

Offices / General

ВТБ делится с «дочкой»

ВТБ начал привлекать в свои проекты «Система-галс». Первым стали 50% квартала «Невская ратуша» (340 000 кв. м) в Санкт-Петербурге.

ГК «Эспро» сдала в аренду 2 этажа нового бизнес-центра

ГК «Эспро» сдала в аренду двум новым арендаторам около 750 кв.м своего бизнес-центра класса А на ул. 8 Марта, 14.

Retail

Ксения Собчак напечатает "Бубликов"

Она и Ginza Project открывают сеть кафе.

Wal-Mart придет на ПИКе

Ритейлер хочет купить у девелопера первые этажи.

Кредиторы собрались

ОАО «Дикси Групп» привлекло синдицированный кредит на сумму до \$200 млн. Кредиторами выступают Райффайзенбанк и ING Bank.

Чистая прибыль H&M выросла на 24,2%

По итогам II квартала финансового года к 31 мая 2010 года чистая прибыль одежного ритейлера Hennes & Mauritz AB выросла на 24,2%, достигнув 5,21 млрд шведских крон (545,8 млн евро).

Warehouse

Бананы в кредит

Крупнейший в России импортер фруктов JFC получит от Европейского банка реконструкции и развития \$50 млн на строительство складов.

Открылся первый складской комплекс класса А в Уфе - Sigma Logopark

24 июня в Уфе, в микрорайоне Шакша, состоялось открытие первого в Республике Башкортостан складского комплекса класса А Sigma Logopark.

Французская GEFCO планирует к 2011г. открыть в Подмосковье автотерминал стоимостью 50 млн евро

Французская GEFCO планирует к 2011 году открыть в подмосковном Домодедово логистический автотерминал.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 88

Regions

Подорожавшие застройщики

«ЛенспецСМУ» рассчитывает привлечь на IPO 500 млн долларов.

Часть Крестовского острова пустят на торги

Определен первый лот для продажи на торгах в рамках форума PROEstate.

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

ВТБ ДЕЛИТСЯ С «ДОЧКОЙ»

ВТБ начал привлекать в свои проекты «Система-галс». Первым стали 50% квартала «Невская ратуша» (340 000 кв. м) в Санкт-Петербурге. У госбанка, которому приходится забирать залоги у девелоперов, может найтись немало заказов для «дочки»

В апреле «Система-галс» подписала кредитное соглашение с ВТБ на \$80 млн: эти деньги пошли на покупку 50% акций ЗАО «Эквивалент», говорится в отчете девелопера за 2009 г. Согласно СПАРК, эта компания является единственным владельцем ЗАО «М», заказчика «Невской ратуши».

Проект предполагает строительство 340 000 кв. м офисных, гостиничных и административных площадей (около трети займет городская администрация), первая очередь будет введена в строй в 2012 г. Проект финансирует ВТБ, объем инвестиций — \$800 млн.

Согласно СПАРК, до сделки 100% акций «Эквивалента» принадлежало ЗАО «Империя», владелец которого — Сергей Матвиенко, гендиректор «ВТБ девелопмента» и сын губернатора Санкт-Петербурга. Однако представители участников проекта, включая ВТБ, говорят, что «Невская ратуша» контролируется структурами госбанка.

Сделка с «Система-галс» совершена в рамках оптимизации управления девелоперскими активами группы ВТБ, говорит ее представитель. Он ожидает, что большой опыт «Система-галс» в развитии торгово-офисной недвижимости повысит эффективность проекта.

ВТБ может привлечь «Система-галс» и в другие свои проекты, рассуждает партнер S. A. Ricci/King Sturge Владимир Авдеев. Банку за долги уже перешли от ОПК Сергея Пугачева около 1200 га земли на Рублево-Успенском шоссе. Там планировалось построить поселки почти на 1 млн кв. м, в том числе элитный «Грибаново» в 4 км от резиденции премьера Владимира Путина. ВТБ также

владеет 75% ФК «Динамо» и 74% УК «Динамо», которые будут реконструировать одноименный стадион в Петровском парке, а заодно построят многофункциональный центр почти на 1 млн кв. м. Президент ВТБ Андрей Костин оценивал инвестиции в этот проект в 48 млрд руб. В рамках реструктуризации долга в \$500 млн госбанк договорился с «Дон-строем» о получении контрольного пакета ЗАО «Дон-строй инвест» (владеет всеми жилыми проектами девелопера).

Вопрос о передаче девелоперских активов компании «Система-галс» будет решаться в индивидуальном порядке, утверждает представитель ВТБ: какие-то проекты могут быть переданы, а какие-то нет.

Привлекать «Система-галс» во все эти проекты нецелесообразно: к примеру, жилые объекты «Дон-строая» совсем не ее сегмент, считает Авдеев.

Представитель «Система-галс» от комментариев отказался.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГК «ЭСПРО» СДАЛА В АРЕНДУ 2 ЭТАЖА НОВОГО БИЗНЕС-ЦЕНТРА

ГК «Эспро» сдала в аренду двум новым арендаторам около 750 кв.м своего бизнес-центра класса А на ул. 8 Марта, 14. Каждый из арендаторов займет по одному этажу комплекса. Долгосрочные договора аренды были подписаны сроком на 5 лет. Ставки аренды являются среднерыночными.

Одним из арендаторов здания стала компания OSG Records Management, работающая в области архивного хранения документов, сообщается в пресс-релизе. Как отмечает Иван Потехин, генеральный директор ГК «Эспро»: «С OSG нас связывают многолетние партнерские отношения: с 2001 года компания арендует у нас площади офисно-складского комплекса, расположенного на прилегающей к бизнес-центру территории. Кроме того, компания является арендатором офисно-складского комплекса «Кулон-Пулково» в Петербурге». Другим арендатором является компания-производитель мебели, принявшая решение о переезде в более высокий класс помещений в связи с развитием бизнеса. По просьбе клиента, его имя пока не раскрывается. Бизнес-центр на ул. 8

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 88

Марта был построен на территории офисно-складского комплекса в 2009 году. По словам Виталия Антонова, генерального директора компании «Эспро Девелопмент»: «Решение о строительстве офисного центра было принято в 2007 году, благодаря высокому спросу на офисные помещения на севере Москвы. Завершение строительства комплекса совпало с кризисными явлениями, что, безусловно, давало повод пессимистическим настроениям. Однако, сегодня, общаясь с клиентами, мы твердо уверены, что здание будет востребовано и в скором времени свободных площадей не останется». Проект расположен в деловой зоне Москвы недалеко от станции метро «Аэропорт», рядом с крупными магистралями города: Ленинградским и Дмитровским шоссе, в 2 км от Третьего транспортного кольца и в 5 км от Садового. Общая площадь бизнес-центра составляет 3900 кв.м. Инвестором бизнес-центра выступает фонд Aton Real Estate Partners LP, инвестиционным консультантом которого является компания Griffin Partners. Управление, обслуживание и эксплуатацию объекта осуществляют компании «Эспро-Менеджмент» и «Эспро-Сервис».

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

КСЕНИЯ СОБЧАК НАПЕЧЕТ "БУБЛИКОВ"

Она и Ginza Project открывают сеть кафе

Владельцы ресторанной компании Ginza Project Дмитрий Сергеев и Вадим Лапин вместе с Ксенией Собчак создают сеть демократичных сэндвич-кафе "Бублик", первое открылось на Тверском бульваре в Москве. Рестораны со средним чеком \$20-70 (в этой нише будет работать "Бублик") мало пострадали в кризис: их выручка сократилась, по экспертным оценкам, в среднем на 15%, тогда как дорогие заведения потеряли 40%.

Как сообщила "Ъ" Ксения Собчак, она вложила 17 млн руб. в создание кафе "Бублик", открывшееся на прошлой неделе на Тверском бульваре. По словам госпожи Собчак, ее доля в этом проекте — более 33%, по столько же у совладельцев Ginza Project Дмитрия Сергеева и Вадима Лапина. Каждый из трех инвесторов вложил равную сумму, подтвердил Дмитрий Сергеев. То есть партнеры инвестировали около \$1,7 млн.

По словам Ксении Собчак, кафе должно стать рентабельным уже через три месяца. "В этом случае мы не исключаем возможности создания за три года целой сети кафе "Бублик" из 50 заведений", — отмечает Дмитрий Сергеев. Эта будет демократичная сеть с акцентом на сэндвичи со средним чеком 700 руб., отмечает Ксения Собчак. По подсчетам исполнительного директора Restcon Андрея Петракова, инвестиции в создание такой сети могут составить около \$40 млн.

Ginza Project владеет 70 ресторанами в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Нью-Йорке (бренды — Ginza, "Пиво-Воды" и др.). "Бублик" может стать вторым сетевым проектом компании — с 2005 года она развивает рестораны "Япоша" (более десяти заведений). По данным "ВТБ Капитала", в 2009 году в Москве доля Ginza по числу заведений — 3%, тогда как у лидера "Росинтер Ресторанс" — 19%.

В отчете "ВТБ Капитала", посвященном ресторанному рынку, все заведения разделены на три сегмента: дорогие — со средним чеком более \$70, демократичные — \$20-70 и фаст-фуды — \$10-20. В кризис меньше всего

пострадали именно демократичные: их выручка в среднем сократилась на 15%, в дорогих ресторанах этот показатель — 40%. По данным банка, в 2009 году оборот ресторанного рынка в России составил 363 млрд руб., из них 58% приходится на демократичные заведения (в 2008 году 460 млрд руб. и 61% соответственно). По итогам 2010-го оборот достигнет 411 млрд руб., из них 240 млрд руб. придется на демократичный сегмент, прогнозирует "ВТБ Капитал".

В сегменте демократичных ресторанов формат сэндвич-кафе распространен слабо: такие единичные заведения быстро создавались и так же быстро закрывались, напоминает Андрей Петраков. По его словам, сейчас в таком формате в сегменте демократичных ресторанов работает только сеть Prime Star (14 заведений по Москве; создана ресторатором Аркадием Новиковым и его партнерами).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

WAL-MART ПРИДЕТ НА ПИКЕ

Ритейлер хочет купить у девелопера первые этажи

Крупнейшая в мире торговая сеть Wal-Mart, которую «ждут» в России уже десять лет, может купить площади у группы компаний ПИК. Как стало известно РБК daily, с осени 2009 года ритейлер ведет переговоры с девелопером о покупке у него коммерческих площадей в жилых комплексах. Wal-Mart может повторить в России свой опыт в Китае, где торговая сеть открывает магазины малого формата на первых этажах домов.

О планах Wal-Mart по развитию в России сети магазинов малого формата РБК daily рассказали представители консалтинговых компаний. По их данным, ритейлер хочет повторить опыт, уже реализованный в Китае, где была создана сеть Wal-Mart Street Retail, состоящая в основном из небольших магазинов в жилых комплексах. Для реализации этой идеи с осени прошлого года Wal-Mart ведет переговоры с ГК «ПИК», отмечает топ-менеджер московской консалтинговой компании. Ритейлер рассматривает возможность покупки коммерческих площадей, в том числе встроенно-пристроенных помещений.

В пресс-службе ГК «ПИК» РБК daily подтвердили факт переговоров с Wal-Mart, однако заметили, что никаких документов пока не подписано. Директор по

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 88

корпоративным отношениям Wal-Mart в России и Восточной Европе Константин Дубинин отказался комментировать «рыночные слухи и спекуляции», заметив, что компания изучает все возможные бизнес-модели выхода на российский рынок.

Wal-Mart может приобрести активы формируемого с 2008 года инвестфонда ПИК, в который должна войти коммерческая недвижимость в построенных и возводимых девелопером жилых домах. Активы фонда в 2008 году оценивались в 40 млн долл. Старший аналитик потребсектора «Уралсиб Кэпитал» Тигран Оганесян отмечает, что стоимость предлагаемых помещений не может превышать 5,2 тыс. долл. за 1 кв. м, а Wal-Mart, создающая торговую сеть с нуля, может рассчитывать на серьезный дисконт.

По словам старшего консультанта компании «Магазин магазинов»/CB Richard Ellis Вячеслава Куркина, средняя площадь магазинов у дома составляет 500 кв. м, но площадь торговых точек в комплексах ПИК варьируется от 200 до 2000 кв. м. Развитие магазинов небольшого размера вполне привычно для Wal-Mart, отмечает ведущий консультант отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Виктор Розенберг. Ритейлер работает в нескольких форматах: магазины площадью до 3 тыс. кв. м, магазины в торговых центрах площадью от 3 тыс. до 10 тыс. кв. м, а также отдельно стоящие торговые комплексы на 12—20 тыс. кв. м.

По мнению г-на Оганесяна, кроме ПИК площади для небольших магазинов Wal-Mart могут продать такие застройщики, как СУ-155, «Дон-Строй», «Ведис Групп» и ЛСР. В СУ-155 выразили заинтересованность в сотрудничестве с Wal-Mart, однако заметили, что официальных обращений от американского ритейлера к девелоперу не поступало.

Реализуя в России китайский опыт, Wal-Mart может занять относительно свободную нишу магазинов шаговой доступности. По мнению Вячеслава Куркина, здесь конкуренцию американцам могут создать магазины «Пятерочка» (X5 Retail Group), «Квартал» и «Дешево» («Виктория»). Эксперт полагает, что этот формат будет и дальше востребован у покупателей, если Wal-Mart выстроит ценовую политику, на которую ориентируются посетители гипермаркетов.

Однако директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила уверен, что Wal-Mart следует развивать в России именно гипермаркеты. Компания специализируется на торговле товарами по низким ценам,

а в этом случае получить приемлемую рентабельность возможно лишь при больших объемах продаж, поясняет эксперт.

Опрошенные РБК daily эксперты не исключают, что возможная сделка с ПИК — первый шаг Wal-Mart, за которым последует покупка крупной российской сети. Американцам сватают «Копейку» и «Ленту». Но как рассказал в начале июня в интервью Bloomberg руководитель Wal-Mart Даг Макмиллан, пока ритейлер не может договориться с местными игроками о цене. Тем не менее компания готова потратить 4,5—5 млрд долл. на развитие всей своей международной сети.

Wal-Mart Stores Inc. — крупнейший в мире ритейлер по объемам продаж. Управляет более 8,5 тыс. магазинов разных форматов в 15 странах. Выручка в 2009 году (закончился 31 января 2010 года) — 405 млрд долл., чистая прибыль — 14,9 млрд долл. Рыночная капитализация превышает 188 млрд долл. Российский рынок Wal-Mart изучает с конца 1990-х годов, но только в 2008 году компания открыла свой офис в Москве.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КРЕДИТОРЫ СОБРАЛИСЬ

ОАО «Дикси Групп» привлекло синдицированный кредит на сумму до \$200 млн. Кредиторами выступают Райффайзенбанк и ING Bank. Кредит предоставлен сроком на 4 года под ставку MosPrime и маржу, составляющую от 4 до 4,5% годовых в зависимости от соотношения EBITDA к долгу заемщика. Группа компаний «Дикси» — одна из лидирующих российских компаний, занимающихся розничной торговлей продуктами питания и товарами повседневного спроса. По состоянию на 30 марта 2010 года компания управляет 542 магазинами общей площадью 206,052 тыс. кв. м. Контрольным пакетом акций ГК «Дикси» владеет многопрофильный холдинг группа компаний «Меркурий».

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ H&M ВЫРОСЛА НА 24,2%

По итогам II квартала финансового года к 31 мая 2010 года чистая прибыль одежного ритейлера Hennes & Mauritz AB выросла на 24,2%, достигнув 5,21 млрд шведских крон (545,8 млн евро). Годом ранее этот показатель составил 4,2 млрд шведских крон. Объем продаж компании во II квартале 2009-2010 финансового года увеличился на 1,8% и составил 27,03 млрд шведских крон (2,83 млрд евро) против 26,53 млрд шведских крон годом ранее. Операционная прибыль в отчетном квартале составила 6,96 млрд шведских крон (729,8 млн евро), что на 22,8% больше аналогичного показателя II квартала 2008-2009 финансового года, зафиксированного на уровне 5,67 млрд шведских крон. Компания Hennes & Mauritz контролирует около 1,8 тыс. магазинов в 34 странах.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

БАНАНЫ В КРЕДИТ

Крупнейший в России импортер фруктов JFC получит от Европейского банка реконструкции и развития \$50 млн на строительство складов

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) ведет переговоры с JFC о предоставлении долгосрочного кредита на \$50 млн, сообщил представитель российского филиала ЕБРР Ричард Уоллес. Ставку и срок кредита он не раскрывает до подписания соглашения о выдаче кредита. Заседание совета директоров ЕБРР пройдет 20 июля. Средства будут направлены на строительство 10 складских терминалов по хранению и дозариванию (газации) фруктов, говорит Юлия Захарова, гендиректор группы JFC. По ее словам, компания построит терминалы в городах с отсутствующей инфраструктурой. Строительство начнется до конца этого года, сказала Захарова, в первую очередь будут построены складские терминалы в Самаре и Красноярске. Строительство 10 современных складов позволит расширить географический охват компании и обеспечить региональных клиентов свежими продуктами высокого качества, говорится в сообщении ЕБРР. Сейчас у JFC 11 собственных терминалов в Петербурге, Москве и регионах. Инвестиции позволят построить склады средней площадью 3000 кв. м, говорит Сергей Верещагин, коммерческий директор «Евразии логистик». Аренда складских помещений класса А сейчас стоит \$100 за 1 кв. м в год, но JFC вынуждена строить, чтобы закрыть внутренний спрос на помещения в регионах, где пока нет складов, добавляет он. Из материалов ЕБРР следует, что сумма в \$50 млн полностью покрывает стоимость проекта. Это исключительный случай, обычно банки требуют от компании участия в размере как минимум 15% от сделки, говорит Светлана Пальянова, гендиректор инвесткомпании Advanced Research.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС КЛАССА А В УФЕ - SIGMA LOGOPARK

Сегодня, 24 июня в Уфе, в микрорайоне Шакша, состоялось открытие первого в Республике Башкортостан складского комплекса класса А Sigma Logopark. Общая площадь комплекса - 85 тыс. кв.м, сегодня открывается первая очередь строительства площадью 35 тыс. кв.м, инвестиции в которую, по словам Генерального директора ООО «Складской комплекс Сигма» Алексея Косилова, составили \$42,6 млн.

Инвесторами проекта выступают уфимский инвестиционный холдинг ООО «Трилистник Групп» и московский инвестиционный фонд Accent Real Estate Investment Managers. Девелопер проекта ЗАО «Мир Девелопмент».

«Действительно, Sigma Logopark стал первым складским комплексом класса А в Республике Башкортостан. Этот комплекс сразу принял на себя роль флагмана. Существует сложность введения нового продукта на местный рынок. Сейчас она во многом связана с падением продаж в период кризиса у главных потенциальных арендаторов, которыми для комплекса являются в основном крупные торговые сети. Однако сейчас мы видим, что рынок оживает», - комментирует г-н Косилов. «Мы уверены, что комплекс будет очень востребован. В Уфе к осени будут достроены проекты таких крупных ритейлеров, как МЕГА, Ашан, Castorama, Леруа Мерлен и др. В настоящее время мы ждем получения свидетельства о собственности и используем это время для активных переговоров с потенциальными арендаторами. Спрос уже превышает площади, вводимые нами сейчас в эксплуатацию, достигая 50 тыс. кв.м», - добавляет он.

Для подбора арендаторов были заключены договоры с несколькими консалтинговыми компаниями - [Colliers International](#), Cushman & Wakefield, Knight Frank, Jones Lang LaSalle, Rain Group (Уфа), кроме того, своих брокеров имеет и управляющая компания проекта - NAI Becar.

Конкурентов у Sigma Logopark в ближайшее время не предвидится. По словам г-на Косилова, до кризиса было заявлено строительство 800 тыс. кв.м. складов, но все они в кризис встали на разных стадиях, в основном - проектирования.

Гендиректор «Складского комплекса Сигма» предполагает, что до конца года все 35 тыс. кв.м первой очереди Sigma Logopark будут сданы в аренду, но еще не

дожидаясь этого, компания планирует начать строительство второй очереди комплекса. «Другие складские объекты такого уровня вряд ли появятся в Уфе в ближайшие 2 года. Думаю, лет на 5 мы будем лидерами на рынке и займем эту нишу», - резюмирует г-н Косилов.

Sigma Logopark, складской комплекс класса А, располагается на участке 15,8 Га вблизи федеральной трассы М5 и в 5 км от центра Уфы, микрорайон Шакша, по адресу ул. Гвардейская, 57. К аренде предлагаются складские помещения от 3000 кв.м. и офисные блоки от 100 кв.м.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФРАНЦУЗСКАЯ GEFCO ПЛАНИРУЕТ К 2011Г. ОТКРЫТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ АВТОТЕРМИНАЛ СТОИМОСТЬЮ 50 МЛН ЕВРО

Французская GEFCO планирует к 2011 году открыть в подмосковном Домодедово логистический автотерминал стоимостью 50 млн евро, сообщил вице-президент GEFCO Кристиан Збилют в четверг на пресс-конференции в агентстве "Интерфакс Северо-Запад". Он отметил, что терминал по хранению и предпродажной подготовке автомобилей расположится на территории 40 га, его основным преимуществом станет подключение к железнодорожной сети. В России GEFCO обслуживает такие бренды, как GM, Valeo, Gestamp, VW, Renault, Michelin. GEFCO входит в десятку крупнейших логистических компаний Европы, являясь поставщиком интегрированных логистических услуг для промышленных предприятий. GEFCO Россия имеет представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Подольске, Быково и Калуге. Оборот "GEFCO Россия" в 2009 году составил 35 млн евро против 71 млн евро в 2008 году, что вызвано падением продаж в 2009 году.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПОДОРОЖАВШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ

«ЛенспецСМУ» рассчитывает привлечь на IPO 500 млн долларов

Холдинг «ЛенспецСМУ» продолжает процесс подготовки к IPO и сформировал синдикат банков для организации размещения. Технически компания будет готова к размещению к середине 2011 года, выход будет зависеть от текущей ситуации на рынке. При этом вместо ранее заявленных 300 млн долл. «ЛенспецСМУ» рассчитывает заработать на IPO 500 млн долл. Эксперты считают, что компания не имеет достаточного количества новых проектов, подкрепленных стабильным денежным потоком, чтобы повышать планы по выручке от размещения.

Соорганизаторами IPO «ЛенспецСМУ» выступят Credit Suisse, «ВТБ Капитал» и «Ренессанс Капитал», сообщило вчера агентство Reuters со ссылкой на источник в банковской сфере. По данным источника, компания рассчитывает привлечь в результате размещения до 500 млн долл. В пресс-службе холдинга официально комментировать информацию отказались. Собеседник РБК daily в строительной компании подтвердил состав банковского синдиката, однако отказался уточнить сумму, на которую рассчитывает «ЛенспецСМУ». «Технически к IPO мы будем готовы к середине 2011 года, а непосредственно выход будет зависеть от ситуации на рынке», — отметил источник.

В 2008 году холдинг планировал продать 10—15% акций, однако в декабре 2009 года председатель совета директоров Вячеслав Заренков заявил о намерении выставить на продажу 25—30% акций и привлечь 300 млн долл. Размещение пройдет на Лондонской бирже. Оценочные комиссии в 2009 году оценили капитализацию холдинга в 1 млрд долл. По итогам 2009 года «Эталон-ЛенспецСМУ» занимал 20% петербургского строительного рынка.

Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин считает, что продать 25—30% акций за 500 млн долл. вполне реально. «Вместе с рынком жилья с начала этого года выросла и потенциальная капитализация компании», — считает эксперт. Аналитик ИК «Энергокапитал» Александр Игнатюк отмечает, что ранее заявленная сумма в 250—300 млн долл. за пакет выглядит более обоснованной.

«Пока окончательно не ясно, какая доля акций компаний будет размещаться посредством IPO, кроме того, «ЛенспецСМУ» в настоящий момент не имеет достаточного портфеля новых проектов, подкрепленного стабильным качественным денежным потоком, чтобы повышать таргет по цене сразу на 67%», — считает он.

Среди потенциальных приобретателей акций г-н Осин называет частных иностранных и российских инвесторов, хедж-фонды. Менее вероятно покупка банками, которые и так держат довольно большую позицию на рынке недвижимости. «Безусловно, хороший выбор организаторов размещения способен повлиять на поведение инвесторов, тем не менее возможности даже такого синдиката отнюдь не безграничны», — добавляет г-н Игнатюк. Он отмечает, что к решению о размещении на Лондонской бирже основного акционера компании мог подтолкнуть Baring Vostok Capital Partners, который может искать пути выхода из капитала девелопера. Эксперты добавляют, что 2011 год — может быть, и не самое лучшее, но достаточно благоприятное время для IPO. «Середина 2011 года как время для размещения, с нашей точки зрения, может быть выбрана, скорее отталкиваясь от прогнозов состояния рынка недвижимости в России как основной страны присутствия холдинга», — подчеркивает г-н Игнатюк.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧАСТЬ КРЕСТОВСКОГО ОСТРОВА ПУСТЯТ НА ТОРГИ

Определен первый лот для продажи на торгах в рамках форума PROEstate

В рамках международного инвестиционного форума PROEstate-2010 "Фонд имущества Санкт-Петербурга" продаст объект на Крестовском острове. Начальная стоимость здания площадью около 3,5 тыс. кв. м с земельным участком почти в 0,5 га составляет 150 млн рублей. Эксперты считают, что цена лота может вырасти как минимум в два раза.

Ежегодно в рамках международного инвестиционного форума PROEstate-2010 город реализует привлекательные для инвесторов объекты. Вчера "Фонд имущества Санкт-Петербурга" сообщил о первом объекте, который будет продан в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 июня, № 88

рамках форума, традиционно проходящего в сентябре. На торги будет выставлено здание с земельным участком на Крестовском острове по адресу: Морской проспект, 29. Площадь здания составляет 3,57 тыс. кв. м, при этом оно не представляет исторической ценности, поэтому может быть снесено. Земельный участок площадью около 0,5 га расположен в зоне жилищного строительства. Начальная цена лота определена на уровне 150 млн рублей (\$5 млн).

Андрей Степаненко, генеральный директор "Фонда имущества Санкт-Петербурга", считает, что участок вызовет не меньший интерес, чем недавние торги по продаже земельных пятен на Ярославском проспекте, когда цена лота выросла в два раза ("Ъ" писал об этом в N 108 от 21.06.2010). "Участок будет продаваться в собственность, что делает его еще более привлекательным для строителей", — сообщил он, отметив, что фонд впервые будет продавать объекты в зоне жилищного строительства на территории Крестовского острова.

По мнению аналитиков, лот привлечет внимание инвесторов и девелоперов в элитном сегменте. "Учитывая уникальное расположение объекта, цена может увеличиться более чем в два раза", — считает директор по консалтингу и оценке компании NAI Becar Игорь Лучков. С ним согласен Олег Барков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, который отмечает, что, по приблизительной оценке, там может быть построен дом на 8-12 тыс. кв. м продаваемой площади. По данным компании Colliers International, текущая стоимость земельных участков на Крестовском — \$500-650 за квадратный метр будущих улучшений. "Инвестиции могут составить примерно две тысячи долларов за квадратный метр", — заключил господин Лучков.

◆ [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