

Offices / General

Здание-"фантом" нашли на севере Москвы

Офисный центр площадью более 30 тысяч квадратных метров, который был зарегистрирован во всех реестрах как существующее здание и подключен к коммуникациям, но на самом деле даже не построен, обнаружили на севере Москвы.

Retail

Одинокий Levi's

Холдинг «ДжамильКо» вышел из СП с американским производителем джинсовой одежды Levi Strauss & Co. Об этом американская компания сообщила в годовом отчете.

Положительная «Копейка»

Розничная сеть «Копейка» по итогам 2009 г. показала чистую прибыль в 1,63 млрд руб. против убытка в 1,64 млрд руб. в 2008 г., говорится в отчетности компании по МСФО за прошлый год.

Мелкооптовый Интернет

Metro Cash & Carry займется в России онлайн-продажами.

Warehouse

Компания "ОСТ" арендовала еще около 9 тыс кв м в ПЛК "Северное Домодедово"

Оператор бытовой техники "ОСТ" арендовал дополнительно порядка 8,7 тысячи квадратных метров складов в подмосковном производственно-логистическом комплексе (ПЛК) "Северное Домодедово".

Regions

Украина ушла с торговых путей

Страна не попала в список привлекательных для ритейла рынков.

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

ЗДАНИЕ-"ФАНТОМ" НАШЛИ НА СЕВЕРЕ МОСКВЫ

Офисный центр площадью более 30 тысяч квадратных метров, который был зарегистрирован во всех реестрах как существующее здание и подключен к коммуникациям, но на самом деле даже не построен, обнаружили на севере Москвы, сообщил РИА Новости в среду префект Северного административного округа (САО) столицы Олег Митволь.

По его словам, префектура округа обнаружила, что по адресу улица Часовая, дом 28, корпус 4 зарегистрировано офисное здание площадью 33,124 тысячи квадратных метров, которое построено только частично.

"В процессе разбирательств выяснилось, что это здание, а вернее "фантом", потому что там ничего не было, просто участок, еще в 2008 году зарегистрировали как существующее. Там было зарегистрировано и то, что к нему подведены все коммуникации, они действуют. Позже "фантом" еще и перепродали", - рассказал Митволь. Как отметил префект, в итоге выяснилось, что предприниматели уже после регистрации существующего здания без какого-либо проекта начали его строительство и успели построить часть здания площадью 18 тысяч квадратных метров. "Я поднял вопрос о том, как такая регистрация могла быть проведена на заседании оперативной группы по борьбе с самостроем при мэре Москвы, которое прошло во вторник. И ведь под всеми документами стоят подписи различных чиновников", - отметил Митволь.

Он заявил, что подаст запросы в прокуратуру для расследования этого инцидента. "Вероятно, предприниматели не захотели платить долю городу по инвестконтракту и обошли городские законы подобным путем, "сэкономив" миллионы долларов", - предположил Митволь.

◆ [РИА-Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ОДИНОКИЙ LEVI'S

Холдинг «ДжамильКо» вышел из СП с американским производителем джинсовой одежды Levi Strauss & Co. Об этом американская компания сообщила в годовом отчете.

В декабре 2008 г. она приобрела 51% долей в компании Global Denim, совместном предприятии с «ДжамильКо», которое развивало дистрибуцию и розницу Levi's в России («ДжамильКо» была эксклюзивным дистрибутором компании в стране с 1988 г.). Оставшиеся 49% долей были выкуплены у партнера в сентябре 2009 г., указано в документе. На консолидацию активов Levi Strauss потратила около \$32 млн, в том числе \$20 млн составили денежные выплаты.

В России сейчас 38 магазинов Levi's. Ранее Levi Strauss сообщала, что заплатила за мажоритарный пакет в Global Denim \$3,5 млн и сможет выкупить долю партнера в СП по пут-опциону, открывающемуся через пять лет после закрытия сделки. Представители «ДжамильКо» вчера не смогли прокомментировать сделку.

«Для «ДжамильКо» продажа доли в СП — не потеря, а скорее приобретение, ведь они вышли из проекта с большими деньгами», — рассуждает Анна Лебсак-Клейманс, гендиректор Fashion Consulting Group. По ее словам, в аналогичной ситуации оказался финский Stockmann, который несколько лет назад потерял бренд Zara, после того как его владелец — компания Inditex решила работать на рынке самостоятельно, но получил за уступку существенно меньше денег. С 2011 г. «ДжамильКо» также утратит дистрибуторские права на бренды корпорации Guess, которая намерена сама выйти на рынок.

Группа «ДжамильКо» — российский дистрибутор одежды Burberry, Chaumet, Hermes, Timberland, Naf Naf и Chevignon.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ «КОПЕЙКА»

Розничная сеть «Копейка» по итогам 2009 г. показала чистую прибыль в 1,63 млрд руб. против убытка в 1,64 млрд руб. в 2008 г., говорится в отчетности компании по МСФО за прошлый год. Показатель EBITDA увеличился на 78% до 3,7 млрд руб. Причина роста — увеличение валовой рентабельности и снижение общедминистративных расходов, говорится в сообщении ритейлера. Основное сокращение (в процентах от выручки) достигнуто за счет снижения расходов на персонал, рекламу и комиссию франчайзи, объясняет финансовый директор сети Александр Тарасов. Рост маржи вызван еще и новым подходом к ценообразованию, продолжает главный исполнительный директор «Копейки» Максим Гольдберг. «Мы разделили наши магазины на несколько групп, в которых устанавливаем разные цены. В районах с высоким уровнем дохода населения и невысоким уровнем конкуренции цены выше», — объяснил он. Выручка «Копейки» по сравнению с прошлым годом выросла на 17% до 54,9 млрд руб., выручка на основе проформы (учитывая показатели ООО «Копейка-Поволжье», вошедшего в состав группы во втором полугодии 2009 г., за весь год) достигла 57,5 млрд руб., увеличившись на 22% к 2008 г. Отношение чистого долга к EBITDA снизилось с 3,8 до 2,6 (объем долга — 10,1 млрд руб., 73% приходится на долгосрочные кредиты). Два крупнейших публичных ритейлера, X5 Retail Group и «Магнит», в прошлом году также оказались прибыльными: чистая прибыль X5 составила \$165,4 млн (в 2008 г. ритейлер получил убыток в \$2,1 млрд), «Магнита» — \$275,15 млн (в 2008 г. — \$187,6 млн). Единственным публичным ритейлером, показавшим убыток, остается «Дикси» (сеть сократила чистый убыток в три раза до 111,8 млн руб.). Однако убытки появились из-за курсовой разницы по синдицированному кредиту на \$135 млн, объяснял ранее представитель сети.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МЕЛКООПТОВЫЙ ИНТЕРНЕТ

Metro Cash & Carry займется в России онлайн-продажами

Как стало известно РБК daily, Metro Cash & Carry по примеру своих конкурентов решила освоить интернет-пространство России. Сейчас компания занимается

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 июня, № 87

разработкой проекта, который позволит ее клиентам делать покупки не выходя из дома. Эта услуга будет доступна только обладателям карты Metro Cash & Carry, а минимальная сумма заказа составит 8 тыс. руб. Из иностранных ритейлеров об интернет-продажах в России уже подумывает Auchan.

О том, что сеть мелкооптовой торговли Metro Cash & Carry планирует в России наладить доставку товаров через Интернет, РБК daily рассказала руководитель по корпоративным коммуникациям российского подразделения компании Оксана Токарева. Сейчас ритейлер занимается разработкой технической базы под этот проект и затрудняется точно сказать, когда именно покупатели смогут приобрести продукты из дома.

После запуска проекта сделать покупки в интернет-магазине смогут лишь постоянные клиенты Metro Cash & Carry, обладающие карточкой торговой сети. По задумке разработчиков, чтобы сделать покупку, необходимо будет ввести номер своей карты на сайте, выбрать интересующие продукты, а потом лишь дожидаться доставки. При этом минимальная сумма заказа должна составить 8 тыс. руб., за доставку платить не придется — она уже заложена в стоимость продуктов.

Кроме того, по словам Оксаны Токаревой, сеть расширяет штат отдела по работе с клиентами, делая фокус на доставке продуктов профессиональным покупателям. Специально для них компания ввела новую услугу оптовой доставки. «Чтобы ввести новую услугу в 52 торговых центрах в 36 регионах страны, нам потребовалась подготовительная работа в течение года», — уточнила г-жа Токарева.

«Колоссального потенциала от этого проекта ждать не стоит, поскольку в России еще нет культуры покупки продуктов питания через Интернет, — считает генеральный директор агентства маркетинговых и социологических исследований Vector Market Research Дмитрий Чумаков. — Люди пока привыкают выходить в магазин раз в неделю, но все еще часто делают покупки каждый день».

Тем не менее эксперт подчеркивает, что у Metro Cash & Carry — особая аудитория: «Эти люди регулярно покупаются в Metro, прекрасно знают ассортимент магазина, у них есть репертуар покупок, теперь им не придется тратить время на пробки». Минимальная цена заказа, по оценкам г-на Чумакова, соответствует еженедельному объему покупок питания семьи уровня «средний плюс».

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 июня, № 87

В «Утконосе», который работает в виртуальном пространстве с продуктами с 2000 года, в свою очередь, утверждают, что интернет-продажи имеют огромный потенциал. «Например, рост за год — с мая 2009 года по май 2010-го — составил 65%, — говорит директор по корпоративным коммуникациям сети Сергей Беззубцев. — У нас 25 тыс. клиентов в день, 500 из них — новые». По словам г-на Беззубцева, интернет-покупками в основном увлекаются молодые мамы и занятые люди. Правда, средний чек в «Утконосе» в отличие от Metro составляет 3—3,5 тыс. руб.

Интернет-торговлю в той или иной степени осваивают и другие ритейлеры. Недавно Auchan объявила о запуске пилотного проекта по заказу товаров через Интернет: пока покупатели сети могут себе позволить лишь заказ садовой мебели, но позже в линейку товаров войдут и продукты.

Свои интернет-проекты уже имеются у X5 Retail Group, «Седьмого континента» и «Азбуки вкуса». Торговать в Интернете бытовой техникой, книгами, игрушками и парфюмерией X5 начала в октябре 2009 года, выручка за четвертый квартал 2009 года составила 3,1 млн долл., средний чек — 3,4 тыс. руб., количество постоянных покупателей — около 30 тыс. человек. «Седьмой континент» вышел в онлайн гораздо раньше — в 2002 году, став первой торговой сетью, доставляющей заказанные через Интернет продукты. Средний чек составляет 3,3 тыс. руб. В премиальной «Азбуке вкуса» средний чек — 5,5 тыс. руб., при этом процент постоянных покупателей достигает 70%.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

КОМПАНИЯ "ОСТ" АРЕНДОВАЛА ЕЩЕ ОКОЛО 9 ТЫС КВ М В ПЛК "СЕВЕРНОЕ ДОМОДЕДОВО"

Оператор бытовой техники "ОСТ" арендовал дополнительно порядка 8,7 тысячи квадратных метров складов в подмосковном производственно-логистическом комплексе (ПЛК) "Северное Домодедово", говорится в пресс-релизе девелопера объекта - компании "Евразия Логистик".

Ранее, в октябре 2009 года, "ОСТ" подписала договор аренды складских помещений в "Северном Домодедово" площадью 12,5 тысячи квадратных метров. "Теперь суммарно компания арендует в "Северном Домодедово" 21,274 тысячи квадратных метров, из которых 19,117 тысячи квадратных метров - склад, 1,152 тысячи квадратных метров - мезонин, 1,005 тысячи квадратных метров - офис", - уточняется в сообщении. В нем добавляется, что срок договора аренды дополнительных площадей составляет 5 лет. "Это уже не первая сделка в ПЛК "Северное Домодедово" по увеличению площадей наших существующих арендаторов. До этого уже четыре компании-арендатора расширяли свои площади в конце прошлого года и в этом году. В текущий момент на этапе переговоров еще две сделки по расширению площадей с действующими арендаторами", - приводятся в пресс-релизе слова коммерческого директора компании "Евразия Логистик" Сергея Верещагина.

Компания "Евразия логистик" - девелопер индустриальной недвижимости в странах СНГ - является структурным подразделением инвестиционно-промышленной группы "Евразия" и с 2005 года реализует проект по созданию сети индустриальных комплексов класса А. С ноября 2007 года все индустриальные парки компании объединены под единым сетевым брендом GreenGate. Производственно-логистический комплекс "Северное Домодедово" представляет собой один из крупнейших объектов складской недвижимости класса А в московском регионе. Общая площадь комплекса составляет 1,1 миллиона квадратных метров.

◆ [РИА-Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

УКРАИНА УШЛА С ТОРГОВЫХ ПУТЕЙ

Страна не попала в список привлекательных для ритейла рынков

Мировые ритейлеры больше не считают Украину привлекательной для инвестирования. Оказавшись в 2006 году на четвертом месте в списке самых привлекательных регионов по версии консалтинговой компании А.Т. Kearney, в этом году страна не вошла даже в тридцатку. Улучшения нынешней ситуации можно ожидать лишь после смягчения условий кредитования и повышения платежеспособности населения, отмечают эксперты.

Отчет международной консалтинговой компании А.Т. Kearney "Индекс развития глобального ритейла-2010" составляется по данным опроса крупнейших мировых компаний с 2002 года. Он публикуется раз в год и содержит список 30 наиболее привлекательных стран для инвестиций в розничный бизнес. В последний отчет, опубликованный в начале прошлой недели, Украина впервые за последние семь лет не вошла.

Наилучшим результатом Украины было четвертое место в списке А.Т. Kearney в 2006 году. В 2007 году страна была на пятом месте, а в 2008-2009 годах из-за последствий мирового финансово-экономического кризиса сразу опустилась на 17-е. Невысокую привлекательность Украины в последние годы эксперты А.Т. Kearney объясняли плохой инфраструктурой, излишней бюрократизацией, политической нестабильностью и высокой инфляцией. Но тогда в отчете все равно отмечалось, что страна достойна внимания инвесторов, особенно тех, кто имеет бизнес в России, а также непищевого ритейла.

В этом году лидером рейтинга стал Китай, вернувшийся на эту позицию спустя восемь лет. Привлекательными считаются и остальные страны БРИК (см. таблицу). Возрос интерес к Кувейту, Уругваю, Албании и Македонии. "Слабые темпы роста, сильная конкуренция и снижающаяся лояльность потребителей в развитых странах привели к тому, что крупные торговые операторы обратили еще большее внимание на глобальную экспансию", – приводятся в отчете слова партнера А.Т. Kearney

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 июня, № 87

Мирко Варшуна. Восточная Европа не потеряла своей привлекательности для мирового ритейла, однако единой стратегии для экспансии в этом регионе нет. "Особым вызовом для торговых компаний, планирующих выход на рынок Юго-Восточной Европы, станет разработка индивидуальной стратегии для каждой страны", – отмечает господин Варшун.

Отсутствие Украины в списке эксперты объясняют падением покупательского спроса. "Весь 2009 год розничный рынок Украины показывал падение. I квартал этого года тоже не принес положительных результатов", – говорит аналитик ИК Dragon Capital Тамара Левченко. По данным Госкомстата, в 2009 году розничный товарооборот в Украине составил 229,9 млрд грн, что на 20,6% меньше, чем в 2008 году. В I квартале объем розничного товарооборота в сравнительных ценах снизился на 3,1% – до 55,3 млрд грн. По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International в Украине Натальи Кравец, немалую роль сыграли также слабое развитие и закрытость рынка торговой недвижимости. "Последние три года, несмотря на то что Украина была в первой и второй десятках списка, глобальные ритейлеры так и не реализовали свои планы по развитию в нашей стране", – поясняет госпожа Кравец. "В следующем году ситуация будет меняться, но объемы торговли вряд ли достигнут уровня 2008 года, так как нет оснований ожидать значительного роста доходов населения и оживления рынка кредитования", – прогнозирует госпожа Левченко.

◆ [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