

Offices /
GeneralСам себе продавец

За три дня индивидуальных просмотров основной владелец Mirax Group Сергей Полонский договорился о продаже офисов и апартаментов в башне «Федерация» больше чем на \$10 млн и собрал с пришедших \$5200.

"Кремниевой долине" подыскивают место

Среди претендентов земли "Масштаба", Coalco и "Рублево-Архангельского".

MR Group построит на "Водном стадионе" в Москве МФК вместо жилья

Девелоперская компания MR Group построит около станции метро "Водный стадион" многофункциональный комплекс класса А вместо жилья.

RetailKesko идет на Москву

Сеть DIY K-Rauta финского ритейлера Kesko подбирается к российской столице. Компания готова открыть в Москве около 10 магазинов.

Распродажа у трех вокзалов

Универмаг «Московский» может сменить владельцев.

Французская рокировка

Auchan заняла место Carrefour в московском ТЦ «Филион».

Продается ЦУМ

Столичные власти продадут площади в ЦУМе после кризиса.

H&M добралась до «Атриума»

Компания H&M, приход на российский рынок которой можно назвать одним из наиболее успешных за последнее время, заявила об открытии своего пятого магазина в столице.

WarehouseОператор "Юникс" арендовал 21 тыс. кв. м в логистическом комплексе "Северное Домодедово"

Логистический оператор "Юникс" арендовал 20 500 кв. м складских и 1 200 кв. м офисных площадей в производственно-логистическом комплексе (ПЛК) "Северное Домодедово".

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9-10 марта, № 31

Regions

Цветочный франчайзинг

Сеть цветочных магазинов «Цветоптторг» начала продажу франшизы.

Без "Шанса"

Сеть бытовой техники находится в стадии банкротства.

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

САМ СЕБЕ ПРОДАВЕЦ

За три дня индивидуальных просмотров основной владелец Mirax Group Сергей Полонский договорился о продаже офисов и апартаментов в башне «Федерация» больше чем на \$10 млн и собрал с пришедших \$5200

Продаем все. Очень нужны деньги«- такая надпись появилась в четверг на сайте Mirax. Ее основной владелец Сергей Полонский обещал в течение трех дней проводить индивидуальные просмотры офисных и жилых площадей в башне «Федерация» за скромную плату в \$100 с человека.

Корреспондент «Ведомостей» решила выступить в качестве потенциального покупателя. Вместо индивидуального просмотра, правда, она попала в группу из семи человек, пятеро из которых интересовались офисами, а двое (включая корреспондента «Ведомостей») — апартаментами. Как пояснил на встрече сам Полонский, цель акции — попытаться увеличить продажи площадей и собрать деньги на достройку «Федерации». В комплексе остались непроданными 30 000 кв. м офисных площадей и апартаментов (при минимальной стоимости в \$5500, получается, можно выручить около \$165 млн), если их удастся продать, то компания построит еще 90 000 кв. м в этой же башне. Ранее со ссылкой на проектную декларацию агентство «РИА Новости» сообщало, что «Федерация» должна быть достроена в I квартале 2010 г., а в конце 2008 г. член правления Mirax Ара Арамян заявлял, что окончание строительство может быть отложено на полгода. Собрать деньги, чтобы достроить «Федерацию» — только одна из целей акции, сообщил «Ведомостям» советник председателя совета директоров Mirax Михаил Дворкович: компании также нужны средства, чтобы рассчитаться с кредиторами, Поэтому прямой связи между продажей 30 000 кв м и строительством новых нет, уточняет он.

И Полонский старался: катал на уникальном, по его словам, лифте с прозрачным полом на тридцатые этажи башни и сыпал перед неподготовленной (судя по лицам) публикой строительными терминами. Почти всех интересовал вопрос — открываются ли в башне окна и возможно ли выбить стекла. «Выбить стекло подручными средствами невозможно», — заверил Полонский и потребовал

принести стул для демонстрации попытки выбить стекло. Стул владельцу «Миракса» так и не принесли. Он с размаху попытался ударить ногой в стекло — удар и вправду был похож на удар в глухую бетонную стену. «Неприятности со стеклами могут случиться, только если сюда залетит вертолет», — резюмировал Полонский.

Участники экскурсии, явно очень далекие от строительного бизнеса, интересовались и куда более земными вещами: какова минимальная площадь офиса, который можно купить, какие на них цены, когда будут достроены башни, как проходит процедура оплаты покупки, как оплачивать коммунальные платежи, сколько мест на парковке, каков статус соседей и сколько в башне ресторанов. «До кризиса мы не работали с компаниями, которые не могут выкупить менее одного этажа. Сейчас мы можем сделать нарезку офисных площадей и в 100-150 кв. м, апартаментов — от 80 кв. м», — заявил Полонский. И тут же оговорился, что, несмотря на кризис, Mirax все-таки продолжает тщательно отслеживать статус и авторитет «покупателей» (у корреспондента «Ведомостей» перед встречей поинтересовались, какая у нее машина — Audi, BMW или все-таки Mercedes) и «у неизвестного продавца мороженого шансов поселиться в ее башнях» не будет.

Больше всего экскурсантов впечатлил, казалось бы, самый незамысловатый процесс — открывания окон на самом верхнем, 62-м, этаже башни (в этом помещении «будет ресторан»). После того как около десятка оконных проемов разом были выдвинуты наружу, находящиеся внутри здания, несмотря на сильный ветер и минусовую температуру снаружи, не ощутили ничего, кроме легкой свежести. Это потому, что воздух изнутри выдувается наружу и не дает холодным потокам проникнуть внутрь, объяснил Полонский.

Участники рынка не верят, что такие экскурсии помогут повысить продажи офисов и апартаментов. «Подобная акция не рассчитана на конечного потребителя. Это некий посыл обществу и бизнесу, что компания существует и что-то делает», — считает специалист по эпатажной рекламе Андрей Амлинский, творческий директор «Amlinsky — креативные стратегии». Для покупателей недвижимости ключевую роль играют сроки и качество строительства, говорит гендиректор концерна «Крост» Алексей Добашин. «Если сроки строительства сорваны, никакой пиар не поможет», — считает он.

Но в Mirax думают, что результат акция дала. На просмотр с Полонским пришли 52 человека (в основном на групповые встречи), рассказал советник председателя совета директоров Mirax Михаил Дворкович. Выходит, за три дня Полонский заработал \$5200 (деньги, по его словам, будут направлены в детский дом). Дворкович утверждает, что по итогам экскурсий подписаны предварительные договоры на покупку 1500 кв. м офисных площадей и трех апартаментов общей площадью около 400 кв. м. Выходит, Полонский договорился о продаже офисов и квартир как минимум на \$10,45 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЕ" ПОДЫСКИВАЮТ МЕСТО

Среди претендентов земли "Масштаба", Coalco и "Рублево-Архангельского"

Президент Дмитрий Медведев провел совещание комиссии по проекту создания Центра для исследований и разработок (аналог Кремниевой долины в США). Обсуждался ряд регионов, среди которых Томск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Обнинск и Московская область. Как выяснил "Ъ", в Подмосковье свои земли предлагают компании "Масштаб" Вадима Мошковича (проект "А-101" на Калужском шоссе), Coalco Василия Анисимова (проект "Большое Домодедово"), "Рублево-Архангельское" Михаила Шишханова. Окончательное решение должно быть принято в ближайшие десять дней.

Вчера на совещании у президента рассматривались семь-восемь регионов, где может быть размещен так называемый инноград, сообщила "Ъ" пресс-секретарь Дмитрия Медведева Наталья Тимакова. По ее словам, существует несколько критериев отбора территорий: учитывается близость к действующим наукоградом и научным центрам, также во внимание будет приниматься транспортная доступность региона (в том числе наличие аэропортов). "Эти критерии являются приоритетными,— сообщили в пресс-службе "Роснано".— Поэтому инноград может быть размещен в Московской области". При этом губернатор Московской области Борис Громов единственный из региональных глав является членом рабочей группы по созданию российской Кремниевой долины.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9-10 марта, № 31

Как пояснил вчера помощник президента РФ Аркадий Дворкович, среди рассматриваемых регионов Томск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Обнинск, Дубна, кроме того территории в непосредственной близости от Москвы (участки по Ново-Рижскому и Ленинградскому шоссе, земли, примыкающие к Школе управления в Сколково), сообщает ИТАР-ТАСС. По словам господина Дворковича, решение о месте должно быть принято в течение максимум десяти дней.

По словам источника "Ъ", близкого к одному из членов комиссии, в Московской области помимо земель рядом со школой в Сколково (основана в частности "Тройкой Диалог", "Северсталью", ТНК-ВР, "Итерой" и др.) рассматривались земли компании "Масштаб" Вадима Мошковича (проект "А-101", строительство около 3 млн кв. м на Калужском шоссе), "Рублево-Архангельское" Михаила Шишханова (2,7 млн кв. м), компании Coalco (проект "Большое Домодедово", изначально предполагалось строительство 12 млн кв. м).

В Coalco и "Масштабе" подтвердили свой интерес к проекту. Как рассказал "Ъ" предправления "Масштаба" Михаил Маликов, несколько месяцев назад от рабочей группы по разработке проекта создания иннограда пришел запрос, и компания в феврале предоставила подробную информацию о развитии проекта "А-101", включая его генплан с зонированием территории. Он отметил, что этот запрос не был конкретизирован: не было размера земельного участка, который требуется под инноград, и параметров, включая требования по электросетям. "Наши территории начинаются в 2 км от МКАД и заканчиваются в 20 км от МКАД, пока не ясно, какие именно участки нужны государству, но нам интересно поучаствовать в этом проекте в любом случае", — отмечает он. В ЗАО "Рублево-Архангельское" вчера вечером не смогли уточнить возможность участия в проекте.

В Coalco отмечают, что со своей стороны предложили участвовать в проекте созданием научно-образовательного кластера — "Академгородка" и технопарка "Кузьминское", предусмотренных в рамках проекта "Большое Домодедово".

Как отметил господин Маликов, пока неясна схема, по которой под проект "Кремниевой долины" частные землевладельцы будут предоставлять земли. "Для нас главное, что при участии в этом проекте будут созданы новые рабочие места. Это повысит в целом привлекательность проекта, также, возможно, государство поможет с инфраструктурой и дорогами", — предполагает господин Маликов.

Вчера господин Дворкович отметил, что президентом поручено принять решение о создании управляющей компании для проработки проекта, включая финансовую сторону. По его словам, предполагается, что федеральный бюджет профинансирует развитие инфраструктуры (включая научную) и разработку проектной документации по некоммерческим объектам. Остальные объекты будут строиться при участии частных инвесторов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

MR GROUP ПОСТРОИТ НА "ВОДНОМ СТАДИОНЕ" В МОСКВЕ МФК ВМЕСТО ЖИЛЬЯ

Девелоперская компания MR Group построит около станции метро "Водный стадион" многофункциональный комплекс класса А вместо жилья, говорится в пресс-релизе консалтинговой компании "Калинка-Риэлти". В материалах компании уточняется, что МФК появится на участке в 5 гектаров по адресу Головинское шоссе, владение 5, а его общая площадь составит более 350 тысяч квадратных метров. По данным девелопера, планируется, что строительство первой очереди МФК площадью 130 тысяч квадратных метров завершится в четвертом квартале 2012 года. Объем инвестиций в первую очередь достигает 320 миллионов долларов. В рамках первой очереди комплекса на "Водном стадионе" появятся офисы на 45 тысяч квадратных метров, торговые помещения на 55 тысяч квадратных метров, паркинг на 1,1 тысячи машиномест и наземный паркинг на 1 тысячу машиномест. Вторая очередь МФК предусматривает строительство офисов площадью 126,8 тысячи квадратных метров и гостиницы площадью 10,7 тысячи квадратных метров, а также паркинг на 2,14 тысячи машиномест. Как отмечается в пресс-релизе "Калинки-Риэлти", компания планирует представлять этот проект на международной инвестиционной выставке MIPIM-2010, которая пройдет с 16 по 19 марта 2010 года в Каннах. Девелопер MR Group работает на рынке коммерческой и жилой недвижимости Москвы и Сочи более семи лет. Общая площадь проектов компании в настоящее время составляет 4,5 миллиона квадратных метров.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

KESKO ИДЕТ НА МОСКВУ

Сеть DIY K-Rauta финского ритейлера Kesko подбирается к российской столице. Компания готова открыть в Москве около 10 магазинов

До конца 2010 г. Kesko начнет строительство сразу нескольких магазинов стройматериалов K-Rauta, рассказал «Ведомостям» один из топ-менеджеров финского ритейлера. По его словам, в Москве планируется открыть сопоставимое с Санкт-Петербургом количество магазинов (сейчас их девять, еще один будет открыт в 2011 г.). Kesko действительно ищет участки и объекты для размещения магазинов, знают сотрудники трех консалтинговых компаний на рынке недвижимости, но ни один из них не слышал, чтобы она купила какие-нибудь площадки. Если K-Rauta в Москве откроется, это будет первый формат, который Kesko приведет в столицу.

Сейчас хорошее время для выхода на московский рынок: цены на землю упали более чем на 50% и желающих ее купить по-прежнему немного, говорит партнер компании S. A. Ricci / King Sturge Владимир Авдеев. Но качественных участков под такие проекты почти не осталось, напоминает директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. Готовых объектов сегодня действительно нет, соглашается Михаил Кокорич, член совета директоров компании «Уютterra», но участки есть и их самое время покупать: большинство операторов рынка DIY уже восстановили докризисные обороты, и, несмотря на то что на рынке есть конкуренция (например, с «Леруа Мерлен» и OBI), Москва остается очень привлекательным регионом для этого сегмента. Kesko уже вышла за пределы Санкт-Петербурга. На прошлой неделе она открыла первый гипермаркет K-Rauta в Туле, а 3 апреля собирается ввести еще один объект в Калуге. Площадь каждого магазина — около 16 500 кв. м, из них торговая — 6500 кв. м. С учетом открытого недавно магазина в Ярославле у Kesko в России будет 12 центров K-Rauta.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РАСПРОДАЖА У ТРЕХ ВОКЗАЛОВ

Универмаг «Московский» может сменить владельцев

Знаменитый универмаг «Московский», построенный в 1983 году на площади трех вокзалов, может быть продан. По данным участников рынка недвижимости, владельцы торгового комплекса, который по месторасположению может конкурировать с «Европейским», ищут покупателя. Стоимость знакового объекта оценивается в 100 млн долл.

Универмаг «Московский» был построен по соседству с Казанским, Ярославским и Ленинградским вокзалами по проекту архитектора Александра Рогачева. Его общая площадь составляет 25 тыс. кв. м, из них половина, по данным участников рынка, приходится на торговые площади. По сведениям консалтинговых компаний, торговый центр находится на балансе ЗАО «Универмаг «Московский».

По данным базы СКРИН на 12 февраля 2010 года, 83,81% акций находилось в Национальном депозитарном центре, 16,18% — у граждан России, 0,01% — у ООО «ИФК «Метрополь» Михаила Слипенчука. По данным ЕГРЮЛ, среди учредителей компании числятся ООО «Метрополь» (0,04%), ООО «Юниверсо» (0,0006%), ООО «СЭТТИ» (0,0006%), Андрей Баранов (0,01%), Нина Приходько (0,028%), Елена Забавина (0,03%), Нина Гончарова (0,11%), Оксана Ерохина (0,014%), Дина Грошева (0,01%) и Ольга Степанова (0,038%).

О возможной смене собственников универмага «Московский» РБК daily рассказали представители нескольких столичных консалтинговых компаний. По их данным, весной прошлого года потенциальным покупателем универмага выступал инвестфонд, созданный рядом крупных инвесторов, которые на волне кризиса рассчитывали выгодно приобрести этот знаковый актив. Об этом знает директор отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Юлия Никуличева. Инвестфонд советовался с консультантами на предмет использования торгового комплекса, его редевелопмента.

Тем не менее сделка не состоялась. Инвестфонд рассматривал еще несколько объектов, которые были значительно проще и дешевле «Московского». Реконцепция этого исторического объекта требует серьезных капвложений, в том

числе для получения у столичных властей разрешительной документации, отмечает г-жа Никуличева.

По данным генерального директора Colliers Int. Максима Гасиева, полгода назад информация о продаже «Московского» была актуальна. Топ-менеджер крупной консалтинговой компании утверждает, что владельцы универмага и сегодня продолжают поиск инвестора. Однако гендиректор ЗАО «Универмаг «Московский» Олег Лесной отрицает возможную продажу торгового комплекса. В ИФК «Метрополь» вчера отказались комментировать ситуацию в универмаге «Московский».

Эксперты затрудняются назвать имя владельца торгового центра. По данным топ-менеджера московской консалтинговой компании, основным владельцем является бывший директор универмага, занимавший этот пост в советские времена. Согласно официальной документации универмага от 1997 года, мажоритарным акционером ЗАО выступал тогда его гендиректор Валерий Цимбаев (контролировал 10,273%), а миноритариями — топ-менеджеры. В секретариате «Московского» вчера отказались соединить с г-ном Цимбаевым.

Собеседник РБК daily в крупной консалтинговой компании утверждает, что владелец универмага, отягощенный большим количеством арендаторов, хотел избавиться от этого хлопотного бизнеса. Сейчас в универмаге меняется арендная политика, рассказали РБК daily обитатели торгового комплекса. В начале марта администрация «Московского» уведомила арендаторов четвертого этажа о необходимости освободить занимаемые площади к 1 апреля. Предпринимателям предложили арендовать помещения на других этажах, повысив арендные ставки в несколько раз.

По словам Олега Лесного, четвертый этаж займет один крупный арендатор — мебельная фирма «Мебельон». Таким образом владелец, не сумев пока продать торговый комплекс, решил оптимизировать бизнес, изменив состав арендаторов и ценовую политику, отмечает Юлия Никуличева. Эти изменения вписываются в концепцию продажи, так как обеспечивают торговому комплексу крупных арендаторов, которые больше платят и страхуют собственника от потерь, считает управляющий директор компании Praedium Oncor Int. Михаил Гец. Назрела необходимость сделать реконцепцию универмага, который остается на совковом

уровне, добавляет директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила.

Стоимость этого объекта президент ИГ «Покров» Николай Крайнов оценивает в 100 млн долл. По мнению управляющего партнера Blackwood Константина Ковалева, редевелопмент универсама «Московский» и строительство подземной парковки могут повысить его цену в два раза.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФРАНЦУЗСКАЯ РОКИРОВКА

Auchan заняла место Carrefour в московском ТЦ «Филион»

Французская сеть гипермаркетов Auchan заключила договор аренды площадей в московском торговом центре «Филион». Ранее эти площади принадлежали другому французскому ритейлеру — Carrefour, который в прошлом году решил покинуть Россию. Гипермаркет «Ашан Сити» начнет работать уже в апреле.

Французы наконец договорились о переуступке торговых площадей. О том, что Auchan претендует на место в ТЦ «Филион», стало известно в конце декабря 2009 года, с того времени шли переговоры. Сегодня пресс-служба российской Auchan сообщила, что переговоры с компанией «Экстракт-Фили», владеющей «Филионом», завершились подписанием договора аренды площадей в торговом центре, расположенном по адресу Багратионовский пр., д. 5.

Торговая площадь магазина составляет 4,5 тыс. кв. м, арендуется сроком на 34 года. Auchan в «Филионе» будет представлена гипермаркетом «Ашан Сити». Открытие магазина планируется в апреле текущего года. Это будет 13-й гипермаркет «Ашан Сити» в столице.

«В настоящее время проводится комплектация штата нового магазина в торговом центре, — рассказал директор по персоналу «Ашан Россия» Валери Маршадур. — Нашим отделом была проделана большая работа, некоторым работникам Carrefour было предложено перейти на работу в «Ашан».

Напомним, что летом этого года Carrefour запустила свой первый гипермаркет в Москве, в ТЦ «Филион», инвестировав в него 8 млн евро, потом 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».

В середине осени, не отработав в России и полугодя, французы собрались вернуться домой — российские активы было решено продать. Свое решение руководство Carrefour объяснило нехваткой возможностей для роста.

Сеть гипермаркетов «Ашан» работает на российском рынке с 2002 года. Открыты 24 стандартных гипермаркета, 12 гипермаркетов формата «Ашан Сити», два магазина «Ашан Сад» и два гипермаркета «Радуга».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОДАЕТСЯ ЦУМ

Столичные власти продадут площади в ЦУМе после кризиса

Москва вернется к вопросу о продаже площадей, принадлежащих городу, в Центральном универсальном магазине, только после стабилизации цен на рынке недвижимости, сообщил "Интерфаксу" заместитель мэра столицы, руководитель комплекса имущественно-земельных отношений Владимир Силкин.

"Сейчас необходимо выждать момент, пока рыночные цены стабилизируются, после этого мы вернемся к идее продажи этих площадей", - добавил В.Силкин.

Руководитель ФГУП по продаже городского имущества Владимир Авеков сообщил "Интерфаксу" о возможном изменении в назначении площадей в ЦУМе. "Сейчас нередко площади в ЦУМе рассматриваются не только как торговые, но и под размещение офисов", - отметил В.Авеков. Он подчеркнул, что для размещения офисов это место очень удобно. "Верхние этажи очень удобны для размещения офисов. К тому же в этом районе будет решен и вопрос с парковкой. После завершения реконструкции Большого театра там будет создан подземный паркинг,

который для театра будет использоваться преимущественно в вечернее время, а днем на парковке смогут стоять автомобили из офисов, в том числе которые могут находиться в ЦУМе", - добавил В.Авеков.

ОАО "Торговый дом ЦУМ" управляет одноименным торговым комплексом в центре Москвы. Существующее здание ЦУМа состоит из двух частей: исторической части, которую компания эксплуатирует на правах аренды, и принадлежащей ОАО новой части, пристроенной в 1976 году. В 1995-1997 годах занимаемые ЦУМом помещения были подвергнуты серьезной реконструкции, в результате которой общая площадь магазина достигла 33 тыс. кв. м.

По инвестконтракту строительства второй очереди ЦУМа (которое финансировал владелец старого здания, компания Mercury) Москва получила около 6 тыс. 800 кв. м (6-й и 7-й этажи) в новом здании магазина. Летом 2009 года город предложил Mercury выкупить их по \$16 тыс. за 1 кв. м, но компания отказалась, посчитав цену заниженной. Тогда мэрия решила продать этажи на аукционе, который должен был состояться 3 ноября 2009 года. Стартовая цена была определена в \$8 тыс. за 1 кв. м (\$54,4 млн за весь лот). Тогда торги пришлось отменить из-за отсутствия заявок.

Город предлагал площади в аренду китайской госкомпании "Центр развития торговли и управления инвестициями в Европе", владеющей центром "Дружба" на Новослободской улице.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Н&М ДОБРАЛАСЬ ДО «АТРИУМА»

Компания Н&М, приход на российский рынок которой можно назвать одним из наиболее успешных за последнее время, заявила об открытии своего пятого магазина в столице. Эта международная сеть известна как арендатор наиболее «лакомых» торговых центров не только в Москве, но и во всем мире. И вот на этот раз Н&М решила открыть свой новый магазин в одном из наиболее популярных столичных ТЦ - «Атриуме». Предполагается, что новая точка откроет двери для посетителей уже в конце апреля 2010 года. Соответствующий долгосрочный арендный договор был подписан при содействии компании «Магазин Магазинов в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9-10 марта, № 31

ассоциации с CB Richard Ellis», представляющей интересы собственника, в феврале 2010 года. Hennes & Mauritz займет 1,7 тыс. кв. м и станет якорным арендатором новой торговой галереи на 1 этаже комплекса. В новом магазине будут представлены линии одежды для женщин, мужчин, детей и подростков.

«Н&М станет якорным арендатором новой торговой галереи на 1 этаже комплекса «Атриум», - говорит Диана Зазнобина, ведущий консультант «Магазина Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», - сейчас там уже открыты кофейня Starbucks, магазины «Иль де Ботэ» (косметика и парфюмерия), «Эстель Астор» (нижнее белье), Velars (кожгалантерея), Valtera (ювелирный магазин), Якутские бриллианты (ювелирный магазин)». Управляющий директор управляющей компании «Сити Проперти Менеджмент» (ТРК «Атриум») Дмитрий Степовой рассказал информационному порталу Арендатор.ру, что Н&М расположится на площадях бывшего казино. «Казино закрыли. Часть площадей выделили под общее пользование, часть отдали под магазины арендаторов. Hennes & Mauritz расположится на площади в 1,7 тыс. кв. м», - отметил он.

Эксперты рынка считают, что ставка аренды будет включать процент с оборота и незначительную базовую ставку.

Н&М (Hennes & Mauritz) — шведская компания, крупнейшая в Европе розничная сеть по торговле одеждой. Штаб-квартира — в Стокгольме. Концепция компании состоит в том, чтобы предлагать модную и качественную одежду по доступным ценам. Компания была основана Эрлингом Перссоном в Швеции, в городе Вестерос, в 1947 году. В настоящее время Н&М Group продает одежду и косметику приблизительно в 1800 магазинах в 34 странах мира. В компании работают приблизительно 73 000 сотрудников, объем продаж в 2008 году составил 104 041 млн. шведских крон, включая НДС. 13 марта 2009 года открылся первый магазин Н&М в России — в ТЦ «Метрополис» (Москва, метро Войковская), а 20 марта открылся в Мегамолле «МЕГА Химки», 22 октября в «МЕГА Белая Дача», 18 ноября в ТЦ «Золотой Вавилон» Москва. 5 ноября 2009 года открылся первый магазин в Санкт-Петербурге в ТЦ «Мега-Дыбенко».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

ОПЕРАТОР "ЮНИКС" АРЕНДОВАЛ 21 ТЫС. КВ. М В ЛОГИСТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ "СЕВЕРНОЕ ДОМОДЕДОВО"

Логистический оператор "Юникс" арендовал 20 500 кв. м складских и 1 200 кв. м офисных площадей в производственно-логистическом комплексе (ПЛК) "Северное Домодедово", сообщается в пресс-релизе компании "Евразия логистик".

"За последние полгода это уже пятая сделка аренды складских помещений в ПЛК под хранение бытовой техники и электроники. Сейчас в "Северном Домодедове" более 100 тыс. кв. м занято под хранение этого вида продукции компаниями участниками рынка бытовой техники и электроники", - комментирует Сергей Верещагин коммерческий директор компании "Евразия логистик".

ПЛК "Северное Домодедово" - объект складской недвижимости класса "А" площадью 560 тыс. кв. м расположен в 11 км от МКАД в южном направлении. Девелопером проекта является "Евразия логистик". По итогам 2009 года компания занимает 15% российского рынка складской недвижимости класса "А". В настоящий момент компания ввела в эксплуатацию 1 млн. кв. м складов класса "А": 560 000 кв. м в 1-я и 2-я очереди ПЛК "Северное Домодедово" Московском регионе; 195 000 кв. м 1-я и 2-я очереди Логопарка "Пышма" в г. Екатеринбург; 160 000 кв. м 1-я очередь Логопарка "Биек Тау" в г. Казань; 167 000 кв.м Логопарк "Толмачево" в Новосибирске.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ЦВЕТОЧНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

Сеть цветочных магазинов «Цветоптторг» начала продажу франшизы

По условиям франчайзингового договора «Цветоптторг» предоставляет партнерам марку, осуществляет поставки по фиксированным розничным ценам, а также бесплатно обучает персонал технологии, рассказал Алексей Захаренко, первый заместитель гендиректора УК «Флора-телеком», которая управляет сетью. Первоначального взноса нет, роялти, по словам Захаренко, — 2000-3000 руб. в месяц. Магазин партнера имеет право на реализацию исключительно продукции «Цветоптторга», говорит он.

У «Цветоптторга» 43 магазина, планируется расширение сети до 50. В 2009 г. закрылось 20 точек, которые, по словам Захаренко, не выполняли плановых показателей. Франшиза позволит развивать масштабную сеть без расширения управленческих ресурсов, говорит он.

Первый договор заключен с ООО «Флора 1000». Ее директор Владлен Дудниченко раньше работал в «Цветоптторге». Он планирует открыть несколько магазинов в бывших помещениях «Цветоптторга». Инвестиции в одну франчайзинговую точку (площадь до 150 кв. м) Дудниченко оценивает примерно в 2-3 млн руб., срок окупаемости снижается с двух лет до года благодаря известности бренда.

Франчайзинг может привлечь тех, кто рассчитывает на быструю отдачу, для постоянной и качественной работы логичнее открыть точку самостоятельно, говорит Марина Маринова из студии цветов «Колибри». По ее словам, «Цветоптторг» предлагает низкую цену в ущерб качеству и ассортименту. Из-за кризиса обороты снизились, по ее словам, примерно на 30%. В кризис франчайзинг — актуальный и выгодный способ расширения, партнеры могут быстро и без лишних затрат выйти на рынок, говорит гендиректор компании «Правовой сервис «Фарн» Инга Рыкова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БЕЗ "ШАНСА"

Сеть бытовой техники находится в стадии банкротства

Как стало известно "Ъ", ключевые активы сети бытовой техники и электроники "Шанс", когда-то одной из крупнейших в центральной части России, находятся в стадии банкротства. Признать себя несостоятельными просят головная компания "Шанса" (ЗАО "Шанс Групп") и оптовик группы (ООО "Шанс-Техноторг"), а кредиторы требуют банкротства ряда операторов сети. Предложением "Шанса" конвертировать часть долга в акции сети кредиторы пока не воспользовались.

В процедуре банкротства, согласно данным Высшего арбитражного суда (ВАС), находятся практически все основные операционные компании группы "Шанс", включая управляющее ЗАО "Шанс Групп". Задолженность ЗАО на момент подачи заявления в октябре составила 509,909 млн руб. при отсутствии денежных средств на счетах. Процедура банкротства началась также и в ООО "Шанс-Техноторг" — эта компания, согласно информационному меморандуму, подготовленному к облигационному займу, основной оптовый оператор, через которого проходил весь объем закупок товаров (на момент размещения владел распределительным центром в Старом Осколе, торговым комплексом в Воронеже и "большинством объектов торговой недвижимости"). "Шанс Групп" и "Шанс-Техноторг" выступали поручителями по облигационному займу на 1 млрд руб. SPV-компании выпуска — ООО "Шанс Капитал". Трехлетние облигации были размещены в июне 2008 года, но в середине прошлого года "Шанс Капитал" допустила дефолт по ofercie и осенью прошлого года попросила признать себя банкротом, указав, что "не в состоянии обеспечить исполнение денежных обязательств с просрочкой свыше трех месяцев" на сумму 1,296 млрд руб.

Банкротом в начале июля попросило себя признать и ЗАО "Шанс" (задолженность — 745,911 млн руб.) — владелец товарного знака и офисного центра в Старом Осколе. Среди розничных операторов, развивавших "Шанс" и входящих в группу, процедура банкротства, в том числе и по требованию кредиторов, началась в ООО "Ресурс 2" (задолженность составляет 371,377 млн руб.), ООО "Технолидер" (задолженность — 690,873 млн руб.), ООО "Камелия" задолженность — 8,9 млн руб.) и ООО "Регион" (сумма долга не указана).

Группа компаний "Шанс" основана в 1991 году. Основной формат магазинов —

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9-10 марта, № 31

супермаркет. Выручка в 2007 году — 3,584 млрд руб. (около \$150 млн), план на 2008 год — 5,882 млрд руб.; рентабельность по EBITDA в 2008 году — 7,8%. Сетью в равных долях владеют ее основатели — Шахин Солтанов и Жанна Геворкян.

Несмотря на начало процедуры банкротства, "Шанс" продолжает развивать магазины — по данным сайта сети, сейчас ритейлер объединяет 15 точек (на конец 2007 года — 35). Контрагенты компании, у которых "Шанс" арендовал или арендует площади, утверждают, что сейчас активы сети распределены среди десятка юрлиц. В частности, владелец девелоперской ОАО "КМАпроектжилстрой" (ему по разным видам обязательств сеть задолжала порядка 400 млн руб.) Карл Лоор называет три ему известные компании, ведущие операционную деятельность сети,— ООО "Эстейт-сити", ООО "ТД Шанс" и ООО "Шанс". По данным СПАРК, последние две компании в структуру ЗАО "Шанс Групп" не входят.

Как рассказывал "Ъ" весной прошлого года член совета директоров "Шанса" Андрей Червов, сеть предложила своим основным банкам-кредиторам (среди них, Номос-банк, Липецккомбанк и др.) конвертировать просроченные кредиты в долю в ее бизнесе. Для этого ритейлер планировал создать новое юрлицо, куда будет переведен розничный бизнес компании, включая права аренды, использование бренда и контракты с поставщиками (см. "Ъ" от 22 мая 2009 года). В пятницу господин Червов подтвердил начало банкротства в структурах "Шанса", но о новой операционной компании по телефону говорить отказался. На письменный запрос "Ъ" топ-менеджер не ответил. Источник, близкий к компании, утверждает, что пока "никто из банков на предложение сети не согласился".

◆ [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