

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Offices / General

Правила жизни группы «Ташир»

Три составляющих успешного девелоперского бизнеса в России: опора на диаспору, близость к «Газпрому», сбережения на «черный день».

Retail

«Ташир» оденет по-английски

Компания Самвела Карапетяна приводит в Россию британскую Quiz.

Warehouse

Власти Москвы хотят опять попытаться продать ЦУМ на торгах

Власти Москвы в очередной раз выставили на торги городские помещения во второй очереди Центрального универсального магазина (ЦУМа) - попытаться реализовать эти площади столица намерена на аукционе 19 октября.

В Новосибирске значительно увеличился спрос на склады

В летний период, по сравнению с весенним, на рынке складской недвижимости Новосибирска спрос значительно увеличился.

В Подмоскowie может возникнуть дефицит качественных складов

По предварительным прогнозам, на рынок складской недвижимости Подмоскowie в этом году должно выйти порядка 450 тысяч квадратных метров площадей.

Власти инвестируют в транспортно-логистические центры 10 миллиардов

Правительство Самарской области приняло концепцию развития региональной транспортно-логистической системы на 2011-2015 г. Предполагаемые объемы инвестиций в строительство транспортно-логистических центров составляют порядка 10 млрд руб.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, N° 121

Hotel

Azimut сориентировался в Новосибирске

Сеть купила отель "Сибирь".

Regions

Остров со скидкой

До конца сентября петербургская администрация объявит второй конкурс на реконструкцию острова Новая Голландия. Его условия мягче, чем в 2006 г.

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

24 сентября, № 121

Offices / General

ПРАВИЛА ЖИЗНИ ГРУППЫ «ТАШИР»

Три составляющих успешного девелоперского бизнеса в России: опора на диаспору, близость к «Газпрому», сбережения на «черный день»

Из панорамных окон кабинета виталия Ефимкина, вице-президента холдинга «Ташир», открывается вид на две масштабные стройки. Лучшего места для жилых комплексов не придумаешь — потенциальные покупатели квартир работают тут же, на юго-западе Москвы. О ком речь? Ответ дает название одного из строящихся кварталов — «Газойл Сити»; он почти вплотную прилегает к центральному офису «Газпрома». Эти и пять других объектов «Ташир» купил в кризис с большим дисконтом и собирается вложить в них \$1 млрд. «Знаковые, капиталоемкие проекты», — говорит Ефимкин. В его голосе гордость: так близко к «Газпрому» еще никто из строителей не подбирался.

Да и так высоко, как «Ташир», из региональных компаний мало кому удавалось взлететь. Москвичам, возможно, известны некоторые проекты группы — торговые комплексы «Рио» и «Ереван Плаза». Но это лишь самые заметные. Из выручки «Ташира», которая в 2009 году превысила \$1,5 млрд, на арендные платежи в торговых центрах приходится только \$255 млн. Остальное дает строительство, торговля, производство, энергетика, ритейл, общепит и еще десятки направлений. Владеет и управляет всей этой машиной Самвел Карапетян, 45-летний уроженец армянского города Калинино, житель Калуги и участник «Золотой сотни» — в начале 2010 года мы оценили его состояние в \$750 млрд.

Карапетян не стал давать интервью Forbes. Но о нем много пишут армянские СМИ и блогеры, называя иногда предпринимателя Калугаи Само («Само Калужский»). Он родной брат Карена Карапетяна, главы администрации президента Армении. Друген с лидером партии «Прцветаящая Армения» бизнесменом Гагиком Царукяном и в прошлом ноябре был даже посаженным отцом на свадьбе дочери Царукяна и сына спикера армянского парламента Овика Абрамяна. Когда после торжеств владелец «Ташира» собрался улетать в Москву, его высокопоставленные друзья накрыли стол прямо под крылом самолета и два часа пировали на прощание. Говорят, что на это время в ереванском аэропорту были задержаны все рейсы.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Карапетян честолобив: он добился, чтобы его родной город переименовали из Калинино в Ташир (название древней армянской провинции). И любит широкие жесты: в прошлом году выделил общеармянскому благотворительному фонду «Айастан» \$15 млн — больше, чем все другие благотворители-миллионеры вместе взятые.

Что еще? Выпускник Ереванского политехнического института занялся бизнесом в конце 1980-х, открыв на родине кооператив. В ранние 1990-е Карапетян перебрался в Москву, но потом решил обосноваться в Калуге — там жили родственники и друзья. «В Калужской области всегда был хороший инвестиционный климат», — рассказывает калужанин Ефимкин, который в те времена имел собственный строительный бизнес. В провинциальном городе Карапетян занимался швейным производством и не очень масштабной торговлей, пока не купил компанию «Калугаглавснаб», преемника калужского подразделения Госснаба СССР. У регионального «Главснаба» было много долгов, но сохранилась и масса связей. Люди Карапетяна распутали систему платежей и стали торговать не только ширпотребом, но и промышленным оборудованием, стройматериалами, ГСМ. Среди клиентов были энергетики и структуры «Газпрома».

Одновременно Карапетян открывал в Калуге торговые комплексы «Ташир» (так с некоторых пор стал называться весь холдинг), рестораны и кафе, строил жилые дома. «Ташир» купил местное фармацевтическое производство, построил молокозавод и пекарню. Жители Калуги возмущались, что «их родной город скоро целиком переименуют в Ташир», но Карапетян отмахивался от обвинений и умел поддерживать дружеские отношения со сменявшимися губернаторами и мэрами. Ему, например, досталось право реконструировать одну из центральных площадей Калуги, его же компания, соревнуясь на конкурсе сама с собой, выиграла право инвестировать в муниципальный энергетический комплекс, то есть фактически контролировать его. Удачливые предприниматели с похожими историями есть в каждом регионе, но Карапетяну очень скоро стало тесно в Калуге. «От торговой деятельности у нас сформировался приличный кэш-фло», — рассказывает Ефимкин. Деньги решено было направить в столичный девелопмент.

В Москве «Таширу» помог калужский опыт, связи с «Газпромом» и энергетиками. «Когда мы пришли [в Москву], мы не были «сырыми», — говорит Ефимкин. — Здесь работали наши торговые подразделения. Здесь нас знали».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Помогли и контакты с земляками — по списку партнеров и контрагентов Карапетяна можно изучать состав армянской бизнес-диаспоры в Москве. Площадку для своего первого в столице торгового центра «Рио» «Ташир», судя по документам, купил у структур нынешнего совладельца Микомс-банка Артура Аракеляна. «Ташир» работал также с «Даев Плаза», принадлежащим, как считается, депутату Госдумы от ЛДПР Ашоту Егиазаряну. Крупный торговый центр «Ереван Плаза» «Ташир» построил на участке, принадлежащем компании бизнесмена Георгия Степаняна. «Мы используем возможности армянской диаспоры и традиционную склонность моих соотечественников к предпринимательству», — рассказывал Карапетян в комплиментарном интервью журналу «Босс» пять лет назад.

Но дело не только в связях. Все крупные проекты Карапетян курирует лично, вникая в детали и помогая быстро решать рабочие вопросы. [Работавший с «Таширом» Максим Гасиев, генеральный директор консалтинговой компании Colliers International, вспоминает, что, когда строился первый «Рио», Карапетян сам вел переговоры с арендаторами и даже занимался интерьерами. Он настоял на том, чтобы в рекламу торгового центра было вложено намного больше денег, чем тратили конкуренты, и не прогадал: на открытие пришло столько людей, что пришлось останавливать перегруженные эскалаторы.](#)

Еще одна особенность: Карапетян старается не разбазаривать прибыль. Компании, входящие в холдинг, сами строят торговые центры, сами занимаются отделкой, подключают воду и тепло, монтируют вентиляцию и сдают готовые площади. Нередко — своим же магазинам, продающим произведенный на собственных фабриках товар. У «Ташира» есть сеть гипермаркетов «Наш дом», свои марки одежды и обуви, сеть кинотеатров «Синема Стар», кафе и многое другое. Наконец, объекты «Ташира» не заключают договор с Мосэнергосбытом, электричество они получают от входящей в холдинг компании «Каскад Энергосбыт», с нею же заключают договоры арендаторы. «Мы первыми получили лицензию участника оптового рынка электроэнергии, — рассказывает Ефимкин. — До нас никто просто представить не мог, что без Мосэнергосбыта можно обойтись».

Определить, в какой степени разные направления деятельности «Ташира» замкнуты на холдинг, а в какой независимы, трудно. Известно, например, что около 15% площадей в новом, самом крупном «Рио» на севере Москвы были арендованы родственными структурами. По данным компании, более 65% оборота снабженческих предприятий, выросших на базе «Калугаглавнаба», приходится на компании, входящие в холдинг.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

В холдинге говорят, что каждое подразделение должно быть конкурентным на своем рынке. Если по той или иной причине свой подрядчик не смог предложить на тендере самую выгодную цену, заказчик выбирает другого партнера. Такие примеры действительно есть. «Неэффективные [фирмы] не могут существовать в нашей системе, — объясняет Ефимкин. — Возможно, это особенность армянского национального менталитета: у них древние предпринимательские традиции».

«Ташир» действительно придерживается строгих правил. Долг компании никогда не превышал четверти оборота и сейчас составляет \$325 млн. Карапетян лично принимает решения, когда речь идет о приобретениях, и никогда не входит в проекты со сроком окупаемости более пяти лет. Менеджера, который берется за какой-то проект, делают миноритарным акционером, чтобы заинтересовать в результате. Наконец, в тучные годы «Ташир» сформировал резервный фонд — не участвующие в обороте, консервативно инвестированные средства в размере более \$100 млн.

Стратегия оказалась выигрышной. Когда разразился кризис, в «Ташир» рекой потекли предложения об участии в проекте или о его покупке. Звонили всем, от вице-президентов до PR-директора. С кем-то переговоры успехом не увенчались — например, с Mirax Group. Самвел Карапетян не стал строить многофункциональный комплекс вместе с Сергеем Полонским, и тот нашел другого инвестора. Зато «Ташир» купил половину в проекте гостиницы, расположенной в квартале небоскребов «Москва-Сити». «Мы тоже присматривались к этому проекту, — рассказывает представитель AFI Development, компании-инвестора торгового комплекса Mall of Russia Наталья Иванова. — В конце концов, у нас общая [с ним] стена. Но в кризис приняли решение в новые проекты не входить». По словам Ивановой, ее компанию устраивает скорость, с которой теперь строится отель. «При помощи этого объекта мы войдем в «Москва-Сити», — комментирует Ефимкин. — А этот комплекс рано или поздно обречен на успех». Кстати, продавцом выступала компания «Согласие», принадлежащая президенту «Союза армян России» Аре Абрамяну.

Взысканный в качестве залога по кредиту торговый комплекс «Европарк» на Рублевском шоссе «Ташир» выкупил у Deutsche Bank за \$60 млн — минимум вдвое дешевле, чем себестоимость строительства. Должником, который не смог расплатиться, была компания, связанная с Ашотом Егиазаряном.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Однако больше всего объектов Карапетян выкупил не у представителей диаспоры, а у бизнесмена Сергея Гляделкина. Гляделкин с 1998-го по 2004 год работал генеральным директором государственного предприятия «Москва-центр», которое выступало заказчиком на стройках, финансируемых Москвой, — для этого были специально выделены участки земли. После отставки Гляделкина выяснилось, что инвесторами ряда этих участков являются подконтрольные ему компании, а доля города за счет этого уменьшилась. Именно так получилось с жилыми комплексами на юго-западе столицы, которые видно из офиса «Ташира». Не имея возможности рассчитаться с кредиторами, Гляделкин, как рассказал один из участников московского рынка, предлагал проекты всем желающим. «Ташир» купил у него компанию, владеющую правами на строительство «Газойл Сити», а еще несколько проектов выкупил у банков, к которым объекты отошли за долги.

Жилые комплексы близ «Газпрома» — что неудивительно — особенно ценны для компании. Карапетян еженедельно проводит по ним совещания, его можно часто видеть на стройке первого корпуса «Газойл Сити». Но все успеть невозможно, и Карапетян в своем бизнесе опирается на восемь вице-президентов, в основном выходцев из Армении, некоторые из них — его родственники.

«Национальные меньшинства умеют сохранить законы своей субкультуры. У нас законодательный вакуум, а в этих условиях их целостность позволяет успешно жить и строить бизнес», — говорит управляющий партнер брокерской компании Blackwood Константин Ковалев. И добавляет: «Для России это тоже неплохо».

◆ [Forbes](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Retail

«ТАШИР» ОДЕНЕТ ПО-АНГЛИЙСКИ

Компания Самвела Карапетяна приводит в Россию британскую Quiz

На радость российским модницам с небольшим бюджетом группа «Ташир» займется продвижением британской одежды марки Quiz среднего ценового сегмента. Входящая в группу Самвела Карапетяна компания «Модный альянс» приобрела эксклюзивную франшизу на создание сети магазинов Quiz. В течение полутора лет «Ташир» намерен открыть восемь модных бутиков в России, а в 2012 году освоить торговое пространство Армении, Белоруссии и Украины.

Группа компаний «Ташир» приступила к развитию сети магазинов британской марки Quiz, которая до этого не была представлена на территории России, сообщила РБК daily представитель группы Ирина Каграманова. Первые магазины Quiz заработают в сентябре в столичном мегамолле «Рио» на Дмитровском шоссе и в одноименном комплексе в подмосковном Реутове. Условия сделки по покупке эксклюзивной франшизы Quiz не раскрываются.

По словам руководителя ритейл-направления ГК «Ташир» Грачья Чичякяна, «Модный альянс» должен обеспечить устойчивую динамику развития сети магазинов Quiz в России и странах СНГ. До конца 2010 года откроется еще четыре концептуальных бутика Quiz в торговых комплексах «Ташира» — в Москве, Реутове, Белгороде и Туле. Столько же британских магазинов появится в следующем году в Вологде, Ярославле и Коломне. В 2012 году «Модный альянс» начнет создавать сеть Quiz на просторах СНГ, в том числе в Белоруссии, на Украине и в Армении.

Помимо этого, с конца 2011 года «Ташир» планирует открыть продажу франшизы Quiz. По словам г-на Чичякяна, создание одного магазина Quiz, средняя площадь которого составляет 150—200 кв. м, требует около 5 млн руб. инвестиций.

Первые магазины Quiz появились в 1995 году в Шотландии. Ритейлер работает в демократичном сегменте и насчитывает более 70 собственных и 30 франчайзинговых бутиков

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

в Европе и на Ближнем Востоке. Под маркой Quiz в Великобритании производятся одежда, обувь и аксессуары, при этом акцент делается на вечерние платья и модели одежды haute couture. Основная целевая аудитория Quiz — девушки 15—35 лет.

Британцы смогут найти своего покупателя в России, уверены эксперты. «Востребованность этой марки обусловлена привлекательной для российского покупателя ценовой нишей и трактовкой моды, в частности гламуризацией трендов», — объясняет гендиректор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. По ее словам, в России востребованы и довольно быстро развиваются аналогичные по стилистике и ценовой нише марки, такие как M-City и BeFree.

«Будучи прямым производителем, а не продавцом китайского ширпотреба, Quiz может завоевывать популярность у молодых россиянок, которые формируют самую активную группу потребителей», — отмечает директор департамента торговой и региональной недвижимости компании Penny Lane Realty Алексей Могила.

Тем не менее степень конкуренции в среднеценовом сегменте на отечественном рынке одежды довольно высока, предупреждает директор представительства Benetton Group Андрей Григорьев. Однако, по мнению эксперта, у «Ташира» есть существенное преимущество, которое облегчит развитие британцев в России. «Российский дистрибьютор готов представлять эту марку на своих собственных площадях, что обеспечит быстрый рост уже на первом этапе», — объясняет г-н Григорьев.

Напомним, «Ташир» управляет более 1 млн кв. м коммерческой недвижимости. В портфеле группы — 13 действующих торгово-развлекательных центров (ТРЦ), в стадии строительства находятся еще 11 ТРЦ, а 13 — проектируются. Самвел Карапетян создал развитую сеть собственных торговых центров не только в Москве, но и в регионах со стабильным потоком покупателей, отмечает г-н Могила. Таким образом, по его мнению, в лице «Ташира» Quiz получила мощного партнера.

◆ [РБК daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

ВЛАСТИ МОСКВЫ ХОТЯТ ОПЯТЬ ПОПЫТАТЬСЯ ПРОДАТЬ ЦУМ НА ТОРГАХ

Власти Москвы в очередной раз выставили на торги городские помещения во второй очереди Центрального универсального магазина (ЦУМа) - попытаться реализовать эти площади столица намерена на аукционе 19 октября, рассказал РИА Новости в пятницу руководитель СГУП по продаже имущества Москвы Владимир Авеков. Продать 6,8 тысячи квадратных метров во второй очереди ЦУМа столица пытается уже год подряд - осенью 2009 года они впервые были выставлены для реализации по стартовой цене 8 тысяч долларов за "квадрат". Но покупателей на знаковый объект тогда нашлось, и его сняли с торгов. Новый аукцион был назначен на 20 июля 2010 года, причем стартовая стоимость площадей в ЦУМе была заявлена на уровне 1,23 миллиарда рублей, что на 27,9% меньше начальной цены осени прошлого года. Эти торги также не увенчались успехом, после чего Авеков в разговоре с агентством предположил, что помещения могут быть сданы в аренду городским структурам.

Как следует из материалов СГУПа, стартовая цена московских "квадратов" на пятом, шестом и седьмом этажах во второй очереди ЦУМа для торгов в октябре этого года не изменилась по сравнению с летним аукционом и равняется 1,23 миллиарда рублей. Шаг торгов - 18 миллионов рублей. При этом, как пояснил РИА Новости источник в департаменте имущества Москвы (ДИГМ), выставляя помещения в ЦУМе на торги, город "пытается оказать психологическое давление на ОАО "Торговый дом "ЦУМ" - инвестора второй очереди одноименного универмага - и стимулировать компанию к приобретению у города его помещений".

Ранее заместитель мэра Москвы, руководитель комплекса имущественно-земельных отношений столицы Владимир Силкин рассказывал, что ОАО "Торговый дом "ЦУМ" незаконно использует долю города во второй очереди ЦУМа (30% от общей площади второй очереди). "Действительно, сейчас город владеет площадями ЦУМа, но не распоряжается ими. Государственная инспекция по контролю за использованием объектов недвижимости города Москвы недавно вновь была вынуждена оштрафовать компанию за незаконное пользование помещениями столицы", - признал собеседник агентства в ДИГМе.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Warehouse

В НОВОСИБИРСКЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛСЯ СПРОС НА СКЛАДЫ

В летний период, по сравнению с весенним, на рынке складской недвижимости Новосибирска спрос значительно увеличился. Стоит отметить тот факт, что число результативных заявок увеличилось в три раза. Если раньше, в весенние месяцы, поступало порядка 100 заявок, рассматривалось из них 20, а сделок заключалось всего по 5 заявкам, то летом ситуация иная. Из 100 заявок летом на рассмотрение поступало до 50. При этом сделки заключались в среднем по поданным 15 заявкам. Об этом свидетельствуют данные аналитического центра бизнес-парка «Южный».

Что касается остальных сегментов рынка коммерческой недвижимости, то спрос на торговые площади, землю и производственные помещения (25%) остался на уровне летнего периода. При этом в сегменте производственных площадей можно наблюдать изменение заинтересованности клиентов. Все меньше площадей арендуется для организации пищевого производства. Спрос на холодные склады в Новосибирске увеличился на 2%. А вот офисы в структуре складских комплексов и теплые склады стали менее популярны среди игроков рынка. В этих сегментах наблюдается падение спроса на 2% и 3% соответственно.

◆ Lisat.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

В ПОДМОСКОВЬЕ МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДОВ

По предварительным прогнозам, на рынок складской недвижимости Подмоскovie в этом году должно выйти порядка 450 тысяч квадратных метров площадей. По данным агентства RWAY, в настоящее время на рынке заметно снизился объем предложения, при этом увеличился спрос на площади от 2 до 5 тысяч квадратных метров класса «А».

Несмотря на заявленный ранее объем ввода нового предложения, к настоящему времени на рынок был выведен всего один крупный складской объект - Trilogy Park Tomilino. Объект

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

расположен по Новорязанскому шоссе, в 7 километрах от МКАД. В прошлом году была сдана в эксплуатацию первая очередь проекта. Общая площадь парка составляет 107 тысяч квадратных метров. Объем инвестиций, вложенных в проект, - 120 миллионов долларов. Одним из соинвесторов проекта Trilogy Park Tomilino стала международная финансовая группа PPF.

Уровень вакантных площадей на рынке складской недвижимости московского региона в настоящее время находится на уровне 8-9% . При этом общий объем поглощения складских объектов за первые полгода 2010 составил 220 тысяч квадратных метров, что свидетельствует о значительном оживлении рынка недвижимости. Вакантность площадей, из-за возросшей активности со стороны клиентов, продолжает сокращаться, наряду с этим практически отсутствует новое строительство, что в итоге может стать причиной дефицита качественного предложения.

◆ Lisat.ru◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЛАСТИ ИНВЕСТИРУЮТ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ 10 МИЛЛИАРДОВ

Правительство Самарской области приняло концепцию развития региональной транспортно-логистической системы на 2011-2015 г. Предполагаемые объемы инвестиций в строительство транспортно-логистических центров составляют порядка 10 млрд руб.

Принятие проекта постановления позволит определить предполагаемые площадки для строительства терминально-логистических центров и провести работы по согласованию мест по размещению центров, подписать необходимые соглашения с владельцами уже имеющихся центров. Наличие концепции позволяет продолжить работу по включению в федеральную целевую программу развития транспортной системы РФ 2010-2016 г. мероприятий по созданию транспортно-логистической системы в Самарской области с предусмотренным финансированием за счет средств федерального бюджета, сообщает «Интерфакс-Недвижимость».

◆ Skladno.ru◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Hotel

AZIMUT СОРИЕНТИРОВАЛСЯ В НОВОСИБИРСКЕ

Сеть купила отель "Сибирь"

Одна из крупнейших гостиничных сетей в России Azimut Hotels Company приобрела отель в Новосибирске на 259 номеров. С начала кризиса это вторая сделка на рынке, ее сумма оценивается в \$50 млн. Региональный рынок в отличие от московского уже стабилизировался, и загрузка гостиниц достигла 60%. В Azimut признаются, что в столице ликвидных объектов для покупок не осталось.

На этой неделе Azimut Hotels Company закрыла сделку по приобретению гостиничного комплекса "Сибирь" на 259 номеров в центре Новосибирска, сообщил "Ъ" гендиректор компании Александр Гендельсман. До этого владельцем объекта было ОАО "Федеральный центр логистики", представитель которого подтвердил факт сделки. Господин Гендельсман напомнил, что до покупки "Сибири" Azimut управлял два месяца этим отелем. Сумму сделки стороны не раскрывают. По подсчетам заместителя директора отдела по развитию индустрии гостеприимства CB Richard Ellis Станислава Ивашкевича, отель в Новосибирске мог обойтись компании в \$50 млн. По словам источника "Ъ" в Azimut Hotels Company, покупка осуществлялась за счет кредита, предоставленного банком "Международный финансовый клуб" Михаила Прохорова.

Azimut Hotels Company основана в 2004 году: общий номерной фонд в собственности и управлении — 5,5 тыс. номеров, из них в России — 3538. Основной владелец — Александр Клячин. Финпоказатели не раскрываются.

Покупка Azimut "Сибири" — вторая сделка на гостиничном рынке России с начала кризиса. В начале этого года сеть UMACO приобрела отель "Евролюкс" на 260 номеров на юге Москвы, по оценкам экспертов, за \$50 млн (см. "Ъ" от 2 марта). Господин Гендельсман говорит, что до конца 2010 года Azimut планирует закрыть еще несколько сделок в регионах, но раскрывать подробности не стал.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

В отличие от зарубежных отельеров, которые отказываются приобретать объекты в собственность, их российские коллеги поступают ровно наоборот (подробнее см. график). Впрочем, по словам господина Ивашкевича, затраты у владельцев гостиниц выше, чем у управляющих компаний. "Собственнику только на эксплуатацию и коммунальные платежи приходится тратить минимум 18-20% годового оборота, который приносит объект, еще около 12% — отчисления управляющей компании", — поясняет эксперт. В то же время, по его данным, основные затраты управляющей компании — это вложения в маркетинг, которые составляют около 10% от выручки. В Azimut оценивают оборот гостиничного бизнеса в России по итогам 2009 года в \$3 млрд, до кризиса в 2007 году — \$5 млрд.

Региональный рынок в отличие от московского уже стабилизировался после кризиса, отмечает директор департамента консалтинга и оценки NAI Весаг Маргарита Трофимова. "Сейчас в городах-миллионниках среднегодовая загрузка отелей уровня три звезды составляет не более 60% из-за оптимальной ценовой политики", — отмечает эксперт. По данным Knight Frank, в Москве этот показатель в гостиницах аналогичного уровня составляет 46,9%. Средняя стоимость проживания в отелях крупных городов страны варьируется от 2 тыс. до 3,5 тыс. руб. в сутки, что в два раза ниже, чем в Москве, говорит госпожа Трофимова. По ее словам, на докризисный уровень по ценам региональный рынок может выйти не ранее 2013 года. В самом же Azimut утверждают, что сеть решила сконцентрироваться на региональных рынках, так как в Москве и Санкт-Петербурге практически не осталось ликвидных объектов для покупки и площадок под новое строительство.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Regions

ОСТРОВ СО СКИДКОЙ

До конца сентября петербургская администрация объявит второй конкурс на реконструкцию острова Новая Голландия. Его условия мягче, чем в 2006 г.

О проведении конкурса заявила вчера на заседании правительства губернатор Валентина Матвиенко. Инвестиции в проект должны быть не меньше \$300 млн, начальная стоимость аренды за весь срок — 300 млн руб., говорит председатель комитета по строительству Вячеслав Семененко. На создание культурно-делового комплекса отводится семь лет, уточнил председатель КУГИ Дмитрий Куракин.

Первый конкурс на освоение острова площадью в 7,8 га прошел в 2006 г. В нем победило ООО «СТ «Новая Голландия» предпринимателей Шалвы Чигиринского и Игоря Кесаева. Оно собиралось инвестировать около \$320 млн в многофункциональный комплекс по проекту Нормана Фостера, центром которого должен был стать дворец фестивалей на 3000 мест. По условиям конкурса его надо было передать городу. От дворца решили отказаться. Теперь инвестор должен передать городским властям лишь 1200 кв. м в новом комплексе и построить два моста на остров, говорит Семененко.

Проект СТ «Новая Голландия» должен был завершиться в августе 2010 г., но до строительства дело не дошло. Инвестор потратил около \$70 млн на подготовку территории и снос нескольких построек, компенсация этих затрат не предусмотрена, говорит Матвиенко. В марте из-за нарушения промежуточных сроков договор был расторгнут, в Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти рассматривается иск КУГИ о взыскании с «Новой Голландии» долга по аренде в 507,7 млн руб.

С учетом необходимости реконструировать старинные здания проект очень рискованный, его доходность неоднозначна, считает гендиректор Colliers International в Петербурге Николай Казанский. Им могут заинтересоваться крупные российские предприниматели из сырьевого сектора, которые рассчитывают не столько на экономические, сколько политические выгоды, рассуждает он.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 сентября, № 121

Представители «Главстроя» (принадлежит «Базэлу» Олега Дерипаски) и «Открытых инвестиций» (входит в «Онэксим» Михаила Прохорова) сообщили вчера «Ведомостям», что даже не рассматривали этот проект. Интерес к Новой Голландии есть у Millhouse Романа Абрамовича, говорит источник, близкий к компании. Представитель Millhouse отказался от комментариев.

◆ [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](#)