

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Offices / General

Colliers International объединилась под единым брендом

Colliers International и FirstService Real Estate Advisors объявили об объединении бизнесов, связанных с недвижимостью - все компании, являющиеся подразделениями FirstService Corporation, а также все офисы сети Colliers International, имевшие ранее другие названия, переименованы в Colliers International.

ОПИН для одного

Михаил Прохоров и Владимир Потанин разделили недвижимость.

Retail

Акционеры не мешают

Продажи петербургского ритейлера «Лента», акционеры которого не могут договориться между собой, в первом полугодии росли быстрее, чем у X5.

Восемь лет без шанса на открытие

Почему Wal-Mart так и не открыл ни одного магазина в России.

X5 берет Казань

Ритейлер борется в суде за право работать в одном регионе с франчайзи.

Владелец "Пяти озер" бросает сеть

Андрей Стрелец может продать свои супермаркеты "Астор".

ФАС разрешила X5 Retail приобрести "Копейку" без нескольких магазинов

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) удовлетворила ходатайство X5 Retail Group о приобретении розничной сети "Копейка", говорится в сообщении ФАС.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Банк Nordea рефинансировал два ТРЦ австрийской Immofinanz на \$100 млн

Австрийская инвестгруппа Immofinanz договорилась с банком Nordea о предоставлении кредита объемом 100 миллионов долларов на рефинансирование торговых центров "Золотой Вавилон I" и "Золотой Вавилон II" в Москве.

Сеть торгово-бытовых комплексов "Азбука" появится в Омске

Новая сеть торгово-бытовых комплексов "Азбука", расположенных в спальных районах в 500-700 метрах доступности от жилых кварталов, появится в ближайшие годы в Омске.

Снесут первый ТЦ «Рамстор»

Первый в России гипермаркет «Рамстор» западного образца, открывшийся в Москве на улице Ярцевская в 1997 г., морально устарел и будет снесен.

Regions

Победа без боя

Аукцион по продаже Малого гостиного двора не вызвал интереса у инвесторов. Памятник приобрела за 291 млн руб. компания, связанная с его арендатором, Петербургским агентством недвижимости.

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](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Offices / General

COLLIERS INTERNATIONAL ОБЪЕДИНИЛАСЬ ПОД ЕДИНЫМ БРЕНДОМ

Colliers International и FirstService Real Estate Advisors объявили об объединении бизнесов, связанных с недвижимостью - все компании, являющие подразделениями FirstService Corporation, а также все офисы сети Colliers International, имевшие ранее другие названия, переименованы в Colliers International.

Они официально приняли единую корпоративную стратегию и единую политику в области бренда, включая обновленный логотип, который стал частью кампании по объединению офисов и централизации системы управления.

Ребрендинг затронул следующие компании: FirstService Real Estate Advisors, FirstService Williams, FirstService PGP Valuation and PKF Capital, а также все офисы Colliers International.

В рамках глобального ребрендинга в компании Colliers International Россия также произойдут некоторые изменения. С точки зрения визуального решения бренда с 8 сентября 2010 года у компании Colliers International Москва и Санкт-Петербург меняется логотип и фирменный стиль.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

ОПИН ДЛЯ ОДНОГО

Михаил Прохоров и Владимир Потанин разделили недвижимость

Двухлетний конфликт между Владимиром Потаниным и Михаилом Прохоровым вокруг девелоперского ОАО "Открытые инвестиции" (ОПИН) завершен: первому досталась большая часть недвижимости ОПИНа (примерно 1,5 млн кв. м), а второму — сама компания вместе с огромным земельным банком (около 30 тыс. га). По договоренности господин Прохоров, уже владеющий 30% ОПИНа, приобретет еще 42% у бывшего партнера (остальное торгуется на российских биржах). На известии о примирении бизнесменов ОПИН в пятницу подорожал на 11,7%, до \$470 млн.

В пятницу группа ОНЭКСИМ Михаила Прохорова и "Интеррос" Владимира Потанина сообщили, что бизнесмены подписали ряд соглашений, которые должны урегулировать отношения, касающиеся активов их совместного траста, и освободить "друг друга от взаимных претензий". В частности, партнеры договорились, что структуры, близкие к господину Прохорову, выкупят долю господина Потанина в ОПИНе (42%; в ОПИНе у структур Михаила Прохорова — 30%). Цену, подробности сделки, а также какие еще активы помимо ОПИНа находятся в трасте, стороны не раскрывают.

Развод Михаила Прохорова и Владимира Потанина начался в январе 2007 года и сопровождался массой конфликтов. В марте 2008 года бывшие партнеры подписали соглашение о создании траста, в который были переданы еще не разделенные активы. К осени 2008 года бизнесмены практически договорились, но камнем преткновения стал ОПИН. По версии Владимира Потанина, ОПИН должен был остаться в совместной собственности. По мнению Михаила Прохорова, господин Потанин должен выкупить его долю примерно за \$1,6 млрд (см. "Ъ" от 24 сентября 2008 года).

В течение всего 2009 года спор между бизнесменами вокруг ОПИНа не прекращался. В январе представители Михаила Прохорова в совете директоров ОПИНа заблокировали решение о выпуске новых акций девелопера на \$280 млн (см. "Ъ" от 26 января 2009 года). В июле 2009 года стало известно, что компании—партнеры "Интерроса" выкупили ряд активов ОПИНа площадью свыше 1,5 млн кв. м, среди которых гольф-курорт "Большое Завидово" в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Тверской области, коттеджные поселки "Лукино" и "Большое Павлово", действующие бизнес-центр "Мейерхольд" и гостиница Novotel Moscow Centre. Тогда представители группы ОНЭКСИМ называли эти сделки "непрозрачным выводом активов с баланса публичной компании" (см. "Ъ" от 9 июля 2009 года).

За несколько дней до совместного сообщения группы ОНЭКСИМ и "Интерроса" компания Владимира Потанина объявила о создании собственной девелоперской структуры "Профэстейт", которой передала свои активы на рынке недвижимости (см. "Ъ" от 8 сентября). Инвестиции в их развитие оценивались в \$2,5 млрд. Помимо проектов ОПИНа структурам Владимира Потанина, в частности, принадлежит горнолыжный курорт "Роза Хутор" в Красной Поляне (объем инвестиций — \$1,3 млрд).

После всех сделок на балансе ОПИНа остались такие проекты, как коттеджные поселки "Мартемьяново", "Пестово" и "Павлово" в Подмосковье. Согласно отчету компании на конец 2009 года активы ОПИНа оценивались в 78,1 млрд руб. (около \$2,6 млрд). За этот же период чистая прибыль компании составила 1,03 млрд руб. (на 36,1% меньше, чем в 2008 году), долг — 8,573 млрд руб. На конец 2008 года активы ОПИНа оценивались в \$3,6 млрд, выручка — в \$283 млн. По словам представителя группы ОНЭКСИМ, с учетом площадок ОПИНа и группы ОНЭКСИМ земельный банк структур господина Прохорова составит около 80 тыс. га. "Нам интересен девелопмент, и сейчас у нас отличная база, чтобы развивать это направление", — пояснил собеседник "Ъ". Весной 2010 года стало известно, что Михаил Прохоров также заинтересован в реализации проекта по строительству киноконцертного зала в "Москва-Сити" (см. "Ъ" от 31 марта).

В пятницу после совместного заявления акционеров ОПИНа стоимость девелопера на ММВБ выросла на 11,7%, до \$470 млн.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Retail

АКЦИОНЕРЫ НЕ МЕШАЮТ

Продажи петербургского ритейлера «Лента», акционеры которого не могут договориться между собой, в первом полугодии росли быстрее, чем у X5

Выручка сети за первое полугодие увеличилась на 22% до 31,1 млрд руб., показатель EBITDA — на 42% до 2,5 млрд руб., рентабельность EBITDA увеличилась с 7 до 8,1%, передал «Ведомостям» через представителя «ВТБ капитала» (вместе с TPG через компанию Luna владеет 30,8% компании) гендиректор сети Ян Даннинг. Увеличение объема продаж, по его данным, было обеспечено в первую очередь приростом продаж в сопоставимых магазинах (18% — в первом и 22% — во втором квартале). Долг «Ленты» на конец II квартала составлял 10,6 млрд руб. (на конец II квартала 2009 г. — 13,1 млрд руб.), отношение долга к EBITDA сократилось с 3,53 до 1,93.

Luna с конца мая не может договориться со вторым совладельцем «Ленты», Svoboda (41,04%, контролируется Августом Мейером), о том, кто же является гендиректором сети. 29 мая 2010 г. Svoboda заявила о том, что Даннинг, руководивший «Лентой» с конца 2009 г., решением совета директоров освобожден от своей должности. Его пост занял Сергей Ющенко. Но Luna с этим не согласилась: представители TPG и «ВТБ капитала» неоднократно заявляли, что назначение было проведено с нарушением корпоративных процедур.

Цифры, озвученные Luna, — данные неаудированной управленческой отчетности, утверждает на условиях анонимности сотрудник «Ленты». Сейчас с годовым отчетом компании (финансовый год в «Ленте» заканчивается 31 июня) работают аудиторы, уточнил он. Представитель компании-аудитора — Deloitte — отказался от любых комментариев.

«За последнее время темпы развития «Ленты» существенно снизились, поэтому компания направляла свободные средства на сокращение долга — например, запланированная, но не освоенная часть инвестиционного бюджета в размере 1,2 млрд руб. в первом полугодии была

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

направлена на погашение текущей задолженности перед кредиторами», — говорит сотрудник «Ленты». Отсутствие программы развития — одна из основных претензий Svoboda к Яну Даннингу, говорил ранее источник, близкий к Svoboda.

Представитель Svoboda не прокомментировал финансовые показатели ритейлера.

Выручка «Магнита» в первом полугодии увеличилась на 31,8%, прежде всего за счет открытия новых магазинов, прирост продаж в сопоставимых торговых точках — 4,9% (в гипермаркетах — 14,2%). Выручка X5 Retail Group выросла на 19% до 155,5 млрд руб., продажи в сопоставимых магазинах увеличились на 5% (в гипермаркетах остались на уровне прошлого года). «Лента» объединяет 37 гипермаркетов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВОСЕМЬ ЛЕТ БЕЗ ШАНСА НА ОТКРЫТИЕ

Почему Wal-Mart так и не открыл ни одного магазина в России

Уже более десяти лет в России ждут прихода американской торговой сети. В 2008 году ритейлер даже открыл российский офис, наняв на работу несколько человек. Сейчас в нем работают 40 сотрудников, правда, без руководителя: прежний глава офиса Штефан Фандерль уволился в 2009 году, и его место вакантно. Ни одни переговоры о покупке ритейлеров или об аренде торговых площадей с 2002 года не завершились сделкой.

Wal-Mart сватали «Копейке», «Мосмарту» и даже «Магниту». Также сеть подбирала помещения для организации собственных магазинов, переговоры об этом шли с компанией ПИК.

Слухи о приходе Wal-Mart только росли после того, как в России начала открывать магазины французская сеть Carrefour. Но в 2009 году французы свернули российский бизнес. А Wal-Mart так и не открыл ни одного торгового центра.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Американцам сложно принять риски работы в России. Если покупать готовый бизнес, то Wal-Mart будет рассматривать в первую очередь логистические качества сети, говорил ранее РБК daily управляющий партнер маркетингового центра Numbers Дмитрий Рыжаков.

По размеру магазинов ближе всего подходил «Мосмарт». Около 9% потребителей «Мосмарта» ассоциировали его бренд с Wal-Mart. Еще один фактор в пользу такого союза была практически полная готовность «Мосмарта» к продаже. Но и здесь покупка так и не случилась. «Wal-Mart — как Дед Мороз: его ждут последние пять лет, но он что-то никак не приходит», — шутит совладелец «Магнита» Сергей Галицкий.

В неофициальных беседах участники рынка намекают на то, что сеть не хочет брать все риски на себя. «В российском офисе две трети персонала занимаются GR, но, судя по всему, пока не очень удачно», — говорил один из них. Отчасти это можно связать с тем, что американцы не готовы гарантировать федеральным и региональным властям места на полках для российских товаров. Главный принцип — низкие цены — будет только в пользу импорта товаров из Азии. Wal-Mart боится работать в постоянно меняющихся налоговом и таможенном режимах, вряд ли готов сам заниматься вопросом таможенного оформления (как ИКЕА) и пока еще привыкает к новому закону о торговле.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 БЕРЕТ КАЗАНЬ

Ритейлер борется в суде за право работать в одном регионе с франчайзи

X5 Retail Group продолжает выяснять в суде отношения со своим татарским франчайзи «Ак Барс Торг», развивающим сеть дискаунтеров «Пятерочка». Крупнейший по выручке российский ритейлер борется за право открывать в регионе свои дискаунтеры «Пятерочка+», но этому препятствует майское решение Арбитражного суда Татарии. Как стало известно РБК daily, ритейлер подал апелляцию в самарский суд, заседание состоится 13 сентября.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Согласно решению Арбитражного суда Татарии от 25 мая 2010 года Х5 до 2014 года не может открывать в республике магазины под брендом «Пятерочка+». Дело в том, что в Татарии работает франчайзи-партнер ритейлера «Ак Барс Торг», который развивает сеть дискаунтеров «Пятерочка» с 2004 года и не желает усиления конкуренции.

Как рассказал РБК daily начальник отдела региональных проектов по связям с общественностью Х5 Владимир Русанов, юристы компании считают, что татарский суд сделал неправильные выводы относительно использования партнерами товарного знака «Пятерочка». «В договоре коммерческой концессии между «Агроторгом» (входит в Х5. — РБК daily) и «Ак Барс Торгом» нет условия, запрещающего правообладателю товарного знака самостоятельно использовать его», — утверждает г-н Русанов. Однако юристы Х5 допускают, что «Ак Барс Торг» мог самовольно внести такое условие.

В связи с этим Х5 обратилась в 11-й Арбитражный апелляционный суд (Самара), который принял жалобу к рассмотрению 3 августа и назначил рассмотрение дела на 13 сентября.

Генеральный директор «Пятерочки» Олег Высоцкий считает, что партнер не должен препятствовать открытию магазинов «Пятерочка+», так как они отличаются от обычных «Пятерочек», и не только в названии: «У каждой сети разные собственники, маркетинговая политика. В «Пятерочке+» есть отличия в ассортименте, политике ценообразования, системе контроля качества и доставке товара». Мнение партнера узнать не удалось — представитель «Ак Барс Торга» вчера отказался от комментариев, сославшись на занятость.

На сегодняшний день у франчайзи Х5 в регионе работает 77 магазинов «Пятерочка», у самого ритейлера — 40 торговых точек «Пятерочка+». «Татария является для нас важным регионом для развития, здесь представлены все наши форматы — дискаунтеры, супермаркеты «Перекресток» и гипермаркеты «Карусель», — говорит г-н Русанов. За 2009 год выручка всех магазинов Х5 Приволжского филиала, куда кроме Татарии входят Башкирия, Удмуртия и Марий Эл, составила 181 млн долл. Вся выручка Х5 насчитывает 8,7 млрд долл.

Конфликт с «Ак Барс Торгом» начался шесть лет назад, когда «Пятерочка» еще не объединилась с ТД «Перекресток». Татарская компания заключила тогда договор коммерческой концессии на десять лет с компанией «Агроторг», которая теперь является

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

«дочкой» Х5. В феврале 2009 года Х5 зашла в регион со своими «Пятерочками+». И уже в марте прошлого года «Ак Барс Торг» обратился в местное управление ФАС с жалобой. Предписание службы о нарушении закона о защите конкуренции по поводу использования торгового знака и предписание об устранении нарушения были вынесены Х5 4 декабря 2009 года.

В мае этого года Арбитражный суд Татарии поддержал решение местного управления ФАС, которое наложило на «Агроторг» штраф в размере 10,6 млн руб., а также предписало прекратить использование наименования «Пятерочка+» на период действия договора коммерческой концессии, то есть до 2014 года. До 1 апреля 2010 года «Агроторгу» надо было снять вывески со всех своих дискаунтеров в Татарии.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАДЕЛЕЦ "ПЯТИ ОЗЕР" БРОСАЕТ СЕТЬ

Андрей Стрелец может продать свои супермаркеты "Астор"

Основной владелец третьего по величине производителя водки — Алкогольной сибирской группы (ранее "Омсквинпром"; бренды "Пять озер", "Кедровица") Андрей Стрелец продает принадлежащую ему сеть супермаркетов "Астор" в Омске. Бизнес сети с учетом недвижимости оценивается в 2,5-3 млрд руб. Поиском покупателей занимается инвестиционная Aquila Capital Group. Среди претендентов — федеральная сеть "Магнит" Сергея Галицкого и крупнейший сибирский оператор "Холидей", принадлежащий структурам Александра Мамута.

О том, что основной акционер Алкогольной сибирской группы Андрей Стрелец намерен продать принадлежащую ему розничную сеть "Астор", "Ъ" рассказал источник, знакомый с планами бизнесмена. Сеть управляет 16 магазинами формата супермаркет в Омске. Мандат на сделку со стороны продавца уже получила инвестиционная Aquila Capital Group.

Андрей Стрелец подтвердил "Ъ", что Aquila Capital с начала лета ведет консультации по

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

продаже сети "Астор", в которой бизнесмену, по его словам, принадлежит "пакет, близкий к контрольному" (остальных бенефициаров он не раскрывает). "Сеть находится в хорошем состоянии, и, если будет выгодное предложение от стратегического инвестора, мы готовы ее продать целиком или частично", — сообщил господин Стрелец. По данным одного из собеседников "Ъ", оборот "Астор" по итогам 2009 года составил 1,8-2 млрд руб., EBITDA — 200 млн руб. Андрей Стрелец подтвердил оборот сети. В случае продажи сети "Астор" вырученные средства могут быть направлены на девелоперские проекты, добавил он, не став раскрывать подробности нового проекта.

Бизнес самой Алкогольной сибирской группы сейчас в финансировании не нуждается, отмечает топ-менеджер федеральной алкогольной компании. "Компания показывает хорошие продажи, у нее нет больших долгов", — говорит он. По данным "Бизнес Аналитики", в январе—июне 2010 года доля Алкогольной сибирской группы на рынке водки увеличилась с 5,1% до 6,1% в стоимостном выражении (третье место после "Русского алкоголя" — 15,8% и "Синергии" — 9%).

Алкогольная сибирская группа (прежнее название "Омсквинпром") основана в 1993 году. Имеет единственное предприятие в Омске. Объем производства в 2009 году, по данным Росстата, составил 5,8 млн дал. Выручка в январе—июне 2010 года — 4,9 млрд руб.

На текущий момент, по словам собеседника "Ъ", близкого к бизнесмену, на "Астор" есть пять претендентов: три локальных оператора, а также сеть "Магнит" (второй продуктовый ритейлер в России после X5 Retail Group; выручка по итогам 2009 года — 169,86 млрд руб.) и крупнейший ритейлер на территории Сибири "Холидей" (10-е место в топ-10 российских ритейлеров по версии "Ъ"; выручка по итогам 2009 года — 18,5 млрд руб.). "Все будет зависеть от желания собственника "Астор" — продавать ли вместе с розничным бизнесом недвижимость — и готовностью претендентов ее купить (все магазины ритейлера находятся в собственности, — "Ъ")", — говорит он. По словам столичного инвестбанкира, также знакомого с условиями сделки, вся сеть с учетом магазинов в собственности может стоить порядка 2,5-3 млрд руб. Средняя площадь магазинов "Астор" составляет 1,2-1,5 тыс. кв. м. По оценке директора департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексея Могилы, недвижимость омской сети может стоить до 720 млн руб. В Aquila Capital Group от комментариев отказались.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Совладелец "Магнита" Сергей Галицкий заверил "Ъ", что "его компания заинтересована исключительно в самостоятельном развитии и сделками M&A не занимается" (за первые восемь месяцев 2010 года компания открыла самостоятельно 386 магазинов). Управляющий партнер Svarog Capital Олег Царьков (управляет фондом Russian Retail Growth Fund, владеющим оператором "Холидей") от комментариев отказался.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФАС РАЗРЕШИЛА X5 RETAIL ПРИОБРЕСТИ "КОПЕЙКУ" БЕЗ НЕСКОЛЬКИХ МАГАЗИНОВ

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) удовлетворила ходатайство X5 Retail Group о приобретении розничной сети "Копейка", говорится в сообщении ФАС.

ООО "Агроторг" получило разрешение на покупку 99,9% голосующих акций ОАО "ТД "Копейка" и других юрлиц группы "Копейка". Обязательное условие для сделки, выдвинутое ФАС - отказ "Копейки" от магазинов в регионах, в которых ее доля превышает 25%. Перед сделкой с X5 "Копейка" обязана прекратить использование для торговой деятельности и сохранить "возможность такого использования третьими торговыми операторами, не входящими в группу лиц с ООО "Агроторг" ряда магазинов в Московской, Самарской и Нижегородской областях. В частности, "Копейка" должна отказаться от магазинов в Дубне, Звенигороде, Подольске, Реутове, Серпухове, Троицке и Щербинке, а также в Чапаевске (Самарская область) и Дзержинске (Нижегородская область). Ранее на этой неделе ФАС разрешила X5 Retail приобрести три дочерние структуры "Копейка", занимающиеся недвижимостью. "Копейка" входит в число пяти крупнейших российских ритейлеров. На конец 2009 года компания управляла более чем 520 магазинами. Выручка "Копейки" в 2009 году составила около 56 млрд рублей. Независимый оценщик определил рыночную стоимость ОАО "ТД Копейка" более

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

чем в 34 млрд рублей. Владелец ритейлера - основной акционер ФК "Уралсиб" Николай Цветков.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БАНК NORDEA РЕФИНАНСИРОВАЛ ДВА ТРЦ АВСТРИЙСКОЙ IMMOFINANZ НА \$100 МЛН

Австрийская инвестгруппа Immofinanz договорилась с банком Nordea о предоставлении кредита объемом 100 миллионов долларов на рефинансирование торговых центров "Золотой Вавилон I" и "Золотой Вавилон II" в Москве, говорится в сообщении компании. "Попытки рефинансировать свои объекты недвижимости компания предпринимала с конца 2009 года и справилась с задачей в августе 2010-го", - говорится в сообщении.

Immofinanz приобрела "Золотой Вавилон I" в Отрадном площадью 25,37 тысячи квадратных метров и "Золотой Вавилон II" в Ясенево площадью 9,049 тысячи квадратных метров в 2006 году у заместителя председателя правления банка "Славянский кредит" Пааты Гамгонеишвили. Покупку австрийская компания финансировала за счет собственных средств.

Торговые центры стали первыми объектами в Москве, в которые инвестировала Immofinanz. Как подчеркивается в пресс-релизе компании, оба объекта полностью сданы в аренду. В сообщении также уточняется, что появившиеся на счетах компании денежные средства Immofinanz намерена инвестировать в дальнейшее развитие бизнеса. Всего Immofinanz Group владеет четырьмя торговыми центрами в Москве. В их число, кроме торгцентров "Золотой Вавилон I" и "Золотой Вавилон II", входит комплекс "Золотой Вавилон Ростокино" (170 тысяч квадратных метров арендуемой площади и 5,2 тысячи парковочных мест) и комплекс "Пятая авеню" на улице Маршала Бирюзова (21,15 тысячи квадратных метров арендуемой площади).

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

СЕТЬ ТОРГОВО-БЫТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ "АЗБУКА" ПОЯВИТСЯ В ОМСКЕ

Новая сеть торгово-бытовых комплексов "Азбука", расположенных в спальнях районах в 500-700 метрах доступности от жилых кварталов, появится в ближайшие годы в Омске, рассказал в четверг в рамках форума PROEstate-2010 директор ООО "НТФ-девелопмент", занимающегося реализацией проекта, Дмитрий Сапунов.

"Это будет сеть небольших компактных торгово-бытовых комплексов в спальнях районах, чего в Омске нет", - уточнил он.

По словам Сапунова, реализация проектов предусматривает три этапа, после чего сеть планируется продать.

Так, на первом этапе до конца 2011 года будет построено и запущено три комплекса. На втором этапе до конца 2014 года планируется запустить еще восемь комплексов, после чего в ближайшие несколько лет будет построено еще пять комплексов.

Сапунов добавил, что общий объем инвестиций составляет 1 миллиард рублей, а типовой комплекс, заложенный в проект, рассчитан на площадь 2,5 тысячи квадратных метров.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СНЕСУТ ПЕРВЫЙ ТЦ «РАМСТОР»

Первый в России гипермаркет «Рамстор» западного образца, открывшийся в Москве на улице Ярцевская в 1997 г., морально устарел и будет снесен.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

На месте устаревшего «Рамстора» планируется построить современный торгово-развлекательный комплекс и административное здание с жилыми апартаментами.

«Дедушка» российского сетевого ритейла - ТЦ «Рамстор» - открылся на улице Ярцевская в столичном районе Кунцево в 1997 г. Тогда это было целое событие. Ничего подобного ни Москва, ни тем более Россия, до сих пор не видели, поэтому перерезать красную ленточку приехал тогдашний премьер-министр РФ Виктор Черномырдин.

Инвестором строительства «Рамстора», заручившись поддержкой московских властей, выступила турецкая компания «Рамэнка». По современным меркам гипермаркет у станции метро «Молодежная» получился небольшим: его общая площадь составляет 19,4 тыс. кв. м., торговая - 12,5 тыс. кв. м. В здании отсутствует развлекательная часть, а также подземная автостоянка, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

В настоящее время торговый комплекс, который в ходе ребрендинга 2010 г. перестал называться «Рамстором» и получил название «Капитолий», на правах собственности принадлежит правопреемнику «Рамэнки» - ООО «Энка ТЦ». Якорным арендатором является магазин «Ашан».

Площадь земельного участка 2,7 га позволяет реализовать на нем масштабный проект, не выходящий за градостроительные регламенты, установленные в Генплане и проекте Правил землепользования и застройки.

Существующее здание будет снесено и на его месте, включая территорию прилегающей наземной парковки, построят новые объекты общей площадью 252 тыс. кв. м. При этом объем торговых площадей, как ожидается, составит 57,5 тыс. кв. м., офисов - 14,3 тыс. кв. м., апартаментов - 23,5 тыс. кв. м. Под комплексом также планируется разместить подземную автостоянку на 2 тыс. машиномест.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Regions

ПОБЕДА БЕЗ БОЯ

Аукцион по продаже Малого гостиного двора не вызвал интереса у инвесторов. Памятник приобрела за 291 млн руб. компания, связанная с его арендатором, Петербургским агентством недвижимости

Памятник федерального значения на наб. канала Грибоедова, 26, площадью 10 395 кв. м вчера на торгах фонда имущества купило ООО «Мойка, 22». Эта компания владеет отелем «Мойка, 22 Kempinski» и связана с Петербургским агентством недвижимости (ПАН), которое арендует Малый гостиный двор до 2046 г., сообщил представитель «Мойки, 22» на торгах и подтвердил представитель ПАН Игорь Шепотов. Лот из 45 нежилых помещений, образующих галерею, был выставлен на торги по стартовой цене в 290 млн руб. На аукцион, по данным фонда имущества, было подано четыре заявки, но в ходе торгов цена выросла всего на 1 млн руб. Здание продано практически по стартовой цене, лот не вызвал интереса у инвесторов, потому что объект не принесет дохода — арендная плата за все помещения авансирована до конца срока аренды, говорит гендиректор фонда имущества Андрей Степаненко. Городская администрация передала объект в аренду ЗАО «ПАН» в 1997 г. под реализацию инвестпроекта.

По условиям договора с КУГИ, ПАН должно было в течение трех лет после полной передачи здания создать там торгово-гостиничный комплекс. Гендиректор ПАН Андрей Крылов в прошлом году рассказывал, что компания потратила 21 млн руб. на расселение квартир, но к реконструкции так и не приступила, поскольку не получила возможности распоряжаться всем зданием. Компания «Центр плюс» не хотела покидать несколько помещений. Городская администрация выселила «Центр плюс» через суд до торгов, решение вступило в законную силу, сообщил вчера представитель КУГИ.

Концепция не менялась, на этом месте планируется торгово-гостиничный комплекс, гостиница «4-5 звезд», рассказывает Шепотов. Объем инвестиций он не называет.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

13 сентября, № 113

Помещение в долгосрочной аренде и с предоплатой, поэтому никому не интересно, зато инвестор, став собственником, повысил инвестиционную привлекательность проекта, теперь его можно продать дороже, говорит замдиректора инвестиционного департамента Colliers International Владимир Сергунин. Стоимость около \$1000 за 1 кв. м — адекватная цена за помещение в центре города, считает он. Идеальная концепция для него — многофункциональный комплекс с торговлей, офисами и жилыми апартаментами, но на таком месте будет востребовано все, подводит итог Сергунин.

Гостиница «4-5 звезд» в «золотом треугольнике» будет востребована, однако именно в этом сегменте наиболее высокая конкуренция, 100%-ная загрузка гостиниц этого уровня возможна только во время ПЭФ, говорит Алексей Мусакин, член правления Российской гостиничной ассоциации. Объединять пятизвездочную гостиницу с торговыми рядами не очень правильно, считает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)