

Offices / General

Тяжба титанов

Компания Олега Дерипаски пытается обанкротить головную структуру концерна «Крост» за долг примерно в полмиллиона рублей.

Мосэнергосбыт выкупит у Мосэнерго офис на юго-западе Москвы за 87,8 млн руб.

ОАО "Мосэнергосбыт" выкупит у ОАО "Мосэнерго" за 87,8 млн рублей офисные помещения на юго-западе Москвы общей площадью 1 тыс. 212,6 кв. м.

Отставки и назначения

Олег Силюк назначен директором департамента офисной недвижимости Colliers International (Москва).

Retail

Время торговать

Сетевые ритейлеры первыми почувствовали скорое окончание кризиса.

ИКЕА планирует в начале 2010 года открыть торговый центр в Самаре

Шведский ритейлер ИКЕА планирует в начале 2010 года открыть торговый центр в Самаре, построенный еще в 2007 году.

Новый Media Markt откроется в «Ритейл Парке»

Немецкий БТЭ-ритейлер Media Markt подписал договор аренды площадей в ТЦ «Ритейл Парк» сроком на 30 лет.

Carrefour закрывает магазины, не дожидаясь их продажи

Так и не найдя покупателей на свои магазины в московском ТЦ «Филион» и краснодарской «Галлактике», французский ритейдер Carrefour принял решение об их закрытии 15 февраля.

Американские пончики держат курс на Россию

Иностранные сети кофеен, видимо, всерьез озаботились содержанием кофеина в организме россиян.

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

ТЯЖБА ТИТАНОВ

Компания Олега Дерипаски пытается обанкротить головную структуру концерна «Крост» за долг примерно в полмиллиона рублей. «Крост» не сдается и говорит, что истцы сами должны им в несколько раз больше

Компания ОАО «Мосмонтажспецстрой» (входит к корпорацию «Главстрой» Олега Дерипаски) подала в Арбитражный суд Москвы заявление о банкротстве ООО «ПСФ «Крост», указано на сайте суда. Ранее, как говорится в решении суда от 13 мая прошлого года, компания Дерипаски пыталась взыскать с «Кроста» 3,5 млн руб. за проектирование, изготовление, поставку и монтаж алюминиевых конструкций для витражей. Ответчик признал долг примерно на 2 млн руб., и суд обязал «Крост» их заплатить.

Представитель «Главстроя» Виталий Королев утверждает, что услуги компании были оплачены не полностью, переговоры затянулись и было принято решение подать заявление о банкротстве. Но если «Крост» готов вернуться к конструктивному диалогу, то вопрос можно урегулировать и во внесудебном порядке, добавляет Королев. По его словам, сейчас долг составляет примерно 500 000 руб.

Гендиректор и владелец «Кроста» Алексей Добашин согласен, что у компании есть долг перед «дочкой» «Главстроя», но сумма, по его словам, лишь 390 000 руб. «Мы были должны около 1,7 млн руб., заплатили 1,3 млн руб., осталось 390 000 руб., — подсчитывает он. — Но «Главстрой» сам нам должен 5,7 млн руб., что подтверждено судебными решениями». В частности, входящая в концерн «Крост» компания «Экодок» подала иски к компании «Главмосстрой-опалубка» на 4,1 млн руб. (значится на сайте Арбитражного суда Москвы), к корпорации «Главмосстрой» на 1,3 млн руб. и к ООО «Стройснаб» на 262 000 руб. (по последним двум решения суда есть у «Ведомостей»). «Мы предложили им провести взаимозачет, но компания отказалась и подала иск о банкротстве», — рассказывает Добашин.

По словам Королева, задолженность «Главмосстроя» уже погашена, про другие компании он сказать затруднился, однако, по его словам, если есть судебные решения, все будет выплачено.

Добашин говорит, что долги «Кроста» перед поставщиками и субподрядчиками не превышают 500 млн руб., при этом самому «Кросту» должны около 600 млн руб. Задолженность перед банками он не раскрывает, говорит только, что она небольшая и краткосрочных долгов у компании нет. Согласно базе Арбитражного суда Москвы, за 2009 г. к ООО «ПСФ «Крост» подано 62 иска, общая сумма требований — 295 млн руб. и \$118 253.

Концерн «Крост» — многопрофильный холдинг, специализирующийся на строительстве и девелопменте жилой и коммерческой недвижимости, промышленности. Среди проектов компании жилые комплексы «Алиса» в Покровском-Стрешневе, жилой квартал «Юнион парк» в Хорошево-Мневниках, школа Владимира Познера на Малой Дмитровке. Компании принадлежит 15 заводов, сеть велнес-центров Else club и сеть пивных ресторанов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСЭНЕРГОСБЫТ ВЫКУПИТ У МОСЭНЕРГО ОФИС НА ЮГО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ ЗА 87,8 МЛН РУБ.

ОАО "Мосэнергосбыт" выкупит у ОАО "Мосэнерго" за 87,8 млн рублей офисные помещения на юго-западе Москвы общей площадью 1 тыс. 212,6 кв. м.

Как сообщил "Интерфаксу" представитель генкомпании, 23 декабря состоялся открытый аукцион по продаже части административно-офисного здания, расположенного по адресу ул. Наметкина, д. 9, корп. 2.

Здание было построено и введено в эксплуатацию в 1999 году, помещения предназначались для размещения энергосбытового подразделения "Мосэнерго". В настоящее время по указанному адресу находится офис Юго-Западного отделения "Мосэнергосбыта", арендующего эти помещения.

В аукционе приняли участие две компании, добавил собеседник "Интерфакса". Начальная цена имущества составляла 87,6 млн руб. (без учета НДС). То есть финальная цена превысила стартовую приблизительно на 200 тыс. руб., "Мосэнерго", тем не менее, результатами аукциона довольно, добавил представитель компании.

На 25 января назначен еще один аукцион по продаже другого непрофильного имущества общей площадью 3 тыс. 718,2 квадратных метров, расположенного по адресу Мичуринский проспект, д.15А. Начальная стоимость установлена на уровне 283,5 млн рублей. Прием заявок завершается 22 января.

ОАО "Мосэнерго" (ТГК-3) - одна из крупнейших энергокомпаний в РФ, находится под контролем "Газпрома".

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТСТАВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

[Colliers International](#)

[Олег Силюк назначен директором департамента офисной недвижимости Colliers International \(Москва\).](#)

Силюк родился 3 мая 1974 г. в Ленинграде. В 1996 г. окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет. С 1996 по 1998 г. работал в компании PepsiCo Foods International торговым представителем. С 1998 г. прошел путь от менеджера по работе с ключевыми клиентами в санкт-петербургском офисе компании до позиции коммерческого директора в Москве компании Reckitt Benckiser. С 2005 г. — глава офиса швейцарской часовой компании Breitling в России и странах СНГ.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ВРЕМЯ ТОРГОВАТЬ

Сетевые ритейлеры первыми почувствовали скорое окончание кризиса

Немного оправившись от кризиса, торговые сети вспомнили об экспансии. Крупнейшие продавцы продуктов питания, спорттоваров и бытовой техники активно подбирают площадки для своих магазинов по всей России. Сейчас в регионах на рынке недвижимости наблюдается уникальная ситуация, когда арендатор может сам диктовать владельцу помещения выгодные для себя условия, объясняют брокеры. К примеру, просить парковку на 350 машиномест вместо 250, обещанных арендодателем. Однако такое положение продлится всего год-два, так что надо ловить момент, предупреждают эксперты.

АРЕНДАТОР ПРАВИТ БАЛ

Если в первом полугодии 2009 года ритейлеры практически остановили свое развитие, не рассматривали новые проекты и работали над оптимизацией форматов, то с конца года они вновь стали проявлять активность в регионах, рассказали РБК daily брокеры торговой недвижимости. «Эта активность, конечно, далека от докризисной, но по крайней мере уже очевидна», — говорит директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. По его словам, наиболее ярко выражен интерес торговли к Южному федеральному округу, остаются востребованными и города-миллионники.

Penny Lane Realty сейчас подбирает площадки в регионах для X5 Retail Group, Auchan, Metro Cash & Carry, Real, «О'кей», «Спортмастера», «Техносила», «М.Видео» и «Эльдорадо». Работают с ритейлерами и другие брокеры. «В конце октября X5 прислала нам заявку на подбор десяти площадок на строительство в регионах», — рассказал управляющий директор Praedium Oncor Int. Михаил Гец.

Возросшую активность торговых сетей эксперты объясняют уникальной ситуацией на региональных рынках недвижимости. Если до кризиса был рынок арендодателя, который диктовал свои условия, говорят они, то сейчас рынок арендатора, у которого появилась возможность заходить в достаточно интересные объекты на

льготных условиях. «Арендаторы сегодня могут диктовать собственнику свои условия и получать более интересные позиции», — говорит Алексей Могила.

Например, если раньше собственник соглашался только на фиксированную ставку аренды, то сейчас готов идти на уплату процента с оборота. Если раньше арендаторы заходили в помещение, которое еще строится, то сейчас только в готовое. Это касается и парковки — раньше ритейлеры просили парковку на 200 мест, сейчас на 350. Такая ситуация на рынке торговой недвижимости сохранится в ближайший год-два, считает г-н Могила.

ЗАСТОЛБИТЬ МИЛЛИОННИК

Ритейлеры подтверждают свой интерес к регионам. X5 намерена в 2010 году открыть десяток гипермаркетов, 15 супермаркетов и 250 дискаунтеров. «Доля регионов из этого числа достаточно большая, мы будем расширять свое присутствие там, где наши магазины уже есть: Центральный федеральный округ, Центральное Черноземье, Ленинградская область, Татария, Урал, Краснодарский край и Ростовская область», — рассказал РБК daily глава X5 Лев Хасис. Metro Cash & Carry откроет не менее четырех магазинов, расширив присутствие на Урале и в Сибири.

Около 20 магазинов в регионах откроет «М.Видео»: компании интересны Урал, Самара, Белгород, Пенза, Киров, Ульяновск, Астрахань, Туапсе, Череповец, Обнинск, Тверь, Нальчик. «В прошлом году компания открыла в регионах пять-шесть магазинов, в этом году программа развития еще не утверждена. В принципе нам все регионы интересны, были бы деньги», — заявил вице-президент «Техносилы» Леонид Тюкавкин. «Эльдорадо» откроет в 2010 году около 30 магазинов, большинство за пределами Москвы. В «О'кей», Real, Auchan и «Спортмастере» своих планов пока не раскрывают.

Оживление арендаторов отмечают и владельцы торговых центров. «В региональных проектах спрос действительно вырос — особенно со стороны крупных федеральных операторов — ориентировочно с начала осени 2009 года», — говорит коммерческий директор компании «Росевродевелопмент» Сергей Зур. Арендную активность девелоперы объясняют восстановлением покупательского потока с августа-сентября — времени активных распродаж. «Ритейлеры заморозили программы региональной экспансии в начале кризиса, когда испугались снижения продаж и отсутствия спроса со стороны потребителей», —

говорит директор по внешним связям ГК «Ташир» Ирина Каграманова. При этом, по ее словам, арендаторы не покидали уже функционирующие торговые центры, а только отказывались приходить в новые.

Девелоперы отмечают изменение структуры спроса со стороны арендаторов: хотя ритейлеры и готовы возродить программы по экспансии, но предпочитают открывать теперь магазины меньшего, чем раньше, формата. «Это делается с целью минимизации рисков и увеличения продаж на квадратный метр», — объясняет г-н Зур. Эксперты также говорят, что изменилась стратегия аренды площадей в торговых центрах. Раньше концепция ТЦ предусматривала наличие одного-двух якорных арендаторов, зоны развлечения, фастфуда и торговой галереи, а сейчас оптимальным становится строительство объектов формата ритейл-парк, когда на одну площадку садится до трех крупных монобрендов, которые соединены между собой торговой галереей.

«В Европе этот формат очень популярен и хорошо отработан, — отмечают в Penny Lane Realty. — В Москве по этому принципу построены торговые центры «Мега» с Auchan и IKEA. Мы считаем, что подобный формат будет востребован».

Владельцы магазинов не скрывают, что на сегодняшний день правила на рынке торговых центров диктуют арендаторы. «В среднем арендаторы готовы предлагать на 20—25% меньше, чем в докризисные времена», — отмечает г-н Зур. При этом девелоперы, опрошенные РБК daily, в один голос говорят о том, что их торговые центры настолько качественные, что не нуждаются в значительных скидках и не страдают от нехватки спроса.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИКЕА ПЛАНИРУЕТ В НАЧАЛЕ 2010 ГОДА ОТКРЫТЬ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В САМАРЕ

Шведский ритейлер IKEA планирует в начале 2010 года открыть торговый центр в Самаре, построенный еще в 2007 году, сообщил глава компании в России и странах СНГ Пер Кауфман.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

21 января, № 7

"Для каждого проекта необходимо получить разрешение на строительство и на введение в эксплуатацию. Оба этих разрешения у нас до сих пор отсутствуют, потому что чтобы получить, к примеру, разрешение на строительство, надо предоставить утвержденные чертежи. А у нас их нет. Комплекс был построен еще в 2007 году. Сейчас мы завершаем процесс согласования всей технической документации, и в начале 2010 года планируем решить все вопросы и открыть центр", - заявил Кауфман в интервью газете "Коммерсант".

Ранее руководство IKEA заявляло о приостановке инвестпрограммы в России в связи с административными барьерами в ряде регионов России, в первую очередь, с затянувшимся ожиданием разрешения для открытия магазина IKEA и торгового центра "Мега" в Самаре, строить которые компания начала с 2006 года. При этом анонсировалось несколько дат открытия ТЦ - в 2007, 2008 и 2009 годах.

В связи с задержкой открытия центра ряд арендаторов площадей в торговом центре в Самаре разорвали договоры с IKEA, сообщил глава компании в России и странах СНГ.

"В основном это были компании, арендовавшие маленькие помещения, киоски. Причины, по которым они были вынуждены пойти на расторжение договора, вполне понятны: объемы продаж небольших ритейлеров не приносят таких доходов, чтобы они могли надолго задержать дыхание и ждать открытия центра годами. Для большинства крупных арендаторов, у которых сети магазинов по всей стране, сложившаяся ситуация - неприятная, но не критичная", - отметил Кауфман.

"Мы продолжаем работать над проектом в Уфе, который хотим запустить следующим летом. Новые объекты пока на стадии предпроектной подготовки - мы изучаем новые регионы, ведем переговоры. Работа не приостановлена, но стратегия в целом изменилась. Когда мы выходили в Россию, нам надо было завоевывать рынок и строить новые и новые торговые центры. Сейчас, когда у нас 13 построенных объектов, основная задача - поддерживать существующие", - добавил он.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВЫЙ MEDIA MARKT ОТКРОЕТСЯ В «РИТЕЙЛ ПАРКЕ»

Немецкий БТЭ-ритейлер Media Markt подписал договор аренды площадей в ТЦ «Ритейл Парк» сроком на 30 лет. Торговый центр расположен на Варшавском шоссе, 97. Новый якорный арендатор откроет здесь свой гипермаркет в середине 2010 года и займет значительную часть первого и второго этажа площадью 5700 кв.м. Общая площадь ТЦ – 47 тыс. кв. м. Сегодня сеть Media Markt объединяет 15 магазинов в России и более 560 магазинов в 14 странах.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

CARREFOUR ЗАКРОЕТ МАГАЗИНЫ, НЕ ДОЖИДАЯСЬ ИХ ПРОДАЖИ

Так и не найдя покупателей на свои магазины в московском ТЦ «Филион» и краснодарской «Галлактике», французский ритейдер Carrefour принял решение об их закрытии 15 февраля.

Объявив в середине октября о своем уходе с развивающихся рынков, в том числе, из России, Carrefour отмечал, что собиралась работать в России до тех пор, пока ее бизнес здесь кто-нибудь не купит. Однако компания не стала перезаключать договоры с поставщиками и закрывает свои гипермаркеты уже 15 февраля. Эту информацию Life News сообщил директор по продажам местного офиса Valio Илья Синч и подтвердил винный импортер Simple. С ними ритейлер не стал продлять договоры на поставку товаров.

«С предложением о продаже Carrefour оказалась в неудачном месте и в неудачное время, - считает управляющий партнер Management Development Group Дмитрий Потапенко. - Сегодня только в счет погашения долгов в России готовы продаться 350–400 сетей, и количество их не уменьшается, — поясняет он. — А кому нужны два магазина в не совсем удачных местах?!»

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АМЕРИКАНСКИЕ ПОНЧИКИ ДЕРЖАТ КУРС НА РОССИЮ

Иностранные сети кофеен, видимо, всерьез озаботились содержанием кофеина в организме россиян. Иначе как объяснить, что в последние годы на российский рынок выходят самые известные мировые игроки в этом сегменте, в частности, Starbucks и Costa Coffee? Вот и знаменитая сеть кофеин Dunkin' Donuts, знаменитая на весь мир не только своим кофе, но и вкусными пончиками, решила не отставать от коллег.

ООО «Донатс проджект» получило эксклюзивную франшизу на развитие сети Dunkin' Donuts в России и на Украине. Компания намерена открыть около 50 кофеен в Москве, а в этом году в столице будет запущено не менее 10 заведений

Предполагается, что кофейни будут располагаться как в стрит-ритейле, так и в торговом и офисном сегменте. Однако конкретные адреса точек пока не озвучиваются. Кроме одного – по словам консультантов, флагманская кофейня откроется на Новом Арбате, 17. Эту информацию подтвердил и представитель компании «Магазин магазинов».

По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, планы по открытию 10 кофеен в год вполне реалистичны. «Все будет зависеть от скорости принятия решения компанией при поиске помещений для кафе. Новый Арбат, традиционно торговая улица, - хорошее место для размещения первой кофейни», - пояснила она.

По словам владельца «Донатс проджект» Константина Петрова, планируется открывать различные форматы заведений: от полноценных больших магазинов до мини-кофеен. Объем инвестиций в каждую точку составляет, по его словам, около 6 млн. рублей, пишет газета «Ведомости». Источники финансирования пока не раскрываются.

Татьяна Ключинская считает, что рынку кафе и кофеен в России есть куда развиваться. «Рынок кафе и кофеен в России, несмотря на выход нескольких иностранных игроков, а также развитие российских сетей, все еще не насыщен. Поэтому у кафе Dunkin' Donuts обязательно найдутся поклонники», - рассказала она информационному portalу Арендатор.ру.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

21 января, № 7

По ее словам, выход арендаторов по франшизе является мировой устоявшейся практикой. «В этом случае при выходе на новые рынки держатель бренда несет минимальные риски. После некоторого времени успешной работы по франшизе на рынок уже может выйти материнская компания. В качестве примера можно привести бренд ZARA, который изначально вышел в Россию по франшизе (франчайзи была компания "Стокманн"), а через несколько лет успешной работы Inditex продолжила самостоятельно развивать свои бренды в России. Компания Nike также вышла материнской компанией», - поясняет эксперт.

Dunkin' Donuts — одна из крупнейших в мире сетей по продаже кофе, пончиков и другой выпечки. Первая кофейня была открыта в 1950 г. На конец 2008 года сеть насчитывала 8835 заведений, из которых 6395 — в США и оставшиеся 2440 — в 31 стране мира. Ежедневно клиентами сети являются около 3 млн. человек.

Dunkin' Donuts уже пыталась работать в России. В 1996 г. сеть открыла первый ресторан на Мясницкой улице и пообещала открыть еще не менее 40, однако в итоге компания Россию покинула. Скорее всего, сеть выйдет в низкий ценовой сегмент (средний чек — \$5-7).

Рынок кафе и ресторанов в России оценивается в 443 млрд. руб., из них на кофейни приходится всего лишь 5%.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [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