

Offices / General

Mirax Group застряла в зале ожидания

Курского вокзала.

Для Finiex Россия восстала из пепла

Инвестгруппа нашла для рынка недвижимости 100 млн долларов.

Стройки обгоняют арендаторов

Объем нового предложения коммерческой недвижимости в Москве растет темпами, опережающими восстановление спроса на офисные, торговые и складские помещения.

Retail

"Детский мир" планирует в 2010 году открыть до 10 магазинов

Группа компаний "Детский мир", развивающая крупнейшую в России сеть магазинов товаров для детей, планирует в 2010 году открыть до 10 новых магазинов и увеличить объем продаж на порядка 20% в рублях.

Сити-молл

Торгово-развлекательный центр Mall of Russia в «Москва-Сити» откроется уже в конце этого года. Это будет знаковым событием — строящийся деловой район заживет новой жизнью.

С «Миру» по нитке

Чем закончится передел на рынке ритейла бытовой техники.

«НормаН-Виват» построит ТЦ в Перми

Группа компаний начала строительство на площадке бывшего велозавода торговый центр. Как сообщил владелец торговой сети «НормаН-Виват» Вадим Юсупов, он приступил к строительству нового торгового центра.

Hotel

Только для отдыха

Мэрия Сочи выставила на аукцион почти 5 га в курортных зонах под развлекательные комплексы и гостиницу. Спрос на них прогнозируется невысокий.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

Regions

Военный лот на Адмиралтейской

Министерство обороны продаст на аукционе здание рядом с Адмиралтейством. Стартовая цена — около 120 000 руб. за 1 кв. м — немного ниже рыночного предложения.

Невский дошел до "Полушки"

Впервые продовольственная сеть открыла магазин на главной магистрали города.

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

MIRAX GROUP ЗАСТРЯЛА В ЗАЛЕ ОЖИДАНИЯ

Курского вокзала

Mirax Group пытается через суд восстановить статус технического заказчика реконструкции Курского вокзала. До ухода из корпорации и конфликта с ее основным владельцем Сергеем Полонским этот проект курировал бывший член совета директоров Mirax Group Максим Привезенцев. За реконструкцию вокзала ОАО "Российские железные дороги" (РЖД) должно выплатить 657 млн руб., но деньги получает ООО "Инфотриумф". Этой компании возглавляемая Максимом Привезенцевым "БФМ — Курский вокзал" (структура Mirax Group) переуступила функции технического заказчика по проекту еще в апреле 2009 года.

Вчера в арбитражном суде Москвы состоялось предварительное слушание по иску ЗАО "Башня "Федерация" менеджмент" (БФМ; структура Mirax Group) к ООО "БФМ — Курский вокзал". В марте 2008 года РЖД и Mirax Group договорились о том, что корпорация выступит техническим заказчиком модернизации и дальнейшей реконструкции Курского вокзала. Между РЖД и БФМ был заключен договор на выполнение функций технического заказчика. 24 октября 2008 года БФМ переуступила права и обязанности по этому договору ООО "БФМ — Курский вокзал" (тогда возглавлял член совета директоров Mirax Group Максим Привезенцев), созданному с целью дальнейшего доверительного управления Курским вокзалом. Именно это соглашение БФМ сейчас оспаривает в суде, заявляя, что данная сделка была мнимой, а фактические функции технического заказчика и реконструкцию проводило ООО "Инфотриумф" (этой компании в апреле 2009 года "БФМ — Курский вокзал" уступила свои функции технического заказчика по проекту). Источник, близкий к одной из сторон конфликта, отметил, что ранее конечным бенефициаром "Инфотриумфа" был Максим Привезенцев, но сейчас он таковым не является. "Я не имею никакого отношения к компании "Инфотриумф", — заявил вчера "Ъ" Максим Привезенцев, отказавшись от дальнейших комментариев.

Вчера на заседании суда стало известно, что стоимость работ, выполненных "Инфотриумфом", составила 657 млн руб., из них ОАО РЖД уже выплатило около

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

180 млн руб. Представитель "Инфотриумфа" заявил в суде, что "Mirax Group пытается претендовать на оставшиеся деньги". Mirax Group уже пыталась взыскать в суде с "Инфотриумфа" 900 млн руб., выданных компании на реконструкцию Курского вокзала, но суды проиграла.

Максим Привезенцев покинул Mirax Group в начале октября 2009 года. Ему принадлежало 3-5% акций корпорации, он курировал эксплуатацию всех завершенных объектов компании и сотрудничество с РЖД. Расставание Максима Привезенцева с Mirax Group оказалось болезненным: руководство корпорации обвинило его в совершении противоправных действий в отношении активов компании при реконструкции Курского вокзала. В апреле 2010 года стало известно, что в отношении Максима Привезенцева возбужден ряд уголовных дел, связанных с его деятельностью в Mirax Group. "Мы не хотим комментировать ход судебного процесса",— заявили вчера в Mirax Group.

Руководитель судебно-арбитражной практики юридической фирмы "Яковлев и партнеры" Кира Корума объясняет, что, в случае признания договора уступки ничтожным, все последующие переуступки также становятся ничтожными. Таким образом, если иск БФМ будет удовлетворен, то РЖД придется заново выплачивать ей всю сумму, как первоначальной стороне по договору. Деньги, уже полученные "Инфотриумфом", ОАО РЖД в таком случае придется взыскивать самому. Однако у компании, реально выполнявшей функции технического заказчика, остаются шансы получить оплату своих услуг по договору. "Есть практика, когда суды решают, что работы должны быть оплачены тому, кто их фактически выполнял (в данном случае "Инфотриумф")",— добавляет Кира Корума.

У Mirax Group были большие планы по сотрудничеству с РЖД, но договор на управление Курским вокзалом с ООО "БФМ — Курский вокзал" в конце года был расторгнут. Вчера в РЖД подтвердили "Ъ", что с конца 2009 года Курский вокзал находится в доверительном управлении ОАО "РЖД Развитие вокзалов".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЛЯ FINIEX РОССИЯ ВОССТАЛА ИЗ ПЕПЛА

Инвестгруппа нашла для рынка недвижимости 100 млн долларов

Похоже, у иностранцев возвращается интерес к российскому рынку недвижимости. Как стало известно РБК daily, инвестиционная группа Finiex, которая была создана недавно при участии немецкого предпринимателя Михаэля Мильманна, уговорила ряд британских и австрийских граждан вложить 100 млн долл. в покупку проектов жилой и коммерческой недвижимости в Москве и регионах России. Ежегодная доходность этих инвестиций может достигать 50%, уверены в Finiex. Однако эксперты советуют иностранцам сократить свои аппетиты вдвое.

О выходе Finiex на российский рынок недвижимости РБК daily рассказал топ-менеджер иностранной консалтинговой компании. По его словам, инвестгруппа консолидировала более 60 млн долл. частных инвестиций для реализации девелоперских проектов в России. Представитель Finiex сообщил РБК daily, что инвестгруппе удалось привлечь у ряда физических лиц из Австрии и Великобритании 100 млн долл. На эти средства группа намерена сформировать портфель перспективных проектов, которые будут развиваться после стабилизации рынка.

Опрошенные РБК daily участники рынка не осведомлены о конечных владельцах Finiex, однако знают, что в руководстве группы представлены бывшие сотрудники консалтинговой компании DTZ. Finiex — это компания со 100-процентным иностранным капиталом, а ее основным акционером выступает Михаэль Мильманн, утверждают в инвестгруппе. По данным открытых источников, г-н Мильманн, будучи гражданином Германии, является также владельцем ООО «Русон» (специализируется на розничной торговле непродовольственными товарами).

«Несмотря на сохраняющуюся волатильность рынка, мы наблюдаем очевидные возможности для инвестиций в России в момент выхода мировой экономики из кризиса», — передали РБК daily слова г-на Мильманна. По его мнению, на развивающихся рынках качественные проекты в ходе реализации могут иметь высокую доходность.

В настоящий момент Finiex сфокусировалась на девелоперских проектах жилой и коммерческой недвижимости, а также функционирующих производственных

комплексах в Москве и регионах. Большой интерес для нового девелопера представляют проекты квартальной застройки жилой и коммерческой недвижимости, объем которой может колебаться в пределах 0,5—1 млн кв. м.

Ограничений для инвестиций на рынке недвижимости России у Finiex нет, отмечает представитель группы. Помимо девелоперских проектов и земельных участков под застройку инвесторы рассматривают готовые объекты, в том числе торговые и гостиничные комплексы по 30—60 тыс. кв. м. Главное, чтобы они приносили доход, говорит собеседник РБК daily.

Finiex обещает своим инвесторам ежегодную доходность (IRR) на уровне 30—50%. Однако участники рынка не разделяют оптимизма Finiex. Инвесторы могут рассчитывать на IRR до 30%, считает президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин. По данным управляющего директора «НЭО Центр» Михаила Ильина, показатель доходности девелоперских проектов колеблется в диапазоне 20—25%, а готовых зданий — 10—15%.

Привлеченные в Австрии и Великобритании средства будут потрачены только на приобретение проектов и площадок. Эта сумма не учитывает все возможные финансовые рычаги, которые будет использовать Finiex для дальнейшего развития проектов. На 100 млн долл. сегодня можно купить на вторичном рынке Москвы три промышленные площадки (по 7—8 га), на которых можно построить по 120—150 тыс. кв. м жилья эконом-класса, отмечает г-н Воронин. До выхода на стройплощадку инвесторам придется вложить еще 150 млн долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТРОЙКИ ОБГОНЯЮТ АРЕНДАТОРОВ

Объем нового предложения коммерческой недвижимости в Москве растет темпами, опережающими восстановление спроса на офисные, торговые и складские помещения

Московский рынок коммерческой недвижимости приходит в себя после прошлогоднего кризиса продаж. В первом квартале сдано в аренду и куплено

около 270 тыс. кв. м складов и порядка 250 тыс. кв. м офисов. Это в три-шесть раз больше, чем в январе-марте 2009 года. Ажиотажный спрос возник на торговые помещения формата street-retail, расположенные на оживленных улицах города. Риэлтеры утверждают, что на 97% заполнены наиболее крупные и популярные торговые центры.

Главное отличие нынешнего рынка от докризисного заключается в том, что плавное восстановление спроса сопровождается резким увеличением объема предложения во всех сегментах. Интенсивный ввод новых офисных, торговых и складских комплексов, строительство которых началось до кризиса, пока не позволит игрокам воспользоваться новой конъюнктурной волной и вернуть арендные ставки на докризисный уровень.

Пафос переезжает

По словам участников рынка, быстрее всего реанимируется сегмент торговой недвижимости. По оценкам компании «Ватком», посещаемость крупных торговых центров возросла на 15% по сравнению с докризисным 2008 годом. Активность в ритейле объясняется не только восстановлением оборотов розничной торговли, но и активным ростом спроса на недвижимость со стороны новых игроков. Например, одним из них недавно стала японская сеть Uniqlo: она заняла опустевшие площади магазина «Арбат Престиж». **Недвижимостью стали интересоваться новые операторы рынка товаров для дома («Все до лампочки», «Домания»), региональные сети (магазины обуви «Палатин», «Легкий шаг», одежда марка Elis), зарубежные компании (Thomas Sabo, Inditex, Burger King, Home & You, Stokmann). По данным Colliers International, ищут площадки для размещения магазинов Adidas, американский обувной оператор Steve Madden. Сеть Wal-Mart увеличила штат российского офиса — не исключено, что вскоре компания начнет работать в России.**

Более медленное восстановление офисного и складского рынков отчасти объясняется инертностью этих сегментов, которые функционируют по закону сообщающихся сосудов. Новые игроки здесь редкость. Львиная доля сделок — это перезаключение договоров на новых условиях либо смена дислокации с незначительным расширением занимаемых площадей. Так, на складском рынке преобладают сделки с помещениями площадью менее 8 тыс. кв. м (65%). По данным компании Knight Frank, средний размер площади в заявках арендаторов продолжает уменьшаться. Наибольшую активность проявляют операторы

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

розничной торговли и производители товаров FMCG. В то время как логистические операторы (лидеры по объему арендуемых площадей до середины 2008 года) вообще незаметны.

Аналогичная картина наблюдается и на офисном рынке. «В прошлом году компании ужимались: сокращали площади, не оставляя ничего на развитие. Думали, что в этом году будет еще хуже. Но теперь некоторые вновь планируют развиваться. Такие арендаторы, конечно, берут не в три раза больше площадей, чем надо, как это было до кризиса, чтобы потом половину сдать в субаренду. Но как минимум на 20–30 процентов расширяются», — рассказывает управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец.

Пока в Москве преобладают сделки с офисами площадью 0,5–3 тыс. кв. м, расположенными в готовых зданиях класса В (на этот формат приходится около 90% операций). «Объекты в готовом состоянии, небольшие блоки с отделкой поглощаются в первую очередь», — подтверждает гендиректор компании RRG Денис Колокольников. В верхнем сегменте (класс А) идет процесс миграции арендаторов из некомфортных офисов в ставшие более доступными комплексы, расположенные в центре города. «В Москве-Сити сидело много финансистов, которые снимали пафосные офисы: зачастую компания из тридцати человек занимала тысячу квадратных метров. Это фонды, инвесткомпании. Сейчас у них бизнес свернулся, поэтому они из Сити вообще съехали», — комментирует представитель одной из брокерских фирм. По словам консультантов, высокий процент вакансий в классе А (около 25%) как раз отражает избыток свободных площадей в Москве-Сити. Причем в ближайшее время объем вакансий возрастет в связи с вводом в эксплуатацию нового крупного комплекса. В свою очередь, в высококачественных офисных комплексах, расположенных внутри Садового кольца, уже трудно найти свободные помещения: количество вакансий не превышает 5%.

Риэлтеры утверждают, что лишь в последние месяцы стало возрастать количество заявок на аренду и покупку помещений большей площади — от 3 тыс. кв. м. «В офисном сегменте с начала года пошло много запросов на покупку от крупных структур, в том числе государственных. Как правило, на поиск помещения и подготовку договора уходит около полугода. Поэтому во втором полугодии возможен вал подобных сделок. Например, в одном из новых комплексов площадью 80 тысяч квадратных метров свободно 60 тысяч метров. Но их

планирует арендовать нефтяная компания. Когда будут закрыты крупные сделки, которые сейчас обсуждаются, уровень вакантных площадей в классе А может снизиться с нынешних 25 до 15–17 процентов. Это, в свою очередь, может спровоцировать некоторый рост арендных ставок», — прогнозирует г-н Гец из Praedium Oncor International.

Цены не растут

Пока же, несмотря на все признаки восстановления спроса, цены на коммерческую недвижимость стагнируют. Торговые площади предлагаются в среднем по 2,2 тыс. долларов за квадратный метр. Офисы класса А выставляются по 550–1200 долларов за метр в год (до кризиса максимальные ставки достигали 2–2,5 тыс. долларов), В-класс — по 250–650 долларов (до кризиса потолок составлял 800–900 долларов). Максимальные ставки на склады — 100–110 долларов за квадратный метр в год (без операционных, коммунальных расходов и НДС). Более того, некоторые крупные арендаторы, как и в прошлом году, требуют скидок. Например, корпорация «Уралсиб» намерена пересмотреть договоры на все арендуемые ею площади (около 83 тыс. кв. м) с целью увеличения сроков контрактов или получения дополнительных помещений. Однако даже царящие на рынке весьма умеренные настроения не удерживают отдельных собственников от манипуляций с ценами. «Когда уровень вакансий снижается до 10–15 процентов, собственники начинают чувствовать себя более уверенно. Начинают ставки повышать или изменяют условия. Например, если раньше они были готовы осуществлять за свой счет отделку, то теперь предлагают арендаторам компенсацию части расходов», — констатирует г-н Колокольников из RRG. Быстрее всех на оживление конъюнктуры реагировали владельцы торговых помещений, расположенных на Тверской улице. Некоторые из них уже выставляют объекты по докризисным ценам — 4,5–5 тыс. долларов за «квадрат». Спешат вернуть докризисные расценки владельцы первоклассных офисов. По словам директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Юлии Никуличевой, в первом квартале в нескольких зданиях класса А был зафиксирован 14-процентный рост ставок. На 5% попытались поднять цены владельцы подмосковных складов....

Продолжение читайте в журнале «Эксперт»

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

"ДЕТСКИЙ МИР" ПЛАНИРУЕТ В 2010 ГОДУ ОТКРЫТЬ ДО 10 МАГАЗИНОВ

Группа компаний "Детский мир", развивающая крупнейшую в России сеть магазинов товаров для детей, планирует в 2010 году открыть до 10 новых магазинов и увеличить объем продаж на порядка 20% в рублях, сообщил журналистам гендиректор "Детского мира" Алексей Чуйкин.

По его словам, из общего числа объектов два будут открыты в регионах - Санкт-Петербурге и Омске. Остальные придутся на Московский регион. В 2009 году "Детский мир" открыл семь или восемь магазинов, добавил Чуйкин. Инвестиции в открытие одного торгового объекта в зависимости от размера варьируются от 500 тысяч до 1 миллиона долларов.

"Сейчас мы видим восстановление спроса, средняя цена покупки выросла очень заметно, на десятки процентов. Более того, мы видим возможность для увеличения трафика", - продолжил он, отметив, что в текущем году ожидает увеличения продаж в рублях примерно на 20%. На 2011 год компания наметила агрессивную стратегию развития. Однако ее подробности пока не называются. В преддверии этого, в 2010 году "Детский мир" сосредоточен на повышении эффективности бизнес-процессов. В настоящее время группа компаний "Детский мир" объединяет одноименную сеть магазинов из 128 форматных супер- и гипермаркетов общей торговой площадью свыше 210 тысяч квадратных метров в 68 городах России, лухигу-центр "Детская Галерея "Якиманка" и дистрибуторскую компанию "С-тойз". Выручка ГК "Детский мир" по US GAAP в 2008 году составила 797 миллионов долларов. Головная компания группы - ОАО "Детский мир - Центр", более 99% акций которого принадлежит ОАО АФК "Система".

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СИТИ-МОЛЛ

Торгово-развлекательный центр Mall of Russia в «Москва-Сити» откроется уже в конце этого года. Это будет знаковым событием — строящийся деловой район заживет новой жизнью

Торговый центр Mall of Russia в центральном ядре Москвы-Сити изначально задал себе высокую планку: название обязывает. Он станет крупнейшим торгово-развлекательным районом в центре Москвы — его площадь составит 180 тыс. кв. м. Там будут не только многочисленные магазины, но и развлекательный центр с многозальным кинотеатром с технологиями 4D и 5D. Рядом с центром расположится самый большой в Европе многофункциональный киноконцертный зал на 6000 мест.

Ввод торгово-развлекательного комплекса — новый этап в развитии проекта «Москва-Сити», который перестанет быть просто зоной офисных зданий, а станет многофункциональной зоной, где можно и отдыхать.

Самый крупный торговый проект в центре города

Когда участники рынка говорят о Mall of Russia, то большинство вспоминает два аналога — Mall of Emirates в Дубае и Mall of America в американской Миннесоте. В первую очередь в этот ряд торгово-развлекательный комплекс AFI Development попадает из-за амбициозного названия. Во вторую очередь свою роль играет размер здания, что автоматически делает Mall of Russia самым крупным торгово-развлекательным проектом в центре столицы.

Арендуемая площадь составит около 114 тыс. кв. м. Из них 74 тыс. придется на торговую галерею и якорных арендаторов, остальные площади займут большой киноконцертный зал, кинотеатр, детский развлекательный центр, супермаркет, универмаг и т. д.

Однако на этом сравнения с дубайским и американским аналогом заканчиваются. Как говорит руководитель департамента маркетинга и продаж AFI Development Натали Шмурин, в отличие от своих зарубежных тезок Mall of Russia находится не за пределами центра города, а в самом настоящем business district — в сердце деловой активности Москвы-Сити. «Это место, где будут встречаться бизнес-потoki из окружающих офисных башен. Здесь их обитатели смогут провести свободное

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

время, перекусить, сделать покупки, развлечься. Кроме того, центр сможет аккумулировать огромные потоки посетителей и экспонентов выставочного комплекса «Экспоцентр», а также сотрудников и посетителей делового комплекса World Trade Center», — объясняет она.

По словам старшего директора отдела торговых площадей Cushman & Wakefield Михаила Свердлова, более правильно было бы сравнить этот объект с лондонским торговым центром Westfield, общая площадь которого 150 тыс. кв. м. Он открылся в самый разгар кризиса в 2008 году в центре британской столицы, но тем не менее сразу завоевал популярность арендаторов и покупателей. Еще более точным может быть сравнение с торгово-развлекательным центром в деловом районе Лондона Canary Warf или с Les Quatre Temps в парижском деловом районе La Defense, которые признавались самыми успешными в Европе. Впрочем, все это более или менее точные аналогии. «Когда Mall of Russia проектировался, не было задачи сделать его аналогичным какому-либо западному торговому центру. Ставилась цель создать главный молл в России», — говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. Задача более чем амбициозная.

Действительно, тот же дубайский Mall of Emirates служит в основном для привлечения туристов: достаточно вспомнить хотя бы знаменитый крытый горнолыжный спуск посреди пустыни. А Mall of Russia, Westfield и Les Quatre Temps рассчитаны прежде всего на местную публику. Однако AFI Development не планирует ограничиваться только «белыми воротничками» — обитателями Сити. По выходным жизнь в деловом квартале будет затихать, а для торговых центров уикенд — самое жаркое время. Поэтому, по словам Натали Шмурин, Mall of Russia с удовольствием примет посетителей со всей Москвы. Теперь, чтобы развлечься, не надо будет ехать за город и стоять в многочасовых пробках — к услугам полный набор магазинов и развлечений для всей семьи в центре столицы. «Так как аналогичных проектов в России нет, можно с уверенностью сказать, что Сити станет центром притяжения не только для «белых воротничков», работающих в башнях, но и для многих туристов и просто для жителей мегаполиса», — говорит Михаил Свердлов.

Достопримечательность европейского масштаба

Потенциальных покупателей из различных районов столицы в Mall of Russia должны привлекать три вещи. Во-первых, транспортная доступность. Внутри

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

торгово-развлекательного комплекса расположены выходы из двух станций метро: «Международная» и «Выставочная». Более того, транспортный терминал Москвы-Сити станет крупнейшей транзитной точкой столицы, он соединит Сити с аэропортами Шереметьево, Домодедово и Внуково. В свою очередь для автомобилистов предусмотрена трехуровневая подземная парковка на 2700 машино-мест (въезд будет осуществляться с трех сторон — с Краснопресненской набережной, 3-го транспортного кольца и 1-го Красногвардейского проезда) — этого более чем достаточно.

Во-вторых, в торгово-развлекательном комплексе разместится сильный блок арендаторов, которые сами по себе способны генерировать мощные потоки посетителей. В числе арендаторов H&M, Zara, Zara Home, Bershka, Oysho, Stradivarius, Marks & Spencer, L'Etoile, Douglas Rivoli, Massima Dutti, GAP, Next, «Формула кино», «Спортмастер», «Союз», «Холдинг Центр», Starbucks, Burger King.

Развлекательная часть представлена многозальным кинотеатром «Формула кино», в котором будут применены технологии 4D и 5D. По словам Натали Шмурин, в целом Mall of Russia рассчитан в основном на средний класс с небольшим уклоном в upper-middle. Направление уже проявляется в том, что якорным супермаркетом комплекса станет «Зеленый перекресток». Никакой «Азбуки вкуса» или «Глобус Гурмэ», но и никаких «народных» продовольственных сетей.

В-третьих, Москва-Сити сам по себе становится достопримечательностью, куда люди будет приезжать не только по делам, но и посмотреть на единственный в России район небоскребов. «Преимущество — расположение торгового центра в самом ядре высотного района Москвы-Сити, в центре первого российского downtown. В проект Сити многие не верили, но сейчас уже можно говорить, что он в целом состоялся. Еще не все объекты закончены, но многие башни уже стоят», — говорит Михаил Свердлов. По привлекательности для туристов и бизнес-гостей Москву-Сити можно сравнить с застройкой Potsdamerplatz в Берлине — грандиозным проектом, реализованным в честь объединения Германии.

Связанные одной цепью

Участники рынка усматривают основной недостаток Mall of Russia в его основном преимуществе: проект — плоть от плоти делового центра Москва-Сити. В условиях падения деловой активности и резко возросшей доли незаполненных площадей в столичных офисных центрах некоторые эксперты предрекают, что высоты

Москвы-Сити» не смогут найти арендаторов и еще годы обречены стоять пустыми. По словам Татьяны Ключинской, в связи с кризисом активность в деловом центре существенно сократилась. Поэтому и привлекательность торгово-развлекательного комплекса может быть невелика. «Недостаток проекта в том, что он является заложником успешности Москвы-Сити», — говорит эксперт.

В AFI Development эти опасения называют досужими домыслами. Натали Шмурин напоминает, что в начале следующего года в Москву-Сити переедет головной офис ВТБ, заработает «Город столиц» Capital Group, должна открыться Imperia Tower компании MCG. Более того, по ее словам, уровень вакантных площадей в Сити сейчас ниже, чем в целом по Москве. «Окончание строительства Mall of Russia свидетельствует, что для проекта “Москва-Сити” начинается новый этап. На ближайшие годы мы строим концепцию центра и подбираем арендаторов так, чтобы центр был привлекателен не столько для офисных сотрудников, но и для самой широкой потребительской аудитории. Для нас это прежде всего внутригородской торговый центр, но при этом сохраняющий свой целевой характер. Мы делаем центр таким, чтобы люди ехали сюда со всей Москвы и окрестностей», — говорит Натали Шмурин.

Один раз AFI Development уже пришлось пойти на поводу у рыночной конъюнктуры: они перенесли открытие комплекса с конца 2009 года на 2010-й. Действительно, среди кипящей стройки и еще не освоенных площадок открытие «Молла имени России» смотрелось бы странно. «Кроме того, 2009 год был очень сложным для многих наших арендаторов, мы понимали, что найти ресурсы для открытия нового качественного магазина в знаковом проекте в разгар кризиса очень сложно, поэтому перенесли открытие на год», — объясняет Натали Шмурин. «То, что сроки сдачи проекта переносились — это, конечно, минус проекта. С другой стороны, трудно вспомнить объекты, которые были бы в последние полтора года открыты точно в соответствии с планами», — говорит директор по развитию и маркетингу УК BlackStone Keeping Company Ольга Штода. Впрочем, теперь, когда Mall of Russia практически достроен и сдан, опасения по поводу его открытия в любом случае не имеют смысла.

В AFI Development рассчитывают, что теперь помешать их планам уже не может ничто. На это указывает и то, что фактически уже сданы в аренду около 85% помещений. Причем в основном речь идет не о предварительных соглашениях, а о конкретных, заключенных на несколько лет договорах. И это при том, что в Mall of Russia, как жалуются эксперты, ставки выше рынка.

В AFI Development подтверждают факт высоких ставок и объясняют свое решение очень просто. Во-первых, это первый проект в Москве нового поколения — с современной концепцией, сильными якорями, развлечениями. Это самый большой торгово-развлекательный центр в центре Москвы: все понимают, что другой подобной площадки больше нет. Во-вторых, как только рынок вернется на круги своя, для любого арендатора перспективность присутствия в Mall of Russia будет более чем очевидна. Осознавая это, многие компании уже сейчас готовы платить больше, чем ожидалось, за участие в этом проекте. В любом случае, по словам Ольги Штода, эффективность таких масштабных проектов рассматривается все-таки не в краткосрочной, а в долгосрочной перспективе.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

С «МИРУ» ПО НИТКЕ

Чем закончится передел на рынке ритейла бытовой техники

После банкротства одной из крупнейших сетей - компании "Мир" ее доля рынка, скорее всего, достанется "М.Видео", которая может стать новым лидером сегмента. Однако в итоге на первый план выходят западные компании: не исключено, что около 60% российского рынка окажется в их руках.

В разгар кризиса маркетологи отметили интересную тенденцию: объектом инвестиций в России население стало считать бытовую технику. В нее, к примеру, начали вкладывать деньги те, кто не успел поменять рубли на доллары весной 2008-го. "Крупную бытовую технику потребители воспринимают как объект инвестиций и сохранения накоплений", - подтверждает директор по маркетингу российского офиса "БЕКО" Мария Шатская. Казалось бы, такой тренд должен был стать отличным подарком компаниям, продающим плиты, стиральные машины и кофеварки, но получилось иначе. В кризис на рынке розничной торговли бытовой техникой и электроникой произошел настоящий передел. Помимо того что фактически прекратила существование одна из старейших и крупнейших сетей - "Мир", было заморожено развитие еще одного лидера - "Техносилы". По прогнозам, уже в 2010-м может начаться переход ведущих сетей от отечественных владельцев к иностранным.

СМЕНА ЖЕЛТОЙ МАЙКИ

Рынок бытовой техники далеко не сразу заметил наступление кризиса. "Опасаясь, что цены вырастут вместе с курсом доллара, покупатели стали активно совершать покупки. Все опасались повторения ситуации 1998 года", - отмечается в исследовании, проведенном группой Nix. Тем не менее продажи в декабре 2008-го уже недотягивали до традиционных новогодних пиков. И после Нового года, в январе - феврале 2009-го, бытовую технику приобретать почти перестали. "Этот период характеризуется самым высоким уровнем безработицы, подрастать продажи начинают лишь с сентября 2009-го", - объясняют авторы исследования. Оценить объемы падения достаточно сложно. Точной оценки рынка бытовой техники и электроники в России не существует, как не существует и точной оценки падения рынка, в первую очередь потому, что, по мнению экспертов, не отошли еще в прошлое "серые" поставки техники. "До кризиса рынок оценивали и в \$20 - 25 млрд, и в \$16 - 17 млрд", - говорит советник по информационно-аналитическому обеспечению и риск-менеджменту Nix Константин Болгов. По словам Марии Шатской, объем рынка бытовой техники по итогам 2009-го составил около 60% от общего объема рынка бытовой техники и электроники (БТЭ), в денежном выражении - около \$8 млрд. "В секторе крупной бытовой техники по итогам 2009-го рынок упал на 22% в количественном выражении и на 30% в денежном (в евро). При этом затраты на малую бытовую технику за счет невысокой цены за единицу продукции сократились лишь на 9%. Спад был отмечен в сезонных секторах, а также в сегменте дорогих товаров - моющих пылесосов, фритюрниц, кофемашин", - рассказывает эксперт. По ее мнению, люди в большинстве случаев отдавали предпочтение не самым дорогим наименованиям малогабаритной бытовой техники, а обновление парка крупной бытовой техники в большинстве случаев пока все еще откладывают. Для сравнения: директор по продажам компании Mabe Андрей Никифоров считает, что в целом в 2009-м рынок "просел" более чем на 30%. В то же время Константин Болгов полагает, что продажи бытовой техники и электроники сократились не более чем на 24%. По его оценкам, в рублевом эквиваленте рынок потерял лишь около 5%. В любом случае все эксперты сходятся на том, что падение было значительным.

Снижение продаж не могло не отразиться на розничной торговле, тем более что до кризиса этот сегмент показывал ежегодный рост в 25%. На рынке существовала так называемая большая четверка: ведущей в России до кризиса считалась сеть "Эльдорадо", по оценке Nix, она занимала около 27% рынка, второй по величине была "М.Видео" (около 16 - 18%), третьей - "Техносила" (15 - 17%) и четвертой -

"Мир" (около 4%). Кроме того, долю, соизмеримую с "Техносилой" (около 15%), занимает и региональный ритейлер "Эксперт", однако он не имеет единой корпоративной структуры и развивается по франшизе. Все сети из федеральной четверки работали в разных ценовых сегментах. "Мир" тяготеет к сегменту "выше среднего", "М.Видео" - к среднему и "выше среднего", компания "Эльдорадо" ориентировалась на массового покупателя в нижнем ценовом сегменте. Кризис перетряхнул это соотношение.

"В наилучшем положении в кризис вошла сеть "М.Видео", долговая нагрузка у нее оказалась ниже других", - говорит Константин Болгов. В самой компании это объясняют выходом на международные рынки капитала. "Полтора года назад мы вышли на IPO. Все средства от размещения были направлены на развитие - на открытие новых магазинов на условиях аренды, а также на увеличение товарных запасов в связи с расширением сети", - рассказывает пресс-секретарь "М.Видео" Надежда Киселева. Чистый долг "М.Видео" по состоянию на 30 июня 2009-го составил 2,5 млрд руб. В течение первого полугодия 2009-го компания сократила общую банковскую задолженность на 61% по сравнению с концом 2008-го. При этом в 2009-м она открыла 22 новых магазина, доведя общее число торговых точек до 179. Сеть изменила ассортимент, перейдя из сегмента "выше среднего" в средний. "Средний класс во время кризиса стал переходить из сети "Мир", которая продолжала работать в своем сегменте, в "М.Видео", - отмечает Константин Болгов. По его словам, относительно состоятельный покупатель посчитал, что "М.Видео" - более надежный ритейлер. Кроме того, еще до кризиса сеть решила делать ставку на продажи ноутбуков: этот сегмент был растущим до финансового катаклизма и остался таковым. В результате за 2009 год продажи компании выросли на 3,6%, а ее обороты в 2009-м стали сравнимы с "Эльдорадо". "По итогам 1-го полугодия 2009-го "М.Видео" вышла на первое место по продажам электроники. "Эльдорадо", согласно опубликованной управленческой отчетности, закончила полугодие с 37,794 млрд руб. (с учетом НДС), а "М.Видео" - с 38,442 млрд руб. (с НДС)", - говорит Надежда Киселева.

ПОВЕЗЛО МЕНЬШЕ

"М.Видео" удалось укрепиться, но в то же время и "Эльдорадо" нельзя считать игроком, серьезно пострадавшим от кризиса. Сеть продемонстрировала сокращение продаж лишь на 1%. "На пользу пошло и то, что удалось привлечь стратегического инвестора еще до кризиса", - полагает Константин Болгов.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

Основной причиной этого стали проблемы основателя сети Игоря Яковлева с налоговой инспекцией и правоохранительными органами. В 2008 г. по результатам проверки деятельности оптовой фирмы "Эльдорадо" инспекция Федеральной налоговой службы предъявила ей претензий почти на 15 млрд руб. Тогда же банки потребовали от компании досрочно погасить кредиты на \$400 млн. Чтобы расплатиться, Яковлеву пришлось отдать часть бизнеса чешской PPF Group. Приобретя 51% акций "Эльдорадо" за \$500 млн, PPF фактически спасла сеть. Более того, недавно стало известно, что Игорь Яковлев полностью выходит из бизнеса, продавая оставшуюся долю чехам.

В то же время одна из крупнейших и старейших сетей - "Мир" оказалась совсем в ином положении. "Мир" работал на заемные деньги, а когда кредитное окно закрылось, начались проблемы. Компания выпустила три облигационных займа, из которых состоялся только первый, два других уже во время кризиса были зарегистрированы, но не состоялись", - говорит Константин Болгов. По словам заместителя гендиректора компании "Магазин магазинов" в ассоциации с CB Richard Ellis Дмитрия Бурлова, трудности нарастали как снежный ком, нужно было обслуживать кредиты, сеть перестала платить поставщикам, полки пустели, упал оборот. На апрель 2009-го долги "Мира" составили 4,6 млрд руб., то есть в три раза больше стоимости активов сети. Компанию пытались продать, но покупателей так и не нашлось, и головная структура сети - ОАО "Магазины электроники "Мир" была признана банкротом. Сеть уже закрыла почти все свои 70 работавших на начало 2008 г. магазинов. В собственности "Мира" остается около 17 точек, сейчас сдающихся в аренду. В возрождение сети участники рынка уже не верят.

Сложным положением могут воспользоваться иностранные игроки. Это доказывает ситуация, сложившаяся в связи с финансовыми проблемами сети "Техносила" (более 120 магазинов), перспективы которой сейчас до конца не ясны. Долг составляет более \$400 млн, а основным кредитором является МДМ-банк, ему компания должна около \$300 млн. Недавно стало известно, что структуры МДМ-банка планируют стать совладельцами сети. Между тем есть и другие претенденты, в частности, еще один кредитор - Номос-банк, ему "Техносила" задолжала около \$60 млн. Банк через суд добился наложения ареста на 7 магазинов "Техносила" в Москве, находящихся в собственности компании. В свою очередь официальный владелец недвижимости "Техносила" - аффилированная с ней структура "Грейт-Б" подала заявление о банкротстве. Это позволит сети назначить собственного управляющего. "Такой ход был нужен для того, чтобы недвижимость не разошлась по кредиторам", - комментирует Дмитрий Бурлов. Ведь начало процедуры банкротства автоматически приведет к снятию ареста с имущества должника.

Однако скорее всего борьба "Номоса" за возврат долга продолжится. Некоторые аналитики подозревают, что в данном случае "война" ведется даже не за возврат денег, а за вхождение в акционерный состав сети, так как одним из совладельцев "Номоса" является та же чешская PPF Group, владеющая "Эльдорадо" и ранее интересовавшаяся приобретением "Техносилы".

В ОЖИДАНИИ ИНОСТРАНЦЕВ

Приход иностранного капитала в сегмент торговли бытовой техникой участники рынка называют наиболее важным вектором посткризисного передела. "Я думаю, что в 2010 - 2011 гг. произойдет ряд серьезных сделок", - уверен операционный директор, заместитель гендиректора Maratex Андрей Яценко. Например, эксперты говорят о вполне вероятном приобретении сети "М.Видео" немецкой Metro, которая также развивает сеть "Медиамаркт". По словам экспертов, сеть "М.Видео" уже проходила оценку. В связи с этим аналитики напоминают о том, что "Медиамаркт" изучал возможность приобретения российских игроков несколько лет назад. "В случае если PPF получит контроль над "Техносилой", а "М.Видео" перейдет к Metro, то больше 60% отечественного рынка оказывается в руках западных бенефициаров", - отмечает Константин Болгов. Если оценивать положение сетей на рынке, то пока, по мнению его участников, ситуация однозначно развивается в пользу "М.Видео" и "Эльдорадо". Как считает Дмитрий Бурлов, последняя сеть имеет достаточно ресурсов для того, чтобы активно развиваться в этом году. "В 2010-м мы планируем открыть более 50 новых магазинов площадью 2000 - 2500 кв. м. Площадь магазинов компании увеличится на 120 000 кв. м, до 830 000 кв. м. Инвестиции в расширение сети составят \$60 млн", - сообщил "Ко" вице-президент по маркетингу "Эльдорадо" Антон Андреев. В свою очередь, как говорит Надежда Киселева, "М.Видео" увеличила план по открытию новых гипермаркетов в 2010 г. в полтора раза: сеть намерена открыть 30 новых магазинов. Впрочем, уходом "Мира" и проблемами "Техносилы" решили воспользоваться не только их прямые конкуренты. Сети, раньше занимавшиеся продажей компьютерного оборудования, сейчас стали расширять ассортимент. На рынке происходит некая универсализация. Например, продавать бытовую технику начали сети "Ситилинк" и "Позитроника", то же самое произошло в сетях "Десятое измерение" и "Юлмарт". Вероятно, у этих игроков появилось ощущение свободной ниши на рынке.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«НОРМАН-ВИВАТ» ПОСТРОИТ ТЦ В ПЕРМИ

Группа компаний начала строительство на площадке бывшего велозавода торговый центр. Как сообщил владелец торговой сети «НормаН-Виват» Вадим Юсупов, он приступил к строительству нового торгового центра.

Господин Юсупов уточнил, что ТЦ (его проект уже готов, работы — на стадии котлована) разместится на участке в 6,5 га на бывшей промплощадке ПО «Велта» и будет выходить на ул. Героев Хасана. ТЦ будет одноэтажным, его площадь составит 30 тыс. кв. м, пишет «Коммерсантъ». Сам ритейлер рассчитывает занять около половины площадей, на оставшуюся часть господин Юсупов ищет соинвестора. Соседство с гипермаркетом «Шоколад» «Седьмого континента» господина Юсупова не смущает: «Героев Хасана — перспективная улица, выходит на трассу Пермь–Кунгур. По моим оценкам, на ней может появиться 3-4 гипермаркета». Отметим, что ритейлер владеет на «Велте» еще одним участком — который был зарезервирован под логистический центр. «Он пока заморожен», — добавил Вадим Юсупов.

По мнению директора ООО УК «ЭКС» Елены Ждановой, сейчас самое удачное время для начала строительства крупных торговых центров. «Конечно, лучше начинать что-то строить сейчас. Тем более что только через 1,5-2 года сам объект будет только запущен, — считает госпожа Жданова. — По нашему мнению, рынок за это время должен выправиться». Успешность нового торгового центра Елена Жданова оценивает как среднюю. «Торговый центр будет располагаться не в самом удачном месте», — поясняет она. Кроме того, по ее оценкам, размеры торговых площадей для этого района являются чрезмерными. «Максимальная площадь районного объекта для данного местоположения — 15 тыс. кв. м при пока непонятной концепции», — считает эксперт.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ТОЛЬКО ДЛЯ ОТДЫХА

Мэрия Сочи выставила на аукцион почти 5 га в курортных зонах под развлекательные комплексы и гостиницу. Спрос на них прогнозируется невысокий

Департамент имущественных отношений Сочи выставил на открытый аукцион право трехлетней аренды семи участков общей площадью 49 446 кв. м под коммерческую застройку, сообщается на сайте городской администрации. Аукцион пройдет 22 июня, прием заявок начался 24 марта. Пять участков (два в Хостинском и три в Лазаревском районе Сочи) разрешено использовать для размещения «многофункциональных рекреационных комплексов», один (406 кв. м в Хосте) — под здание бытового обслуживания, еще один (1,5 га в Лазаревском) — под гостиницу «апартаментного типа». Начальная цена участка под гостиницу — 14,3 млн руб., под комплексы — от 5,9 млн до 14,5 млн руб.

Единственное обременение — особый режим использования земли. Вся она, кроме участка под бытовое здание, находится в зоне горно-санитарной охраны курорта. Здесь запрещены постройки, не связанные с отдыхом, сброс сточных вод и вырубка зеленых насаждений. Арендатор с согласия городских властей имеет право сдавать участки в субаренду, а также передавать свои права и обязанности по договору третьим лицам при заключении договора на срок более пяти лет, говорится в документации.

Рекреационные комплексы подразумевают строительство торговых галерей, развлекательных центров, кафе или даже аквапарка, говорит чиновник хостинской районной администрации.

Участок под здание бытового обслуживания — на северном склоне горы Бытха, здесь строят жилье для переселенцев, у которых изымают участки под олимпийскую стройку, и будет микрорайон с детским садом, школой, поясняет чиновник.

Участки примыкают к основным магистралям, а тот, что под гостиницу, имеет выход к морю, но все земли далеки от главного курорта и аэропорта Сочи, поэтому

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

не очень привлекательны, считает гендиректор сочинского агентства «Винсент-недвижимость» Эдуард Филиппов. Если строить торгово-развлекательные центры, они будут востребованы даже в Лазаревском районе: в высокий сезон он заполнен отдыхающими, возражает исполнительный директор риэлторского агентства «Олимп» Анжелика Хушматова. В Сочи ощущается дефицит гостиниц «4-5 звезд», а строить их в Лазаревском районе можно при условии развития инфраструктуры, продолжает она. В Лазаревском районе лучше построить гостиницу «1-2 звезд», «на более высокий класс не будет спроса», а рекреационные комплексы сейчас не строятся из-за отсутствия средств у инвесторов, говорит генеральный директор сочинского агентства «Капитал» Дмитрий Акименко. Стартовые цены лотов все три риэлтора считают «приемлемыми».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ВОЕННЫЙ ЛОТ НА АДМИРАЛТЕЙСКОЙ

Министерство обороны продаст на аукционе здание рядом с Адмиралтейством. Стартовая цена — около 120 000 руб. за 1 кв. м — немного ниже рыночного предложения

Аукцион по продаже помещения площадью 6215 кв. м по Адмиралтейской наб., 12-14, назначен на 14 июля, стартовая цена — 750 млн руб., шаг аукциона — 5 млн руб., сообщается на сайте министерства. Помещение находится в государственной собственности и закреплено на праве оперативного управления за ГУ «2000-е отделение морской инженерной службы».

Заявки принимаются с 8 июня. Для участия в торгах требуется внести задаток в размере 150 млн руб. Это свободное нежилое помещение без обременений, но требующее ремонта, сообщил сотрудник управления госзаказа Минобороны. По его словам, здание построено в 1880 г. и является выявленным памятником архитектуры. Раньше его занимало общежитие Военно-морского инженерного института, которое около двух лет назад переехало, сообщил сотрудник института. Стартовая цена помещения на Адмиралтейской наб., 12-14, практически аналогична цене, по которой продан дворец Кушелева-Безбородко, говорит Инна Попова, руководитель отдела оценки АРИН. Здание площадью 6250 кв. м в декабре 2009 г. было продано за 740 млн руб. незадолго до торгов, которые должны были идти на понижение со стартовой ценой в 918 млн руб.

Адмиралтейская набережная — статусное место и объект вызовет интерес, но стоимость ремонтных работ может серьезно увеличить издержки инвестора, полагает она. В ремонт нужно вложить примерно 45 000 руб. на 1 кв. м, оценил директор департамента оценки NAI Vear Александр Филиппов.

На рынке достаточно статусных объектов — памятники архитектуры в «золотом треугольнике» предлагаются по 150 000-250 000 руб. за 1 кв. м, говорит Попова. Стартовая цена не поднимется больше чем на 10-15%, полагает эксперт. Объект интересный, но с такой стартовой ценой уместно было бы проводить аукцион на

понижение, считает Филиппов. Рыночная стоимость такого объекта, по его словам, примерно 90 000 руб. за 1 кв. м, или 560 млн руб. Здание, в котором было общежитие, лучше всего использовать под жилье, тем более что продажа жилых объектов сейчас наиболее выгодна, говорит Филиппов.

Это не первая продажа высвобождаемого имущества Минобороны в Петербурге. В апреле управляющая строительная компания «Балтийский монолит» за 78,3 млн руб. купила на торгах участок в 1 га и нежилое здание площадью 4311 кв. м на Среднем проспекте, 83.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НЕВСКИЙ ДОШЕЛ ДО "ПОЛУШКИ"

Впервые продовольственная сеть открыла магазин на главной магистрали города

Холдинг "Продовольственная биржа", развивающий сеть универсамов "Полушка", заключил договор аренды помещения на Невском проспекте. Ранее ни одна из крупных продовольственных сетей на главной улице города не присутствовала. По сведениям участников рынка, экспансия ритейлера в центр обусловлена снижением ставки аренды на этой магистрали города в четыре раза.

Как рассказала "Ъ" директор по развитию бизнеса ASTERA St. Petersburg Людмила Рева, сеть универсамов "Полушка" арендовала помещение на Невском проспекте, дом 146 (где ранее располагался магазин "Дом Лаверна"). Общая площадь арендуемого помещения — около 850 кв. м, из которых 700 кв. м расположено на 1-м этаже и 150 кв. м — в подвальной части. Ставка для нового арендатора, по словам госпожи Ревы, составила от 700 до 800 рублей за квадратный метр. Договор был заключен на долгосрочный период. "Это, бесспорно, топовое место для продуктового ритейла. В ближайшем окружении вообще отсутствуют продовольственные магазины, которые могли бы составить конкуренцию данному универсаму", — комментирует госпожа Рева.

По мнению главы Центра аналитических исследований Infoline Михаила Бурмистрова, месторасположение будущего магазина подходит для открытия супермаркета. "Полагаю, что в данном случае речь идет не об универсаме "у

дома", а скорее о супермаркете, работающем круглосуточно с более высокой товарной наценкой", — считает господин Бурмистров. По мнению генерального директора сети супермаркетов "Лэнд" Ильи Шторма, расположение будущего магазина не совсем удачно — покупателям доставит сложность одностороннее движение и отсутствие места для парковки. По словам участников розничного рынка, ни одна крупная розничная сеть ранее не открывала торговые объекты на Невском. О своем желании открыть "Перекресток" в здании Елисеевского магазина около года назад заявляли в X5 Retail Group, но после вступления в силу Закона о торговле, ограничивающем долю ритейлеров в Петербурге в 25%, X5 отказалась от своих планов.

По наблюдениям директора департамента коммерческой недвижимости "Арин" Екатерины Лапиной, стоимость аренды помещения на Невском, 146, в тот момент, когда его покинул предыдущий арендатор — "Дом Лаверна", составляла 3 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. По ее словам, около полутора лет назад руководство "Полушки" начало вести переговоры с собственниками помещения, параллельно объект рассматривался различными арендаторами, от фитнес-сетей до банков. Госпожа Лапина считает, что существенные недостатки этого объекта — отсутствие парковочных мест, зоны отгрузки и вытянутая планировка. В целом ставку в 700-800 рублей она считает справедливой для нынешних условий. По мнению главы Colliers International в Санкт-Петербурге Николая Казанского, в разных частях Невского проспекта ликвидность и цена помещений может отличаться в разы. "Помещения в наиболее проходимых местах площадью 100-200 кв. м могут сдаваться по ставке 6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц и выше, одновременно с этим помещения в менее ликвидных частях Староневского — по ставкам существенно ниже", — считает Николай Казанский. Несмотря на то что "Староневский — одна из основных витрин Петербурга", господин Казанский отмечает, что горожанам нужен продовольственный магазин в центре города: ведь в районе Невского проспекта живут не только богатые люди, но и жители коммуналок.

Холдинг "Продовольственная биржа" управляет сетями "Полушка" и "Е-Да". Сети включают 91 магазин в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Новгородской областях. Сеть универсамов "Полушка" работает в трех форматах: "универсам у дома", "супермаркет", а также в малом формате "Полушка-мини". Большинство магазинов сети работает в формате "универсам у дома". Площадь универсамов "Полушка" в среднем составляет 300-700 кв. м, супермаркетов — более 1000 кв. м,

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 июня, № 75

магазинов, работающих в малом формате, — 150-225 кв. м. По данным Infoline, оборот "Полушки" в 2009 году составил 7,6 млрд рублей, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 35%.

◆ [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](#)

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