «Грейт» на Гражданском проспекте. По оценке исполнительного директора Praktis CB Сергея Федорова, «Грейт» площадью около 30 000 кв. м может стоить около \$50 млн.

Планы «Адаманта» на 2010 г. в условиях кризиса можно назвать серьезными, в 2010 г. в городе будет сдано около 200 000 кв. м торговых площадей, таким образом на «Адамант» придется пятая часть, говорит Федоров. По его словам, в 2009 г. количество вакантных площадей составляло в среднем по городу 10%, а в новых торговых центрах доходило до 26%.

Оба комплекса — старые проекты «Адаманта» с потенциалом роста, говорит Денис Котов, гендиректор «Буквоеда». По его словам, «Буквоед» хотел бы увеличить площадь магазина в ТЦ «Балканский».

Заполняемость торговых центров понизилась незначительно, а успешные торговые центры заполнены на 100% и есть очередь из потенциальных арендаторов, говорит Николай Казанский, гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург».

Торговые комплексы, расположенные в удачных местах, не испытывают недостатка в арендаторах, освобождаются площади с завышенными арендными ставками, согласен Котов. По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», в прошлом году общая площадь качественных торговых центров города увеличилась на 61 300 кв. м за счет открытия пяти новых комплексов.

Оба комплекса «Адаманта», запланированных к открытию, находятся рядом с метро, известны и проходимость у них высокая, говорит Казанский. Площади в них могут занять в том числе и собственные сети «Адаманта», полагает Федоров. Для Петербурга 40 000 кв. м не много, при условии хорошего местоположения рынок может поглотить эти площади, считает директор по развитию КЦ «Питер» Иван Беркольцев. Его компания владеет двумя торговыми комплексами общей площадью 120 000 кв. м и, по словам Беркольцева, в течение ближайших нескольких лет не планирует открывать новые.

В «Заневском каскаде» и в ТК «Балканский» высокая проходимость, это районы оживленные и проблем с реализацией новых площадей не возникнет, уверен Денис Радзимовский, гендиректор УК «Вкус» (сеть кафе-пекарен «Мікс»).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

IFC ДОГОВАРИВАЕТСЯ НА "ПЯТЕРОЧКУ"

ОАО "Новые торговые системы" (НТС), один из крупнейших сибирских ритейлеров (владеет франшизой на открытие магазинов "Пятерочка" в Новосибирской области, Алтайском крае и республике Алтай, магазинов "Патэрсон" — по всей Сибири, а также сетью по продаже алкоголя "Столичный"), ведет переговоры с Международной финансовой корпорацией (IFC), предлагая ей купить часть своего бизнеса — меньше контрольной, рассказал "Ъ" директор по корпоративному управлению ритейлера Александр Агеев. Главный советник по инвестициям IFC Руфат Алимарданов подтвердил факт переговоров с НТС. "IFC считает региональные сети перспективным сектором для инвестиций. Мы встречались с компанией "Новые торговые системы", но пока рано говорить о деталях", — сообщил он.

Основные владельцы НТС братья Виталий и Евгений Насоленко заговорили о продаже доли в бизнесе еще в 2008 году, после того как конкурирующая компания

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-18 января, № 4

"Холидей" смогла привлечь в качестве инвестора Russian Retail Growth Fund (RRGF).

Оборот НТС в 2009 году, по предварительным подсчетам, составил порядка 12 млрд руб., финансовый долг на конец года — 4,85 млрд руб., в том числе 3 млрд руб. достигла задолженность банку "Зенит и 1,12 млрд руб.— Сбербанку.

В самом конце 2009 года председатель сибирского Сбербанка Владимир Ворожейкин заявил, что владельцы НТС предложили конвертировать долг банку в долю бизнеса. Господин Агеев это подтвердил. Максимальный пакет, который ритейлер готов отдать для погашения этого долга, не превышает 25%, то есть весь бизнес может оцениваться в 4,5 млрд руб. В случае если сделка состоится, совладельцем НТС может стать компания "Сбербанк капитал", которой сейчас принадлежит недвижимость сети "Алпи" и доля в "Мосмарте".

В начале января НТС обнародовала изменения в составе аффилированных лиц: 37% компании перешли новым структурам, которые, как утверждает Александр Агеев, пока аффилированы с прежними владельцами.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [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](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL