

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Office / General

Подрядчик требует ареста счетов «Миракс-Сити»

Компания Bouygues Batiment International снова подала иск в Арбитражный суд Москвы о принятии обеспечительных мер в отношении ЗАО «Миракс-Сити» — заказчика строительства комплекса «Федерация».

Генпрокуратура нашла бюджетную дыру на ВДНХ

Знаменитые павильоны на ВДНХ использовались ГАО «Всероссийский выставочный центр» (ВВЦ) незаконно, выяснила Генпрокуратура России.

ГК «Эспро» строит «Город Мастеров»

ГК «Эспро» приступила к реализации проекта детского тематического парка «Город Мастеров» стоимостью 11 млн евро.

Retail

Мегадоллары наступают

Столичный рынок торговой недвижимости оккупировали девелоперы крупных мультиформатных комплексов. Торговые центры старого формата рискуют не выдержать конкуренции: многие из них будут закрываться либо переформатироваться.

Ющенко выписали счет

Члены совета директоров петербургской сети «Лента» от «ВТБ капитала», ТРГ и ЕБРР считают, что деятельность Сергея Ющенко на посту гендиректора сети в августе причинила компании ущерб более чем в 40 млн руб., и требуют компенсации

Х5 хочет завершить год с "Копейкой"

"Альфа-Групп" может купить новую сеть до конца недели.

Hotel

На треть дороже, чем в Европе

Международные гостиничные сети рвутся в Москву. Но девелоперы не отвечают им взаимностью.

Чужие смелей

Заработать в 2010 г. на четверть больше, чем в 2009 г., петербургским отельерам помогла аномальная жара в других регионах России.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, N° 153

Regions

Нет покупателя на Дом Кочубея

Очередной памятник федерального значения — Дом Кочубея не нашел покупателя. Стартовая цена завышена, полагают эксперты.

Место скоростных поездов заняла Galeria

Строительство торгового комплекса Galeria на участке у Московского вокзала, где изначально планировалось развитие инфраструктуры для скоростных поездов, оказалось никак не увязано с перспективными планами по созданию скоростной железнодорожной магистрали между Москвой и Санкт-Петербургом.

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

23-24 ноября, № 153

Offices / General

ПОДРЯДЧИК ТРЕБУЕТ АРЕСТА СЧЕТОВ «МИРАКС-СИТИ»

Компания Bouygues Batiment International снова подала иск в Арбитражный суд Москвы о принятии обеспечительных мер в отношении ЗАО «Миракс-Сити» — заказчика строительства комплекса «Федерация». Французы, выполнявшие строительно-монтажные работы в башне «Запад», требуют арестовать на счетах компании порядка 7 млн долл. или площади в «Москва-Сити». Bouygues опасается, что без наложения ареста должник не сможет рассчитаться за отделанную «Федерацию».

Заявление об обеспечении имущественных интересов Bouygues Batiment International было зарегистрировано столичным арбитражем в понедельник. Ответчиком по иску выступает структура Mirax Group Сергея Полонского — «Миракс-Сити». Аналогичный иск компания подавала в октябре, однако он не был удовлетворен.

С 2008 года французы выполняли строительные работы в башне «Запад» комплекса «Федерация», в том числе занимались отделкой помещений Grand Hyatt Residences & Spa. Задолженность «Миракс-Сити» перед подрядчиком, признанная стокгольмским Международным арбитражным судом при Международной торговой палате, составляет 6,2 млн долл. и 22,8 млн руб. Именно такие суммы Bouygues просила арестовать на счетах «Миракс-Сити» в октябре 2010 года. В случае недостаточности средств в банках французы просили наложить арест на недвижимость застройщика — 2,5 тыс. кв. м в «Федерации».

Месяц назад, когда был подан первый иск, судья Дмитрий Дзюба не нашел достаточных оснований для применения обеспечительных мер. Необходимость наложения ареста Bouygues объясняла сведениями о тяжелом финансовом положении должника, полученными из средств массовой информации, а также уменьшением рыночной стоимости квадратного метра в «Федерации», следует из материалов арбитража. Судья посчитал недостаточными доказательства отсутствия у «Миракс-Сити» имущества, необходимого для погашения долга, и того, что компания предпринимает какие-либо действия для его уменьшения.

В Bouygues вчера не смогли уточнить, какие именно материалы были приложены к новому иску для подтверждения требований. Mirax Group отказалась комментировать ситуацию.

Обеспокоенность французов вполне объяснима: сейчас в Арбитражном суде Москвы рассматривается пять заявлений о банкротстве «Миракс-Сити». Так, 10 декабря будут продолжены слушания по делу ЦНИИПСК им. Мельникова, 22 декабря — «Элбани Дор

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Системс» и «Профстрой», 25 декабря — «Техника и технологии театра» и 29 декабря — «Строймонтажуправление 321». Задолженность Mirax Group перед банками и держателями облигаций составляет 593 млн долл., величина долга перед подрядчиками не раскрывается. В презентации, подготовленной в октябре для инвесторов, Mirax Group признавала, что операционный денежный поток компании минимален, а средств для достройки объектов нет.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГЕНПРОКУРАТУРА НАШЛА БЮДЖЕТНУЮ ДЫРУ НА ВДНХ

Знаменитые павильоны на ВДНХ использовались ГАО «Всероссийский выставочный центр» (ВВЦ) незаконно, выяснила Генпрокуратура России. Силовики установили, что с 2002 года ВВЦ использует 41 объект культурного наследия, не передавая арендные платежи в бюджет. Ущерб государству составил не менее 1 млрд руб., подсчитали в Генпрокуратуре. Многочисленные нарушения законодательства при использовании ГАО «ВВЦ» памятников истории и культуры были выявлены в ходе проверки Генпрокуратурой. В официальном сообщении ведомства говорится, что в 1996 году Госкомимущество России (с 2004 года — Росимущество) передало ВВЦ в безвозмездное пользование 41 объект культурного наследия федерального значения, предоставив право их сдачи в аренду. Согласно закону «Об объектах культурного наследия народов РФ», принятому в 2002 году, не платить за пользование памятниками могут только отдельные некоммерческие организации, в число которых ГАО «ВВЦ» не входит.

Как поясняют в Генпрокуратуре, в 2002 году Федеральное агентство по управлению государственным имуществом должно было переоформить договор с ВВЦ, переведя его на платную основу. Однако до сих пор это сделано не было, и ВВЦ необоснованно получает доходы от сдачи исторических павильонов в аренду в качестве торговых и складских помещений, утверждают силовики. Так, по оценке Генпрокуратуры, только с 2007 года сумма незаконно полученных ВВЦ арендных платежей без перечислений в федеральный бюджет превысила 1 млрд руб.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Помимо прямого материального ущерба государству, устранившемуся от контроля над функционированием памятников, был нанесен культурно-исторический урон. По мнению силовиков, ВВЦ не обеспечивает физическую целостность исторических павильонов, неизменность их облика и интерьера. Значительная часть объектов находится в ветхом или аварийном состоянии, создающем угрозу их утраты, говорится в сообщении. ВВЦ фактически самоустранился от контроля над использованием арендаторами переданного имущества, сетуют силовики. Это повлекло за собой нецелевое использование и самовольную перепланировку помещений.

По итогам проверки Генпрокуратура потребовала от Росимущества устранить допущенные нарушения закона. Соответствующие меры должны быть приняты в течение месяца со дня внесения представления, пояснили в пресс-службе Генпрокуратуры. В Росимуществе вчера отказались комментировать ситуацию.

Проверка деятельности компании была инициирована новым гендиректором ГАО Иваном Малаховым сразу после его назначения на эту должность, пояснили в пресс-службе ВВЦ. Напомним, экс-губернатор Сахалинской области Иван Малахов возглавил ВВЦ в марте 2009 года, сменив Магомеда Мусаева, который занимал этот пост с 2004 года. Его предшественниками были Вадим Саюшев (возглавлял выставку до 1998 года) и Василий Шупыро.

Заместитель генерального директора ГАО «ВВЦ» Николай Бугаев считает спорными претензии Генпрокуратуры к законности пользования историческими объектами. «К 1996 году не был определен статус памятников — их принадлежность Москве или Российской Федерации, — говорит г-н Бугаев. — Право федеральной собственности было оформлено лишь в прошлом году». По словам собеседника РБК daily, вырученные от сдачи в аренду деньги шли на поддержание памятников, износ которых составлял от 80 до 100%. «До сих пор государство не вложило в их содержание ни копейки», — резюмировал Николай Бугаев.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

ГК «ЭСПРО» СТРОИТ «ГОРОД МАСТЕРОВ»

ГК «Эспро» приступила к реализации проекта детского тематического парка «Город Мастеров» стоимостью 11 млн евро.

«Город» площадью 7 тыс.кв.м. расположится в здании одного из торговых центров Москвы и будет представлять собой уменьшенную модель современного города, главными «жителями» которого будут дети. Сроки окупаемости проекта 7-9 лет, указывается в сообщении компании.

«Детские тематические парки являются якорными арендаторами торговых и многофункциональных комплексов во всем мире и привлекают более 500 тыс. человек в год. Данный формат так популярен у детей, что билеты распродаются на несколько месяцев вперед. На территории России подобных проектов пока нет, - говорит Олег Коновалов, генеральный директор компании «Эспро Менеджмент». - Мы уверены, что в России, где ситуация с развлечениями для детей выглядит не лучшим образом, тематические парки будут пользоваться огромной популярностью».

Для реализации проекта ГК «Эспро» привлекает зарубежных специалистов, участвовавших в создании таких детских развлекательных парков как Minopolis, Kidzania, Legoland и др.

В «Городе Мастеров» планируется создание более 50 игровых секций, каждая из которых является ролевой игрой, моделирующей одну из профессий взрослых. Все секции объединены в городок, на территории которого действует своя валюта, банки, социальные службы, автодороги и дорожные правила, научно-исследовательские лаборатории и институты, творческие мастерские и т.д. Цель проекта - в игровой форме научить детей основам социального взаимодействия, освоению профессий и трудовых навыков. Из программы проекта полностью исключены виртуальные и азартные игры. Отдельное внимание будет уделено детям с ограниченными возможностями.

Как отметил гендиректор консалтинговой компании RRG Денис Колокольников, данный проект уникален по своей концепции и не поддается массовому тиражированию, по крайней мере, в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

рамках одного города. Соответственно, проект, скорее всего не станет сетевым, считает он.

"Под него требуется большая площадь, которую в обычном случае владельцы детских развлекательных центров не могут арендовать: все-таки при высокой стоимости оборудования традиционного детского центра (игровые автоматы и т.д.) рентабельность бизнеса не столь высока, соответственно оплачивать высокую арендную ставку на такой площади крайне проблематично", - считает Денис Колокольников.

Эксперт отметил, что в данном же случае концепция и не предполагает дорогого оборудования, так что аренда столь крупной площади стала вполне возможной.

"По большому счету развлекательная инфраструктура для детей у нас не развита, все ограничивается игровыми автоматами и аттракционами, кафе и кинотеатрами. Поэтому подобный проект, безусловно, будет востребован и более того необходим городу. А учитывая его уникальность, он, скорее всего, будет «работать» на всю Москву, и рентабельность его окажется достаточно высокой", - уверен эксперт.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Retail

МЕГАМОЛЛЫ НАСТУПАЮТ

Столичный рынок торговой недвижимости оккупировали девелоперы крупных мультиформатных комплексов. Торговые центры старого формата рискуют не выдержать конкуренции: многие из них будут закрываться либо переформатироваться

На московском рынке торговой недвижимости происходят колоссальные изменения в структуре спроса и предложения арендных площадей. Если в 2007 году средняя площадь новых торговых комплексов составляла около 55 тыс. кв. м, то в 2009-м она увеличилась до 150 тыс. кв. м. Три года назад на долю крупных объектов (мегамоллов площадью свыше 100 тыс. кв. м) приходилось около 40% новых предложений. В 2009 году доля мегамоллов в общем объеме нового строительства достигла 80%.

Из-за нашествия мультиформатных комплексов, объединяющих в себе магазины, кафе, рестораны, зоны развлечений, резко обострилась конкуренция. «Происходит перераспределение покупательских потоков между торговыми центрами. Наблюдается отток посетителей из торговых центров со слабой функциональной концепцией, владельцы которых ориентированы на извлечение быстрых денег с минимальными затратами и не проявили необходимой гибкости в вопросах арендной политики», — говорит заместитель генерального директора по маркетингу и рекламе компании «Регионы-Девелопмент» Игорь Кашлаков.

Сильнее всего пострадали относительно небольшие торговые центры старых форматов, построенные четыре-пять лет назад и раньше, которые попали в зону охвата мегамоллов. Их посещаемость снижается, качественные арендаторы уходят. Многие собственники недвижимости уже задумываются о реконструкции объектов, активно ищут новые форматы торговли, а также свободные рыночные ниши.

Затмили масштабом

Сегодня в Москве функционирует более десяти крупных торговых центров, построенных до кризиса. Это «Европейский», «Атриум», «Метрополис», «Меги», «Рио», «Золотой Вавилон» и др. В этом году на МКАД открылся торговый комплекс Vegas общей площадью 390 тыс. кв. м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

На подходе «Гагаринский» (200 тыс. кв. м), Mall of Russia (179,4 тыс. кв. м). Мегамоллы стали активно размножаться не только в пределах Москвы и на МКАД, но также в городах-спутниках. Например, недавно в Реутове был построен ТРЦ «Рио» общей площадью 175 тыс. кв. м.

В листах ожидания мультиформатных торговых комплексов десятки компаний. Новые мегацентры открываются, уже будучи заполненными арендаторами на 70–90%. И это при том, что арендные ставки в них едва ли не самые высокие в Европе (от 1 до 3–3,5 тыс. долларов за квадратный метр в год). Мегамоллы привлекают арендаторов и покупателей высоким уровнем сервиса, а также несравнимо более широким ассортиментом товаров и выбором развлечений. Например, в недавно открытом «Рио» есть два гипермаркета, кинотеатр, детский центр, боулинг, бильярд, мебельный центр, фитнес-клуб, магазины Zara, River Island, «Снежная Королева», O'stin, Incity, Ессо, Carlo Pazoni, «Спортмастер» и др. В центральном атриуме первого этажа планируется проводить шоу-программы. «В мегакомплексы люди приходят не только за покупками, но и за развлечениями. Поэтому у них лучшие показатели посещаемости, лояльность посетителей к брендам выше. В универсальных торговых центрах старого формата покупатели менее лояльны, более ориентированы на цену, как правило, не совершают комплексных покупок. Например, из-за разницы в 200–300 рублей они готовы отдавать предпочтение небрендовой обуви. Поэтому совокупные объемы продаж качественного, брендированного товара на квадратный метр в таких магазинах ниже», — поясняет представитель крупной обувной компании.

Спрос на мегацентры со стороны арендаторов подстегивает наметившаяся тенденция укрупнения арендуемых площадей. «Например, Colin's до кризиса брал в аренду помещения по 250–300 квадратных метров, а сейчас эта компания ищет площади под универмаги от 600 квадратных метров. Многие компании меняют формат магазинов, концепции, а вместе с ними метраж», — рассказывает директор департамента торговой недвижимости Colliers International Галина Малиборская. Площадки под размещение гипермаркетов активно ищут крупные ритейлеры (Media Markt, «Ашан», X5, «О'кей», Real, «Вестер», Castorama, OBI), зарубежные одежные сети (Kiabi, Ann Christine, Diesel, Alexander McQueen, Stella McCartney и др.), продавцы детских товаров. При этом ритейлеры и качественные арендаторы не метут все подряд (как это зачастую было до кризиса), а ищут помещения с понятной зоной охвата и очевидными конкурентными преимуществами. К таковым сегодня относится не только местоположение, но и многофункциональность, ассортимент, присутствие качественных якорных арендаторов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

В свою очередь, десятки удачно расположенных, но относительно небольших торговых центров не всегда могут похвастаться наплывом покупателей и достойным пулом арендаторов. «В этом году во многих торговых центрах старых форматов мы фиксируем отрицательную динамику посещаемости и продаж, тогда как в крупных торговых центрах продажи если и не растут, то и не падают. Мы больше не открываем магазинов в торговых центрах старого формата», — рассказывает директор розничной сети компании Ralf Ringer Игорь Камельков. У небольших торговых центров, по сути, остается только одно преимущество — транспортная доступность. Состав арендаторов в небольшом торговом центре ограничен размерами предлагаемых площадей: как правило, это мелкоформатный ритейл, сервисные предприятия.

Антикризисные форматы

По экспертным оценкам, около трети московских торговых центров рискуют не выдержать обострившейся конкуренции. Девелоперы и собственники, заметив изменения на рынке торговой недвижимости, уже предпринимают антикризисные шаги.

Пока один из популярных вариантов реконструкции торговых центров — открытие на их месте аутлетов. Обсуждается сразу несколько таких проектов. Аутлет — это специализированный торговый центр, в котором напрямую через торговую точку известного бренда со скидкой 30–70% продаются коллекции предыдущих сезонов либо продукция, специально произведенная для аутлета. Например, превратить в аутлет Brandcity планируется торгово-развлекательный центр «Вэймарт», который попал в зону охвата открывшегося недавно мегацентра Vegas и не в состоянии с ним конкурировать, сохраняя классический формат. Еще один аутлет (Outlet Village Belaya Dacha) общей площадью 38 тыс. кв. м откроется в подмосковных Котельниках (совместный проект компании Hines и ГК «Белая дача»).

Впрочем, перспективы массового тиражирования аутлетов пока весьма туманны. Во-первых, торговые марки, готовые работать в этом формате, зачастую шарахаются от переформатируемых в аутлеты проектов, считая их заведомо неуспешными. Во-вторых, аутлет эффективен тогда, когда обеспечены низкие издержки и привлечена нецелевая аудитория. «За рубежом такие центры строятся за городом, на дешевой земле, в удобных с точки зрения транспортной доступности местах, вблизи автострад. Например, крупный аутлет расположен между Миланом и Генуей, в 50–60 километрах от этих городов. Там ниже арендные ставки, потому что дешевле земля и строительство. Это позволяет торговать со скидками. Такой центр не нарушает позиционирования марок, поскольку рассчитан на

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

нецелевую аудиторию. Кстати, в нашей компании идея аутлета реализована. У нас есть фабрика в Зарайске, в этом городе 20 тысяч населения, целевой аудитории для нашей обуви — с гулькин нос. Мы открыли магазин на собственных площадях, поэтому продаем обувь по относительно низким ценам, тем самым привлекая нецелевую аудиторию. Есть еще вариант, когда аутлеты открывают около аэропортов, в зоне таможенных льгот», — рассказывает гендиректор компании Ralf Ringer Андрей Бережной. По мнению экспертов, покупатели должны понимать, почему в аутлете брендовые товары дешевле. Если же построить аутлет на МКАД рядом с каким-нибудь мегакомплексом вроде «Белой дачи», то не совсем понятно, почему именно в таком «аутлете» товары должны быть дешевле.

Впрочем, аутлетами фантазия девелоперов не ограничивается. Например, девелоперская компания RGI намерена открыть собственный универмаг в относительно небольшом торговом комплексе (36,5 тыс. кв. м) на Цветном бульваре. RGI предоставит арендаторам полностью оборудованные помещения, общие кассы, систему безопасности, складские помещения, примерочные, поможет провести мероприятия по стимулированию продаж. «Объект построен в спорном с точки зрения ритейла месте. Видимо, девелопер понял, что на классической аренде уже вряд ли сможет заработать, поэтому решил открыть мультиформатный универмаг. Торговые зоны будут сданы в аренду разным брендам, но управлять универмагом девелопер будет самостоятельно, по концессионным договорам. Пока такая модель у нас не применяется, но на Западе весьма распространена. По такой схеме за рубежом работают универмаги Selfridges и Bloomingdales. Мы в свое время пробовали реализовать такую схему в Москве. Однако арендаторы не были готовы арендовать площади формата open space (открытые торговые пространства. — «Эксперт») из-за проблем с безопасностью. Возможно, теперь они созрели либо девелоперу удалось решить эти вопросы», — рассказывает один из консультантов. По мнению Галины Малиборской из Colliers International, качественный универмаг с максимально широким выбором товаров и услуг может оказаться вполне востребованным. В качестве примера положительного опыта она приводит популярный в России универмаг «Стокманн».

Продолжение читайте в журнале «Эксперт»

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

ЮЩЕНКО ВЫПИСАЛИ СЧЕТ

Члены совета директоров петербургской сети «Лента» от «ВТБ капитала», TPG и ЕБРР считают, что деятельность Сергея Ющенко на посту гендиректора сети в августе причинила компании ущерб более чем в 40 млн руб., и требуют компенсации

Ющенко, миноритарный акционер «Ленты» и представитель компании Svoboda Августа Мейера, владеющей 41% акций ритейлера и конфликтующей с ВТБ и TPG, руководил сетью с конца июля по начало сентября 2010 г. Вчера совет директоров «Ленты», в котором не участвовали представители Svoboda, в своем заявлении обвинил Ющенко в том, что тот вместе с председателем совета директоров «Ленты» Дмитрием Костыгиным (также представляет интересы Svoboda) заключил ряд «недобросовестных и незаконных финансовых сделок», стоивших «Ленте» более 40 млн руб. Как утверждает в заявлении, Костыгин в августе получил 16 млн руб. вознаграждения за работу советником гендиректора и еще 24 млн руб. компания заплатила за аренду бронированного автомобиля с водителем. Это предварительные результаты, а по завершении ревизии «Лента» может предъявить и другие обвинения, сказал представитель компании Luna (владеет 30% акций «Ленты» в интересах «ВТБ капитала» и TPG).

Директора в заявлении требуют от Костыгина и Ющенко возмещения ущерба, понесенного «Лентой» в результате их деятельности. Кроме того, вчера совет предложил назначить председателем совета директоров «Ленты» Джона Оливера, директора от TPG. Представители Svoboda в совете директоров не участвовали, поскольку, по словам Костыгина, не получили уведомление.

Ющенко был легитимным гендиректором «Ленты», поэтому его решения также были законными, вопрос об их целесообразности должен решаться отдельно, сказал «Ведомостям» Костыгин. Он подтвердил, что получал вознаграждение от компании, «но не в размере 16 млн руб.». Покупка автомобиля осуществлялась по доверенности, потому, по словам Костыгина, он не знает о подробностях этой сделки.

В апреле 2010 г. Мейер предложил назначить Ющенко гендиректором «Ленты» вместо Яна Даннинга, и в мае совет директоров утвердил это назначение. Однако представители Luna и ЕБРР голосовать за это решение не стали и покинули заседание. В сентябре Даннинг вернул себе пост гендиректора в результате силового захвата офиса, но с 31 октября по истечении контракта покинул этот пост. Новый гендиректор пока не назначен. Мейер считает Ющенко единственным легитимным гендиректором. Получить комментарии Даннинга и Ющенко не удалось.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Требование совета директоров о возмещении ущерба, сделанное в форме публичного заявления, никого ни к чему не обязывает — компенсации с гендиректора следует требовать через суд, в случае если топ-менеджер превысил полномочия, определенные трудовым соглашением, говорит управляющий партнер юридической фирмы «Леонтьев и партнеры» Вячеслав Леонтьев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 ХОЧЕТ ЗАВЕРШИТЬ ГОД С "КОПЕЙКОЙ"

"Альфа-Групп" может купить новую сеть до конца недели

Как стало известно "Ъ", на эту неделю запланирована встреча председателя наблюдательного совета "Альфа-Групп" Михаила Фридмана и главы совета директоров ФК "Уралсиб" Николая Цветкова, на которой должно быть принято окончательное решение о продаже "Альфе" продуктовой сети "Копейка". По предварительным договоренностям господин Цветков может получить за "Копейку" \$1,6-1,7 млрд. Переговоры затянулись почти на год, так как в "Уралсибе" рассчитывали на более щедрое предложение от американской Walmart.

Как сообщили два источника, близких к переговорам между X5 Retail Group (входит в "Альфа-Групп", владеет магазинами "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) и "Копейкой", в течение недели ожидается окончательное согласование всех параметров сделки, которая может стать самой дорогой на российском розничном рынке: текущая оценка бизнеса "Копейки" находится в диапазоне \$1,6-1,7 млрд.

По словам одного из собеседников "Ъ", встреча господ Цветкова и Фридмана была назначена на понедельник, 22 ноября, но ее перенесли на вторник. "Если спорные моменты будут урегулированы, то техническое подписание документов по сделке ожидается до начала декабря", — добавил он. Знакомый топ-менеджер "Альфа-Групп" утверждает, что у корпорации существует deadline по этой покупке — конец ноября. "Переговоры идут давно, и, если к назначенному сроку не будет достигнуто взаимопонимание, "Альфа" прекратит попытки, посчитав, что у "Копейки" есть более интересное предложение", — отмечает банкир. За период активных переговоров между сетями, то есть с начала января 2010 года, их бизнес подорожал:

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

так, капитализация самой X5 возросла на Лондонской фондовой бирже с \$8,96 млрд на 4 января до \$10,86 млрд на 22 ноября. Акции "Копейки" не торгуются, но ее стоимость также корректируется в сторону повышения.

В X5 Retail Group и "Копейке" ход переговоров не комментируют.

Выручка ОАО "Торговый дом "Копейка"" по итогам 2009 года — 57,5 млрд руб. без НДС, EBITDA — 3,846 млрд руб., чистая прибыль — 1,951 млрд руб., чистый долг — 10,314 млрд руб. Компания принадлежит структурам Николая Цветкова, основного владельца ФК "Уралсиб".

Ходатайство в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) о получении косвенного контроля в 12 юридических лицах, связанных с "Копейкой", в том числе на покупку 99,9% головного ОАО "Торговый дом "Копейка"", X5 направила еще в июле (см. "Ъ" от 23 июля). Одобрение на сделку ритейлер получил только в начале октября — и, кроме того, с предписанием от ФАС закрыть магазины "Копейки" в девяти муниципальных районах, где доля ритейлера превышает 25%, таким образом, сети придется избавиться от 24 из почти 700 магазинов.

В случае если X5 в итоге откажется от сделки, без инвесторов "Копейка" не останется, рассказывает источник "Ъ", близкий к консультанту сети Morgan Stanley. "Интерес по-прежнему проявляет американская Walmart, правда, переговоры с ней находятся в менее продвинутой стадии, чем с X5", — отмечает он. Кроме того, "Копейка" готова продать до 40% акций на российских площадках весной следующего года (кроме Morgan Stanley организаторами размещения выступают Deutsche Bank и "Уралсиб Капитал"). "Планировалось, что размещение состоится уже этой осенью, но единственное свободное "окно" на рынке занял другой розничный оператор — питерская "О`Кей" (провела IPO на Лондонской бирже в начале ноября. — "Ъ")", — говорит представитель "Уралсиб Капитала".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Hotel

НА ТРЕТЬ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ЕВРОПЕ

Международные гостиничные сети рвутся в Москву. Но девелоперы не отвечают им взаимностью

Гостиничный сегмент, как показал кризис, оказался одним из самых привлекательных для инвесторов. Филипп Брисбуа, гендиректор IFK Hotel Management, говорит, что девелоперы, которые предусмотрели в многофункциональных проектах отель «из-за обязательств перед московскими властями», сейчас оказались в выгодной ситуации. По словам Майка Коллини, вице-президента по развитию в Северной Европе Hilton Worldwide, в кризис многие хотели переделать под гостиницы офисы.

Они возвращаются

Те, кто два года назад отказался от гостиничных проектов, сейчас возвращаются, говорит Майкл О'Хэйр, управляющий директор «Hogwath HTL Венгрия и Россия»: в России возврат инвестиций в отели происходит быстрее, чем в Европе. Но заявляемые сроки окупаемости могут растянуться. «При текущем состоянии рынка они составят от семи до 10 лет (против 14 европейских) и будут увеличиваться с ростом конкуренции», — комментирует Алексис Деларофф, гендиректор группы Ассор по России и СНГ.

Темпы роста доходности гостиничных номеров в Москве находятся на уровне 15% в год, для городов Европы этот показатель не превышает 4-6%, добавляет гендиректор УК «Росинвестотель» Кирилл Иртыга. По данным Jones Lang LaSalle Hotels (JLL Hotels) и STR-Global, средняя цена на номер в гостиницах класса «4-5 звезд» в Москве за первые девять месяцев 2010 г. составила \$183, доходность на номер — \$113.

О планах по расширению заявили осенью этого года Hilton Worldwide, The Rezidor Hotel Group, Ассор и др. Hilton откроет отель Doubletree by Hilton, Moscow Leningradsky-Riverside на Ленинградском шоссе, срок сдачи — весна 2012 г., Ассор — отель Mercure на Смоленской площади. В целом компания Ассор в ближайшие четыре года планирует увеличить в России число гостиниц под своим управлением до 17 (почти 3900 номеров). Intercontinental Hotels Group в 2011 г. намерена летом будущего года открыть отель на Тверской улице в здании бывшей гостиницы «Минск».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Сейчас в Москве около 260 гостиниц (на 30 000 номеров), из них 40 (10 000 номеров) качественных по международным стандартам (данные IFK Hotel Management). «В Москве такой же номерной фонд, как вокруг аэропорта Шарля де Голля в Париже, — это мизерная цифра. Можно еще строить и строить», — оптимистичен Деларофф.

Отельер vs. девелопер

Однако московские девелоперы не рвутся строить гостиницы. «Международные гостиничные группы готовы продвигаться в России, но нет капитала», — сказал Майкл О'Хэйр. Отельеры заинтересованы в расширении присутствия сети, но все риски несет застройщик, за все платит тоже собственник, комментирует Александр Попов, гендиректор Clover Group. «Ни одна из международных управляющих компаний не дает никаких [финансовых] гарантий, но несет репутационные риски», — отметил Александр Гендельсман, директор Azimut Hotels Company. В Москве построить под ключ отель «3 звезды» стоит 3500 евро за 1 кв. м, анонимно поделился представитель управляющей компании, а, например, в Пекине — около \$1000 на 1 кв. м. «В таких странах, как Китай и Южная Корея, срок окупаемости ниже, чем в Москве, за счет более дешевого финансирования, а также больших турпотоков», — объясняет Маргарита Трофимова из NAI Весег.

Приобретение участков, получение разрешений, подключение к сетям увеличивают стоимость строительства в России по сравнению с Западной Европой на 30%, отмечает Деларофф. В Москве на участок приходится до 40% всех расходов, говорит Майкл О'Хэйр. Строительство номера «3 звезды» обходится в среднем в \$120 000-150 000, «5 звезд» — в \$200 000-250 000, оценивает Гендельсман. По данным агентства EC Harris, в 2010 г. затраты на качественный гостиничный номер в России (без мебели и оборудования, расходов на земельный участок и подключение к сетям) варьировались от 105 000 до 211 000 евро. Во Франции этот показатель колеблется от 114 000 до 285 000 евро, рассказывает Деларофф.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧУЖИЕ СМЕЛЕЙ

Заработать в 2010 г. на четверть больше, чем в 2009 г., петербургским отельерам помогла аномальная жара в других регионах России

По данным горадминистрации, с начала года в Петербурге было введено в эксплуатацию 15 гостиниц, шесть из них — мини-отели.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Меньше открытий

В конце года будет введен еще один отель и общее количество номеров в городе составит 1427, говорит пресс-секретарь комитета по инвестициям и стратегическим проектам (КИСП) Зарина Губаева. В 2009 г., по данным КИСП, было построено 36 отелей на 1402 номера.

В 2011 г., по данным Colliers International, планируется ввод восьми гостиниц, всех под управлением международных операторов. Сейчас, по данным аналитиков, заморожено 16 проектов на 7300 номеров.

Все флаги в гости к нам

В процессе изыскательских работ находится 63 объекта и столько же строится, говорит Губаева. **Иностранные инвесторы проявляют большую активность, чем российские: сейчас их десятков и будет больше, говорит Евгения Тучкова из Colliers International.**

В июне открылся третий отель Courtyard (273 номера, оператор Marriott), в сентябре — «Park Inn Невский» (270 номеров, Rezidor).

Практически всеми крупными отелями «4 и 5 звезд» в Петербурге управляют зарубежные операторы, новые 3-звездочные объекты, как правило, тоже отдают в управление иностранцам, говорит управляющий партнер GIA Priority Елена Игнатий.

Renaissance Development объявила о подписании соглашения с Intercontinental об открытии Crowne Plaza на 200 номеров. Представитель Intercontinental сообщил, что подписан договор об открытии Crowne Plaza и в проекте «Аэропортсити» компании «Авиелен А.Г.».

В мае этого года правительство Петербурга передало целевым назначением для реконструкции под отели сразу три памятника федерального значения на Марсовом поле, Конюшенной площади и Невском проспекте. Первые два будут реконструировать структуры совладельцев «Илим» Михаила и Бориса Зингаревичей, третий объект передан «ИФГ базис-проекту». Эти места подходят для высококлассных отелей, которыми опять-таки будут управлять иностранные операторы, уверена Игнатий.

Помогла погода

По данным КИСП, в 2010 г. въездной туризм в Петербурге увеличился на 5-7% по сравнению с показателями 2009 г. (4,9 млн человек), рост происходил преимущественно за счет российских туристов, говорит Губаева.

Приток иностранцев Зося Захарова из АРИН объясняет удешевлением рубля по сравнению с иностранными валютами, что позволило сделать стоимость пребывания в городе ниже.

В первом полугодии 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. загрузка отелей «5 звезд» уменьшилась на 4%, «4 звезд» — на 2%, зато на 4% увеличилось число клиентов

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

отелей «3 звезды», подсчитывает Губаева: люди стали экономить. Летом отельерам помогла заработать аномальная жара и смог в центре страны. За эти несколько недель поток жителей столицы в Петербург вырос на порядок, за счет чего заполняемость городских и пригородных отелей приблизилась к 100%, вспоминает Тучкова.

По итогам 10 месяцев этого года загрузка отелей Marriott выросла по сравнению с аналогичным периодом 2009 г., даже несмотря на увеличившийся номерной фонд, сообщает пресс-служба Marriott. Например, с января по октябрь средняя загрузка в «Ренессанс Санкт-Петербург балтик отеле» составила 72% (рост к показателям прошлого года — 7%).

А вот S-Group, владеющая сетью Sokos Hotels, в этом году снова планирует закрыть на зимние каникулы (с 30 декабря 2010 г. до 17 января 2011 г.) два из трех отелей сети в Санкт-Петербурге, сообщил представитель отдела продаж компании. «Мы решили оптимизировать издержки», — объяснил Юкки Райзанен, генеральный менеджер закрывающихся Sokos Hotel Vasilievku и Sokos Hotel Olympia Garden.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

Regions

НЕТ ПОКУПАТЕЛЯ НА ДОМ КОЧУБЕЯ

Очередной памятник федерального значения — Дом Кочубея не нашел покупателя. Стартовая цена завышена, полагают эксперты

Назначенные на сегодня торги по продаже Дома Кочубея на Конногвардейском бульваре, 7, лит. А, не состоятся, сообщил представитель пресс-службы фонда имущества. Смольный принял решение о продлении сроков экспозиции объекта, рассказала представитель вице-губернатора Игоря Метельского Елена Бодрова. Новая дата торгов не определена, говорит сотрудник пресс-службы КУГИ. Администрация не стремится продать памятник как можно быстрее и любой ценой, поскольку программа приватизации в этом году и так выполнена, говорит Бодрова.

Аукцион по продаже Дома Кочубея площадью 2683 кв. м и 1768 кв. м земли со стартовой ценой в 590 млн руб. был объявлен в конце сентября. Здание до 2040 г. за 1,3 млн руб. в месяц арендует ЗАО «Икар», арендная плата не авансирована. Были ли заявки на аукцион, в фонде имущества не говорят. Представитель ЗАО «Икар» отказался от комментариев.

Даже без учета долгосрочного договора аренды цена на памятник завышена примерно на 30% от рыночной, считает директор инвестдепартамента «Colliers International Санкт-Петербург» Владимир Сергунин. Доходность объекта, сданного по таким ставкам, — всего 2% годовых, найти инвестора на объект с такими обременениями по данной цене практически нет шансов, полагает эксперт.

По данным «СПАРК-Интерфакса», в 2006 г. «Икар» возглавлял Дмитрий Раевский, он же на 2004 г. был гендиректором ООО «Северо-Западная финансовая группа» (СЗФГ), которое арендует дворец великого князя Михаила Михайловича на Адмиралтейской наб., 8. Это здание тоже было выставлено на торги и на прошлой неделе также не нашло покупателей. Гендиректор СЗФГ Михаил Малахов сообщил, что компания отказалась от участия в аукционе из-за «рейдерского захвата дворца» в начале ноября. Связи между «Икаром» и СЗФГ нет, утверждает Малахов. Связаться с Раевским не удалось.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

МЕСТО СКОРОСТНЫХ ПОЕЗДОВ ЗАНЯЛА GALERIA

Строительство торгового комплекса Galeria на участке у Московского вокзала, где изначально планировалось развитие инфраструктуры для скоростных поездов, оказалось никак не увязано с перспективными планами по созданию скоростной железнодорожной магистрали между Москвой и Санкт-Петербургом. Презентация концепции ветки намечена на 2011 год, только тогда будет выбрана компания, которая разработает проект. В «Российских железных дорогах» признаются, что по логике скоростной поезд из столицы должен приходить на Московский вокзал, однако как в таком случае решить проблему отсутствия свободных участков под инфраструктуру, пока не знают.

Инвестиционная группа Meridian Capital 25 ноября откроет для покупателей торговый комплекс Galeria рядом с Московским вокзалом. Девелопером проекта выступила ООО «Строительная компания «Бриз» (Meridian Capital — учредитель и основной акционер). Площадь комплекса — 192 тыс. кв. м, арендуемая — 93 тыс. кв. м, в аренду сдано 97% помещений, сообщил директор по маркетингу ТРЦ Galeria Сино Ализода. В проект вложено более 500 млн долл., 338 млн долл. — кредит Сбербанка, который девелопер получил в марте 2009 года на семь лет, остальная сумма — собственные средства компании, говорит Сино Ализода. Окупаемость проекта, по расчетам девелопера, составит около десяти лет.

Участок площадью 3,9 га у Московского вокзала, находящийся в федеральной собственности, первоначально предназначался под транспортно-коммерческий центр для высокоскоростной железнодорожной трассы между Москвой и Петербургом. Проектом занималось РАО «Высокоскоростные магистрали», созданное в середине 1990-х годов. Компания разместила несколько выпусков облигаций, привлекла кредит на 30 млн долл., но расплатиться по обязательствам не смогла из-за дефолта 1998 года, по обязательствам отвечало Министерство финансов.

По данным Росимущества, реализация проекта строительства ТРЦ на участке началась в 2004 году, в 2006 году проект приобрела группа Meridian Capital. На прошлой неделе Росимущество сообщило, что все обязательства инвестором по контракту выполнены. Сино Ализода уточнил, что земельный участок передан девелоперу в аренду до 31 декабря 2012 года. На каких условиях заключен договор, в ведомстве и у девелопера выяснить не удалось.

Губернатор Петербурга Валентина Матвиенко неоднократно заявляла, что «Российские железные дороги» и инвестор продумали вариант, как совместить коммерческий комплекс и будущую инфраструктуру для скоростного движения. Сино Ализода отмечает, что девелопер такими данными не располагает, однако в случае необходимости компания готова участвовать в выработке оптимальных решений. В пресс-службе Октябрьской железной дороги РБК daily

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

23-24 ноября, № 153

сообщили, что сейчас ОАО «Скоростные магистрали» готовит к международному тендеру проект выделенной железнодорожной магистрали между Москвой и Санкт-Петербургом (ВСМ 1), его презентация на международном рынке инфраструктурных провайдеров планируется в первой половине 2011 года. Строительство трассы будет вестись по схеме государственно-частного партнерства на основе контракта жизненного цикла. «Только после проведения тендера начнется проектирование трассы и станет понятно, где в Петербурге будет заканчиваться скоростная ветка», — поясняет начальник пресс-службы РЖД Дмитрий Перцев. Он добавляет, что по логике трасса должна приходить к Московскому вокзалу, однако это лишь один из возможных вариантов, поэтому о том, потребуются ли для проекта дополнительные площади или будет достаточно тех, которыми располагает ОЖД в границах действующего вокзала, говорить рано.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)