

Offices / General

Половину «Москва-Сити» построят к концу года

К концу этого году ММДЦ «Москва-Сити» будет готов на 50%, а его площадь достигнет 2 млн кв. м.

Retail

«Парад» Потапенко

Бывший управляющий сетью «Пятерочка» Дмитрий Потапенко нашел себе новый розничный бизнес. Он стал владельцем сети магазинов товаров для дома и ремонта «Парад планет».

Burger King дал обед в Москве

В России открылся первый ресторан сети.

Ритейлеров рекомендуют брать

Несмотря на операционные показатели.

Hotel

ЕБРР может вложить 27,1 млн евро в строительство пяти гостиниц в РФ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) может инвестировать 27,1 млн евро в проект по строительству пяти гостиниц среднего класса в Самаре, Красноярске, Калининграде и Ярославле.

Regions

Не находят себе места

Крупнейшие продовольственные ритейлеры намерены сохранить темпы роста сетей, несмотря на дефицит подходящей недвижимости.

Из леса на Невский

Совладельцы лесопромышленного комплекса «Илим» Михаил и Борис Зингаревичи намерены участвовать в реконструкции под гостиницу здания на Невском, 7-9.

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

ПОЛОВИНУ «МОСКВА-СИТИ» ПОСТРОЯТ К КОНЦУ ГОДА

К концу этого году ММДЦ «Москва-Сити» будет готов на 50%, а его площадь достигнет 2 млн кв. м.

Всего на территории делового района будет введено в эксплуатацию 1,1 млн кв. м в ближайшие 11 месяцев. Как отметили в ОАО «Сити», сегодня в «Москва-Сити» функционирует 880 тыс. кв. м.

Кроме того, в самое ближайшее время планируется провести благоустройство территории делового центра и полностью освободить ее от хозяйственных бытовок до мая, что стало возможно в связи со снижением объема строительных работ в ММДЦ. В то же время, строительство объектов «Город Столиц» на участке номер 9, Imperia Tower на участке номер 4, «Центральное ядро» находится на завершающем этапе.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«ПАРАД» ПОТАПЕНКО

Бывший управляющий сетью «Пятерочка» Дмитрий Потапенко нашел себе новый розничный бизнес. Он стал владельцем сети магазинов товаров для дома и ремонта «Парад планет»

Подконтрольная Потапенко компания Management Development Group в конце 2009 г. выкупила ООО «Магазин домашнего декора», развивающее в Москве DIY-сеть «Парад планет» (шесть магазинов), рассказал «Ведомостям» сам бизнесмен. По словам Потапенко, бизнес сети был в плачевном состоянии: банкам и поставщикам сеть задолжала около 40 млн руб. Поэтому он принял на себя долги, заплатив за компанию деньгами всего 100 000 руб. Погасить долги и вывести сеть на безубыточность он рассчитывает за 1,5 года. Связаться с бывшим владельцем сети Тимуром Хаиуиным не удалось. Но о сделке знают несколько поставщиков «Парада планет».

«У «Парада планет» был неплохой ассортимент, но слишком специализированный: это нишевые магазины, предлагающие интерьерные решения, например напольное покрытие и обои к нему», — говорит Михаил Бурмистров, гендиректор «INFOLine-аналитики». По его словам, бизнес «Парада планет» сильно пострадал от роста доллара и снижения спроса в кризис.

«Мы прогнозируем дальнейшее снижение показателей сетевой розничной торговли DIY и товаров для дома из-за падения объемов строительства, сокращения доходов населения, которое приводит к отказу людей от запланированного ремонта», — говорит Бурмистров.

Потапенко надеется добиться успеха благодаря перепозиционированию. «Мы расширяем ассортимент и делаем его более массовым. Магазины должны стать более дешевыми», — говорит Потапенко. Средний чек должен снизиться до 1500 с 2500 руб., добавляет он. Сейчас выручка «Парада планет», по словам Потапенко, составляет 12 млн руб. в месяц. К концу года он рассчитывает увеличить этот показатель на треть.

Инвесторы считают сектор DIY сложным, говорит Гедрюс Пукас, партнер инвесткомпания Quadro Capital Partners, которая рассматривала возможность выкупа доли в DIY-сети «Старик Хоттабыч». «Это очень сложный формат, сильно пострадавший от кризиса», — говорит Пукас.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

BURGER KING ДАЛ ОБЕД В МОСКВЕ

В России открылся первый ресторан сети

Американская сеть закусочных Burger King, в течение полутора лет готовившаяся к выходу на рынок России, вчера открыла первый франчайзинговый ресторан в торговом центре "Метрополис" в Москве. В ближайшее время со своим партнером ООО "Бургер Рус" (принадлежит совладельцу кофеен "Шоколадница" Александру Колобову) Burger King откроет в столице еще два заведения. Американцы надеются, что в посткризисный период россияне станут чаще посещать точки фастфуда. К примеру, в Москве 70% посетителей ресторанов являются клиентами заведений быстрого питания.

На следующей неделе в Москве в торговом центре "Европейский" откроется второй ресторан Burger King, сообщил "Ъ" старший вице-президент Burger King Europe по развитию франшизы Джонатан Фитцпатрик. Еще один Burger King планирует запустить в ТЦ "Мега" в Теплом Стане. Пока Burger King в России открывает ООО "Бургер Рус", с которым сеть закусочных подписала франчайзинговое соглашение. Средний чек в Burger King составит 120-150 руб., говорит владелец "Шоколадницы" и совладелец "Бургер Рус" Александр Колобов.

Сеть Burger King основана в США в 1960 году, объединяет 12 тыс. ресторанов в 74 странах (90% по франчайзингу). В 2008 году выручка собственных заведений составила \$2,46 млрд, капитализация вчера на NYSE — \$2,42 млрд.

По договору франчайзи платит Burger King роялти (5% от продаж) и фиксированную сумму за маркетинг, добавляет гендиректор представительства американской сети в России Яна Песоцкая. По сложившейся в Москве практике

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 января, № 8

взнос франчайзи на рекламу варьируется от 1,5% до 5% от продаж, поясняет исполнительный директор консалтинговой компании Restcon Андрей Петраков. В случае с Burger King франчайзи, по данным Reuters, должен заплатить за право открытия каждого ресторана \$40 тыс. и обязан располагать для развития своего бизнеса \$0,8 млн наличными либо в ценных бумагах или ликвидными активами.

Помимо "Бургер Рус" Burger King ведет переговоры с другими потенциальными партнерами (см. блицинтервью Джонатана Фитцпатрика).

Ближайший конкурент Burger King MacDonald`s, открывший свой первый ресторан в России еще в 1990 году, стартовал в Москве при поддержке столичных властей. Тогда мэрия ради привлечения в столицу крупной западной сети подписала с MacDonald`s на 49 лет договор по сдаче в аренду своих помещений в центре города по цене 1 руб. за 1 кв. м. Месяц назад мэрия через суд расторгла договоры по двум спорным объектам на Арбате и в Большом Николопесковском переулке и увеличила ставку до 1,2 тыс. руб. за 1 кв. м.

По словам Яны Песоцкой, Burger King рассчитывает на рост рынка России. "В докризисные годы рынок фастфуда рос на 25-30% в год. Кроме того, в Москве около трети всех заведений приходится на рестораны быстрого питания и обслуживает до 70% от общего числа всех клиентов", — отмечает она. По данным "Бизнес Аналитики", в 2009 году объем рынка фастфуда в России достиг 45-47 млрд руб. В тройку крупнейших игроков по числу заведений входят MacDonald`s (243), "Стардог`с" (190) и "Ростикс" (153). В кризисный и посткризисный период рестораны такого формата наиболее востребованы, говорит Андрей Петраков. В 2009 году падение выручки в сегменте фастфуда сократилось всего на 20%, в то время как заведения со средним чеком \$50 и выше потеряли половину своей выручки, отмечает он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРОВ РЕКОМЕНДУЮТ БРАТЬ

Несмотря на операционные показатели

Публичные торговые сети опубликовали свои операционные результаты за 2009 год — они не настолько позитивны, как хотелось бы ритейлерам. Прошлогодние темпы роста сохранить никому не удалось. Порадовали лишь показатели сопоставимых продаж. В первой тройке за год перемещений не произошло: на первом месте традиционно X5 Retail Group, на втором — краснодарский «Магнит», на третьем — ушедшая в минус «Дикси». «Седьмой континент» фактически перестал отчитываться: недавно компания предоставила показатели лишь за 2008 год.

Сопоставимые продажи (LFL) X5 Retail Group в 2009 году выросли на 10% по отношению к 2008 году. Это связано с тем, что сеть достаточно агрессивно внедряла политику по снижению цен, в результате чего трафик за 2009 год увеличился на 5%. «В кризис такие показатели внушают уважение», — говорит аналитик UniCredit Наталья Смирнова. Правда, наращивать выручку прошлогодними темпами компании не удалось: консолидированная чистая розничная выручка X5 в прошлом году выросла на 4% по сравнению с 2008 годом, до 8,7 млрд долл. За прошлый год X5 открыла 271 новый магазин, увеличив чистую торговую площадь на 189 тыс. кв. м. На 31 декабря 2009 года под управлением X5 находилось 1372 магазина чистой торговой площадью 1 млн кв. м, включая 1 тыс. дискаунтеров, 275 супермаркетов и 58 гипермаркетов.

Сопоставимые продажи «Магнита» выросли на 4%, отток покупателей составил 1%. Совладелец сети Сергей Галицкий объясняет это «каннибализмом»: новые магазины сети «крадут» клиентов у старых. При этом у «Магнита» самые высокие темпы роста чистой розничной выручки — 15% по сравнению с 2008 годом, до 5,3 млрд долл. «Показатель, конечно, еще не вернулся к докризисному росту почти в 50% (2008 год по сравнению с 2007-м), зато он самый высокий среди конкурентов», — говорит старший аналитик MintYard Capital Андрей Верхоланцев. Выручка выросла благодаря тому, что компания активно открывает новые магазины. Так, в течение прошлого года ритейлер открыл 646 магазинов, при этом общее количество объектов сети составило 3228 (3204 магазина «у дома» и 24 гипермаркета). Общая торговая площадь выросла на 22% в 2009 году, до 1 млн кв. м.

Хуже всего дела обстоят у «Дикси». «У компании были большие проблемы с логистикой, что сказалось на всех ее показателях, этот год должен быть значительно лучше», — считает Наталья Смирнова. Сопоставимые продажи ритейлера упали на 2%, трафик снизился на 2,2%. Выручка упала на 12%, до 1,7 млрд долл. Немного увеличились торговые площади — на 8%, до 206 тыс. кв. м. Было открыто 69 магазинов, их общее количество достигло 537. «Максимально явно кризис сказался на «Дикси». Компания не такая большая, как конкуренты, охват регионов и количество магазинов тоже отстают, поэтому было сложно удержать свои показатели на положительном уровне», — отмечает Андрей Верхованцев. «Показатели за 2009 год этой компании изначально ожидалось слабыми», — добавляет г-жа Смирнова.

Аналитик UniCredit советует покупать акции всех трех компаний: справедливая цена для X5 — 41 долл., для «Магнита» — 21 долл., для «Дикси» — 9,1 долл. X5 советуют купить из-за положительных событий, таких как покупка сети «Патэрсон», краснодарский ритейлер привлекателен из-за высоких темпов развития, «Дикси» имеет большие возможности по улучшению рентабельности. На Лондонской фондовой бирже GDR X5 вчера на 18.00 стоила 33 долл., капитализация компании составила 8,9 млрд долл. Бумаги «Магнита» там же торговались на уровне 16 долл., капитализация — 7,1 млрд долл. Акции «Дикси» на ММВБ продавались по 276 руб., капитализация — 23,7 млрд руб.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

REWE GROUP ПРИЦЕНИВАЕТСЯ К ДОЛЕ «МАРТЫ» В VILLA RUSSIA

Немецкая Rewe Group поручила аудиторской компании Deloitte оценить стоимость 25% доли холдинга «Марта» Григория Трефилова в СП Billa Russia (ООО «Билла Раша Гмбх»).

Как стало известно, Deloitte предложила два варианта: 13,2 млн евро или 31 млн евро. Конкурсный управляющий «Марты» (сейчас банкротится) Кристоф Штапф

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 января, № 8

поручил известному бухгалтеру-эксперту Томасу Кепперту проанализировать это заключение Deloitte.

Кепперт, как сообщает издание Wirtschaftsblatt, пришел к выводу, что стоимость этой доли находится в районе 20-25 млн евро. Однако этому противостоит заем в размере почти 10 млн евро, который торговый концерн, по его собственным данным, предоставил своему российскому партнеру. Когда должны завершиться переговоры между конкурсным управляющим и Rewe, неизвестно.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ЕБРР МОЖЕТ ВЛОЖИТЬ 27,1 МЛН ЕВРО В СТРОИТЕЛЬСТВО ПЯТИ ГОСТИНИЦ В РФ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) может инвестировать 27,1 млн евро в проект по строительству пяти гостиниц среднего класса в Самаре, Красноярске, Калининграде и Ярославле.

Софинансируют проект турецкая компания Akfen Holding Anonim Sirketi и владельцы турецких Kayi Group и Insa Group. Управлять гостиницами под брендами Novotel и Ibis будет международная гостиничная группа Accor. Реализовывать проект будет компания Russian Hotel Investment B.V., зарегистрированная в Нидерландах, совладельцами которой являются Akfen Holding и владельцы Kayi Group и Insa Group. Кроме того, ЕБРР планирует инвестировать 6,6 млн евро в уставный капитал Russian Hotel Investment. Рассмотрение проекта советом директоров ЕБРР запланировано на 23 февраля. Проект предполагает строительство пяти гостиниц, общее количество комнат которых составит 897. Общая стоимость проекта составляет 98,5 млн евро.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

НЕ НАХОДЯТ СЕБЕ МЕСТА

Крупнейшие продовольственные ритейлеры намерены сохранить темпы роста сетей, несмотря на дефицит подходящей недвижимости

В этом году X5 Retail Group откроет на Северо-Западе 40-50 дискаунтеров «Пятерочка», рассказал директор Северо-Западного филиала X5 Александр Павлов. Инвестиции в открытие одной «Пятерочки» он оценивает примерно в 10 млн руб. В 2009 г. компания открыла 32 магазина, в том числе 30 дискаунтеров, а также приобрела 13 супермаркетов «Патэрсон». По словам Павлова, три «Пятерочки» пришлось закрыть, поскольку не удалось договориться о снижении арендной платы. «Убыточных магазинов ради имиджа мы не держим», — добавляет он.

Вместо запланированных 25-30 дискаунтеров «Дикси» в прошлом году открыла в регионе лишь 18, планы на этот год — 30-40, инвестиции в развитие сети на Северо-Западе — 500-600 млн руб., говорит директор по работе с инвесторами «Дикси» Григорий Смоленский. По его словам, два магазина «Дикси» не вышли на плановые показатели по обороту и были закрыты.

У сети «Морковь» в прошлом году появилось два магазина формата «у дома», открытие новых отсрочено до 2011 г., но поиск помещений ведется постоянно, говорит Андрей Зайцев, категорийный директор сети. По его словам, при наличии хорошего места он не исключает возможности открытия нескольких магазинов в этом году.

В планах ЗАО «Ренлунд СПб» на этот год — открытие трех супермаркетов «Супер сива», преимущественно в центре города, говорит гендиректор компании Дмитрий Чернов. Инвестиции в один магазин площадью от 800 до 1500 кв. м он оценивает в 0,5-1 млн евро. На рынке крайне мало подходящих помещений, сетует Чернов.

Предложение по торговой недвижимости превышает спрос, но у сетей очень много требований — долгосрочная аренда (на три года), благоприятная конкурентная среда, низкая арендная ставка, это затрудняет переговоры, говорит Людмила Рева,

директор по развитию бизнеса Astera St. Petersburg. Дискаунтеры просят ставку в 500-800 руб. за 1 кв. м в месяц, хотя рыночная ставка — до 1000 руб. за 1 кв. м в месяц, оценивает она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИЗ ЛЕСА НА НЕВСКИЙ

Совладельцы лесопромышленного комплекса «Илим» Михаил и Борис Зингаревичи намерены участвовать в реконструкции под гостиницу здания на Невском, 7-9

ООО «ИФГ-бизнес-проект» обратилось с заявкой на получение под реконструкцию здания на Невском проспекте, 7-9, под гостиницу в июле 2009 г., сообщила пресс-секретарь комитета по строительству Елена Кокшина. Заявка находится в процессе рассмотрения, добавляет она.

По данным «СПАРК-Интерфакса», «ИФГ-базис-проект» принадлежит кипрскому офшору «Аплерсон холдинг лимитед», а гендиректор компании — Данат Булавко. Он же является гендиректором компании «Адитум», которая собирается строить многофункциональный комплекс под площадью Восстания. Совладельцы «Адитума» — братья Борис и Михаил Зингаревичи, миноритарии лесопромышленной группы «Илим». В 2007 г. Зингаревичи вместе с Захаром Смушкиным и Леонидом Ерухимовичем продали американскому лесопромышленному концерну International Paper 50% группы «Илим» за \$650 млн. Зингаревичи входят в число учредителей кипрского инвестфонда IFG Basis, контролирующего «Аплерсон», сообщили «Ведомостям» два петербургских чиновника. Других участников фонда они не называют. Зингаревичи через своего представителя отказались от комментариев, связаться с Булавко вчера не удалось.

Летом прошлого года «Аплерсон» в один день с принадлежащей Зингаревичам «Плаза лотос групп» подписал меморандум с городской администрацией. Обе компании заявили, что собираются инвестировать в развитие гостиничной инфраструктуры, причем председатель совета директоров «Аплерсона» Константин

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

22 января, № 8

Соколов говорил, что рассматривает возможность строительства или реконструкции под отель класса «5 звезд» здания в историческом центре города.

Площадь шестиэтажного здания на Невском проспекте, 7-9, по словам пресс-секретаря КУГИ Елены Бодровой, — 9200 кв. м, до 2009 г. им управляла УК «Питер», выигравшая это право на конкурсе в 2005 г. Объект заполнен арендаторами, самым крупным из них является Центральное агентство воздушных сообщений (ЦАВС), которое занимает 3648 кв. м, еще 1000 кв. м занимает теруправление Федеральной антимонопольной службы (ТУ ФАС) по Петербургу, уточнила она. «ИФГ-базис-проект» уже приобрела 1200 кв. м, куда управление переедет после того, как на новых площадях закончится ремонт, сообщил руководитель ТУ ФАС Олег Коломийченко. Помещения на Невском после переезда получит инвестор, добавил он.

«ИФГ-базис-проект» должна решить вопросы и с другими арендаторами, говорит председатель комитета по инвестициям и стратегическим проектам Алексей Чичиканов. Связаться с руководством ЦАВС вчера не удалось.

Для отеля высокого класса это удачное место, но целесообразность реализации такого проекта в здании-памятнике вызывает сомнения из-за охранных обязательств, говорит гендиректор «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Барков. Инвестиции в реконструкцию подобного здания он оценивает в \$3000-4000 за 1 кв. м.

◆ [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](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL