

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Office / General

Сбербанк-плаза

«Росевродевелопмент» продает Сбербанку бизнес-центр «Росевроплаза» в Новосибирске. Случай почти уникальный: в последнее время недвижимость достается Сбербанку не за деньги, а за долги.

Deutsche Bank не хватило терпения на российскую недвижимость

Созданный в прошлом году при участии компании «ВТБ Капитал» фонд прямых инвестиций VTBC-DB Real Estate Partners лишился одного из иностранных основателей.

PR недвижимости: себя показать...

Журналист для пиарщика – клиент, которому тот продает свой товар (информацию). Чтобы привлечь «покупателя», PR-менеджеру приходится лезть из кожи вон – работать над качеством исходящих сообщений, устраивать праздники с фейерверком под занавес, дарить подарки.

Retail

Столовые не интересны

«Росинтер» разочаровался в сегменте корпоративного питания, приносившем ему почти столько же дохода, сколько франчайзинговый бизнес. Холдинг хочет избавиться от офисных столовых, чтобы сфокусироваться на более рентабельных проектах «Иль Патио» и «Планета Суши».

«Лента» потратит на развитие 175 млн долларов

Акционеры торговой сети «Лента» наконец договорились о дальнейшем развитии компании.

ИКЕА согласна на большую дорогу

ИКЕА первой из крупных ритейлеров отреагировала на критику московских властей: она готова расширить съезды с МКАД к торговому комплексу в Теплом Стане.

"Л'Этуаль" смыла косметику Sephora

Но своим покупателям ее предложит Ile de Beaute.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Hotel

AFI Development переименовала свой ТРЦ в "Москва-Сити"

Компания AFI Development бизнесмена Льва Леваева переименовала свой торгово-развлекательный центр в ММДЦ "Москва-Сити" из Mall of Russia в "Афимолл Сити".

Основатель «Связного» Максим Ноготков открывает магазины электроники

На рынок цифровой розницы, опустевший после ухода с него крупнейших сетей, таких как «Мир» и «Техносила», возвращаются игроки.

«Атак» откроется в Балашихе

2 декабря в городе Балашиха по адресу ул. Свердлова, д. 30 состоится официальное открытие первого супермаркета «АТАК», нового широкого формата и второго магазина в городе.

"Мостотрест" пришвартовался в Сочи

Его дочка построит здесь круизный центр.

"Националь" держит бронь

Мэрия решит судьбу отеля в 2011 году.

Здание мэрии в «Москва-Сити» может стать гостиницей

Архитектор комплекса предлагает превратить мэрию в «Народный дом» или перестроить ее под нужды международного финансового центра.

Группа компаний «Метрополь» открывает гостиницу в Белграде

В столице Сербии во вторник состоялось торжественное открытие гостиницы Tulip Inn Putnik Belgrade. Гостиница открывается после полной реконструкции, начавшейся в 2008 году и потребовавшей более 7 млн евро инвестиций.

Строительство гостиницы Radisson стоимостью 100 млн евро начнется в Екатеринбурге в 2011 г.

Некоммерческое партнерство "Управление строительства "Атомстройкомплекс" (Екатеринбург) и финский девелопер

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, N° 156

Regions

SRV Group летом 2011 года планируют начать строительство гостиничного комплекса Radisson в Екатеринбурге.

Девелопмент Боллоева

Президент «Олимпстроя» Таймураз Боллоев консолидирует ОАО «БТК девелопмент». Он предложил выкупить акции у миноритариев, оценив свою компанию в 232,7 млн руб.

Петербургу грозит дефицит торговых площадей

Рынок торговой недвижимости Петербурга, по признанию большинства экспертов, первым оправился от последствий кризиса.

Соскучились по шопингу

Розничная торговля постепенно возвращается к докризисному уровню. За три квартала оборот вырос на 6% к тому же периоду прошлого года до 504,9 млрд руб.

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

30 ноября - 1 декабря, № 156

Offices / General

СБЕРБАНК-ПЛАЗА

«Росевродевелопмент» продает Сбербанку бизнес-центр «Росевроплаза» в Новосибирске. Случай почти уникальный: в последнее время недвижимость достается Сбербанку не за деньги, а за долги

Как стало известно «Ведомостям», компания «Росевродевелопмент» на следующей неделе закроет сделку по продаже Сбербанку бизнес-центра «Росевроплаза» (арендуемая площадь — 24 000 кв. м) в Новосибирске, сумма сделки составит \$44 млн. Официальный представитель «Росевродевелопмента» это подтвердил. Пресс-служба Сбербанка не смогла прокомментировать информацию.

«Росевродевелопмент» сообщал, что строительство бизнес-центра в Новосибирске обошлось ему примерно в \$35 млн. Средняя ставка аренды в бизнес-центре — \$700 в год, в аренду сдано около 60% площадей, говорит представитель компании. Получается, «Росевроплаза» может приносить \$10 млн. С арендаторами заключены долгосрочные договоры аренды в среднем на пять лет, первые из них истекают в 2012 г. и прерываться не будут, говорит представитель компании.

\$44 млн, или 1800 за 1 кв. м, — хорошая цена для покупателя, считает управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец.

«Росевродевелопмент» специализируется на строительстве торговых центров и складов. На сайте компании указано, что ее портфель составляет 1,3 млн кв. м торговых площадей, 1 млн кв. м логистических парков, 500 000 кв. м жилья и 100 000 кв. м офисов. Но во время кризиса все проекты, работы на которых еще не начались, были заморожены. Сейчас «Росевродевелопменту» принадлежат торгово-развлекательный комплекс «Планета» (100 000 кв. м) и логистический парк «Крекшино» (240 000 кв. м) в Подмоскowie. На разных стадиях строительства комплексы «Планета» в Уфе и Новосибирске.

Во время кризиса Сбербанк за долги получил недвижимость, земельные участки, а также доли в девелоперских компаниях. Сейчас они входят в «Сбербанк капитал». Этой компании достались активы стоимостью свыше \$4 млрд, а в перспективе могут перейти активы еще на \$10 млрд, рассказывал в интервью «Ведомостям» глава «Сбербанк капитала» Ашот Хачатурянц.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Полученные во время кризиса активы в сфере недвижимости Сбербанк передаст в новое подразделение «Сбербанк девелопмент», говорили в середине ноября близкие к банку источники (представитель Сбербанка уточнял, что возможность создания такой компании только рассматривается). В «Сбербанк девелопмент» могут быть переданы 10% проекта «Рублево-Архангельское» (предполагает строительство 2,7 млн кв. м недвижимости вместе со структурами Михаила Шишханова), 50,01% ООО «Хрустальные башни» (БЦ на 168 000 кв. м, получен от компании Coalco), 60 000 кв. м в проекте «Город столиц» в «Москва-сити» и 15 000 кв. м в ЖК «Город яхт» (оба — от компании Capital Group), 25% ОАО «Красная Поляна» (строит горнолыжный курорт «Горная карусель»), недостроенный БЦ «Царев сад» (80 000 кв. м на Болотном острове). Туда же могут войти земельные участки, полученные госбанком от ритейлеров в регионах, несколько девелоперских площадок в Сочи, жилой проект «Главстроя» на Ленинском проспекте, 105 (98 000 кв. м).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

DEUTSCHE BANK НЕ ХВАТИЛО ТЕРПЕНИЯ НА РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Созданный в прошлом году при участии компании «ВТБ Капитал» фонд прямых инвестиций VTBC-DB Real Estate Partners лишился одного из иностранных основателей. Как стало известно РБК daily, Deutsche Bank продал свою долю британской управляющей компании Ashmore Investment Management Ltd. Британцы, дебютирующие на российском рынке недвижимости, контролируют сейчас 20% фонда общим объемом 120 млн евро. Выход немцев из проекта эксперты объясняют затянувшимся поиском активов и концентрацией Deutsche Bank на собственных проектах.

О переменах в составе участников инвестфонда VTBC-DB Real Estate Partners РБК daily рассказали несколько участников рынка недвижимости. По их информации, Deutsche Bank более не принимает участия в судьбе фонда, а его место заняла британская Ashmore Investment Management Ltd. По словам главы торгового сектора Accent Real Estate Investment Managers Ильи Кутнова, инвестировать в недвижимость России Ashmore решила в этом году. «Британцы были заинтересованы в покупке доли Deutsche Bank в фонде», — утверждает он. Источник, знакомый с ситуацией, утверждает, что Ashmore стала соуправляющим партнером фонда в сентябре. В результате смены участников изменилось и название фонда — VTBC-Ashmore Russian Real Estate Partners.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Как сообщил РБК daily финансовый директор финской SRV и по совместительству директор по инвестициям VTBC-Ashmore Тимо Хокканен, сегодня 60% фонда контролируют SRV и финские пенсионные фонды, по 20% — «ВТБ Капитал» и британцы. Руководитель департамента фондов прямых инвестиций в инфраструктурные проекты и недвижимость «ВТБ Капитал» Виктор Макшанцев сообщил, что «с компанией Ashmore существуют серьезные и стратегические планы сотрудничества», которые сейчас осуществляются.

По данным официального сайта Ashmore, фонд ориентирован на инвестиции в коммерческую и жилую недвижимость Москвы, Санкт-Петербурга и крупных городов России. Фонд может инвестировать как в девелоперские проекты, так и в построенные объекты недвижимости. VTBC-Ashmore рассматривает проекты с доходностью от 30%, уточняет источник РБК daily. По словам г-на Хокканена, сегодня объем фонда, срок деятельности которого рассчитан на семь лет, составляет 120 млн евро, и он может вырасти до 300—400 млн евро.

В Deutsche Bank не комментируют причины выхода из проекта. Топ-менеджер иностранной консалтинговой компании утверждает, что сегодня немцы выходят из ряда российских активов. «Много иностранных инвесторов изучают российский рынок недвижимости, но до конечных сделок дело не доходит», — отмечает партнер компании Knight Frank Константин Романов. Он объясняет это дефицитом качественного предложения и серьезными рисками, которые отпугивают зарубежных контрагентов.

Близкий к Deutsche Bank источник утверждает, что немцы потеряли интерес к фонду, так как он до сих пор не имеет конкретных активов. Созданный летом 2009 года, VTBC-DB Real Estate Partners планировал сделать первые инвестиции в кризисный рынок недвижимости России до начала 2010 года. Движение фонда тормозит в том числе намерение финнов задействовать SRV в качестве генподрядчика в приобретаемых проектах, утверждает источник РБК daily. По его словам, Deutsche Bank решил двигаться самостоятельно, тем более что у немцев есть в России собственная девелоперская структура — DB Development, совладельцем которой до конца года станет Сбербанк. DB Development обеспечит инфраструктуру девелоперского бизнеса, а сотрудничество со Сбербанком позволит компании выгодно получать проекты и дешевое финансирование, отмечает гендиректор DB Development Дмитрий Гаркуша.

Компания Ashmore была создана в 1992 году как часть одного из крупнейших банков Австралии, Australia and New Zealand Banking Group. В 1999 году Ashmore стала самостоятельной организацией со штаб-квартирой в Лондоне. Под управлением компании находятся активы стоимостью 41 млрд долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

PR НЕДВИЖИМОСТИ: СЕБЯ ПОКАЗАТЬ...

Журналист для пиарщика – клиент, которому тот продает свой товар (информацию). Чтобы привлечь «покупателя», PR-менеджеру приходится лезть из кожи вон – работать над качеством исходящих сообщений, устраивать праздники с фейерверком под занавес, дарить подарки. Но, несмотря на все это, некоторые журналисты по-прежнему склонны считать, что пиарщик – их главный враг, который вместо интересного комментария – оперативного и в срок – подсовывает «джинсу», блюдет корпоративные интересы, уходит от злободневных вопросов. Какие типичные ошибки допускают пиарщики при общении со СМИ? Как этого избежать и при этом обратить на себя внимание?

«Фенечки» и «мульки» для продвижения

Инструменты PR-активности подбираются, исходя из цели PR-кампании. Среди традиционных средств одними из самых эффективных для привлечения СМИ являются пресс-конференции и пресстурсы. В первом случае для журналистов это прекрасная возможность получить информацию из первых рук, пообщаться напрямую с экспертами и коллегами, во втором – увидеть объект собственными глазами, со всеми его достоинствами и недостатками.

Традиционный прием – рассылка пресс-релизов с сообщениями о ключевых событиях, происходящих в компании, обзоров ситуации на рынке по отдельным сегментам или в целом. Это могут быть комментарии спикеров по актуальным темам, их экспертные мнения и оценки. Но здесь главное – не переборщить. «Хороший комментарий не сводится к пиару своей компании, а соответствует теме статьи, в нем отражены ответы именно на те вопросы, которые задает журналист, – считает Антон Белых, редактор «Бизнес-журнала». – Чаще бывает, как в том анекдоте про блох, когда студента просят рассказать о кошках, а он отвечает: «Ну, кошки – это такие животные, на которых водятся блохи...». Вот такие комментарии неприятны, когда компанию спрашиваешь о каких-то рыночных трендах, а в ответ она рассказывает обо всех своих проектах и ситуации вокруг них, независимо от того, какое отношение они имеют к заданной теме».

Елена Никитина, главный редактор приложений «Ведомости – Недвижимость» выделяет еще несколько параметров: «Хороший комментарий или отвечает на поставленные вопросы – ни больше и ни меньше; или содержит действительно неординарный, искренний и аргументированный взгляд на проблему; или он просто забавный, главное, чтобы

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

немногословный».

Очевидный плюс для компании, когда ее специалисты участвуют в качестве экспертов рынка в профессиональных деловых мероприятиях, выступают на радио и телевидении. «Поскольку основная задача – это формирование репутационной составляющей компании, ее позиционирование, то все PR-мероприятия по этому поводу надо проводить «до», а не «во время» и уж тем более не «после», – говорит Ирина Опимах директор департамента по связям с общественностью ГК «РеноваСтройГруп». – Работа на опережение – вот главный залог успеха любой PR-кампании. И еще очень важен креативный подход: наличие изюминки, «фенечки», «мульки», как хотите, называйте. Вместо обычного пресс-релиза можно периодически рассылать, например, подкасты». Нестандартных подходов множество, все зависит от фантазии пиарщика. Недавно, например, журналистам по почте прислали сообщение: «Примета от компании: если в понедельник возьмешь комментарий у компании «Магазин Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», то всю неделю будет везти на эксклюзивы». Текст письма позитивен, заставляет улыбнуться, а это уже повышает лояльность адресата к отправителю. По крайней мере в следующий раз, когда нужны будут комментарии, журналист о компании вспомнит наверняка.

Для привлечения внимания деловых партнеров и игроков рынка недвижимости проводятся похожие PR-акции – форумы, конференции, семинары, рассылаются информационные сообщения, не менее интересны для аудитории профессионалов экскурсии на объекты. Помимо этого партнеров принято поздравлять с важными для них датами, что также способствует повышению лояльности. [При грамотном использовании PR-инструментов, по словам Екатерины Кутумовой, регионального директора по маркетингу и связям с общественностью Colliers International, достигается высокая узнаваемость бренда.](#) Причем иногда достаточно удачно скомбинировать их и адаптировать к конкретной задаче. К примеру, Capital Group активно использует event PR как способ выражения индивидуального характера своих зданий и имиджа компании. «Арт-события, которые проходят в МФК «Город столиц», – фотобиеннале 2010, первая в России выставка бельгийского скульптора и художника Арне Куинза, фотопроjekt PRIX PICTET, модные показы коллекций Терехова, Чапурина, презентации, лекции – прочно закрепили в отношении «Города столиц» статус «ультрамодного здания», где живут, работают, проводят время современные, успешные, целеустремленные», – рассказывает Динара Лизунова.

Правильный massage

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Основная задача любого посыла – чтобы в него поверили. Во многом этому способствует репутация, имидж компании, что формируется не одним днем. И все же, как выбрать правильный message? Многие считают, что универсального решения, каким должен быть пиар того или иного объекта, события, нет, все индивидуально. «Главный аргумент в пользу публикации вашего пресс-релиза – наличие информационного повода, – говорит Ирина Опимах. – Речь идет не о том, что «сегодня на нашем объекте началась установка розеток и выключателей». Журналистов интересуют цифры, факты, аналитика, эксклюзив. Если ваша компания живет динамично, активно, то пиарщикам только и надо, что успевать все это освещать. Если компания пока «на взлете», то главная работа – это активные коммуникации: участвуйте в деловых программах выставок, в форумах, в конференциях, иницируйте брифинги, пресс-конференции».

Достаточно эффективно в последнее время проводятся онлайн-конференции. В кризис это стало особенно актуальным. Компании урезали бюджеты на рекламу и PR-активность, в результате встречи с журналистами стали редки, а с помощью Интернета можно было оставаться на связи со СМИ и при этом экономить на расходах. Многим журналистам такой способ общения пришелся по душе: в то время некоторые из них лишились работы и стали заниматься фрилансом. Интернет сегодня – мощнейший «возбудитель» общественности, и инструментов у него более чем достаточно, чтобы удовлетворить разнообразные запросы посетителей: от корпоративного сайта до онлайн-приемной или онлайн-туров. Нужен только креативный подход.

К сердцу прижмет – к черту пошлет

Часто пиарщики совершают ошибку, пытаясь навязать свои правила игры. Журналиста невозможно заставить о чем-либо написать. Однако обратить на себя внимание вполне реально. «Необходимо найти актуальный, интересный инфоповод, – полагает Екатерина Кутумова, – который позволит убить двух зайцев: журналисту написать интересный материал, а пиарщику «засветить» свою компанию в СМИ. Завоевать уважение журналистов можно, только работая с ними на честной, открытой основе, помогая им находить интересные факты для материалов, предлагая к обсуждению новые тренды».

«Если завоевывать СМИ – самоцель, то можно просто купить акции всех изданий и писать там про себя, любимых, сколько влезет, – говорит Елена Никитина. – Если это не по силам, надо быть скромнее. Попытки заставить писать о компании – верный способ оттолкнуть журналиста.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Довольно часто приходится объяснять, почему тот или иной материал не пойдет и что с ним надо сделать, чтобы он стал достоин публикации. Компания должна быть интересна аудитории того или иного издания. Интерес может быть как к достоинствам, так и к недостаткам. Во втором случае нас тоже не надо сдерживать. Как вызвать не вредный для компании интерес – это уже работа пиарщика. Журналисты не обязаны делать эту работу». Как правило, уважающие себя СМИ не любят пересекаться по основным темам и интервьюируемым персонам с конкурирующими изданиями. Если PR-менеджер решил организовать серию интервью с руководителем компании сразу в разных изданиях – есть риск поссориться с редакторами всех журналов (кроме первого опубликовавшего интервью). Не дай бог, при сдаче одного из изданий выяснится, что такое же интервью с таким же экспертом выходит в другом журнале. Скорее всего, материал снимут. Если и исповедовать политику серийных материалов, то как минимум с определенным временным лагом и/или в изданиях, не являющихся друг другу прямыми конкурентами.

В практике журналистов нередки ситуации, когда при согласовании интересного интервью/комментария с прессслужбой от первоначального варианта остаются... только вопросы журналиста и имя спикера. Если корпоративная политика в компании достаточно жесткая, чтобы пропускать в СМИ неоднозначные высказывания, зачем тогда в принципе озвучивать их журналисту, дразнить его тем, что он все равно не получит. После таких инцидентов корреспонденту вряд ли захочется снова обращаться за комментариями в эту компанию.

Журналисты понимают, что вряд ли стоит беспокоить гендиректора компании, если надо уточнить какие-то цифры по проекту, поэтому хорошо если пресссекретарь обладает необходимыми полномочиями и информацией. В то же время, если речь идет о проблемном комментарии, многие все же предпочли бы общение с экспертами, которые могут рассказать куда больше и смелее, чем пиар-представитель. «Часто бывает так, что эксперт наговорил пиарщику много интересного, но тот, опасаясь каких-то только ему ведомых последствий для компании или себя лично, «смягчает» комментарий до такого состояния, что его только в рекламный буклет можно ставить, – приводит пример Антон Белых. – Многие агентства крайне неповоротливы, зачастую отказывают в комментарии, не пообщавшись со спикерами и ссылаясь якобы на то, что комментировать такую тему не могут. Хотя позже выясняется, что в компании есть прекрасный специалист по данной тематике, который мог бы ответить на вопросы, пусть даже на некоторые анонимно».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Все издания разные, и, если что-то «зацепило» одно из них, вовсе не означает, что привлечет внимание других. Прежде чем предлагать журналисту тему или рассылать пресс-релиз, было бы неплохо внимательно изучить специфику СМИ, выяснить, как зовут корреспондентов и редакторов. Отталкивает ситуация, когда журналистов собирают на мероприятие и заявляют интересную тему, но потом выясняется, что спикеры либо некомпетентны, либо меняют тему и нахваливают свою компанию, а острые вопросы оставляют без комментариев. Или, скажем, о каком сотрудничестве может идти речь, если некоторые пиарщики не оставляют журналистам контактной информации спикеров?

Индикаторы эффективности

Эффективность любой работы определяется итоговым результатом. Можно подсчитывать количество упоминаний компании в СМИ, сравнивая эти данные с показателями конкурентов. [Можно оценить PR-активность компании по индексу благоприятствования, проводить специальные опросы клиентов на этот счет. Однако стопроцентного метода оценки эффективности PR-деятельности, по мнению Екатерины Кутумовой, сегодня не существует.](#)

И все же на рынке коммерческой недвижимости оценить действенность PR-кампании можно в том числе с помощью двух показателей. На момент активной реализации объекта такими индикаторами являются темпы продаж или сдачи в аренду помещений, в дальнейшем – уровень вакантных площадей и уровень спроса на их аренду либо приобретение.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Retail

СТОЛОВЫЕ НЕ ИНТЕРЕСНЫ

«Росинтер» разочаровался в сегменте корпоративного питания, приносившем ему почти столько же дохода, сколько франчайзинговый бизнес. Холдинг хочет избавиться от офисных столовых, чтобы сфокусироваться на более рентабельных проектах «Иль Патио» и «Планета Суши»

Ресторанный холдинг «Росинтер», развивающий сети «Иль Патио», «Планета Суши» и T.G.I Friday's, откажется от бизнеса по организации корпоративного питания, сообщил финансовый директор компании Виктор Шлепов на конференции с инвесторами во вторник. «Мы до сих пор управляем семью корпоративными столовыми. Это непрофильный бизнес, и мы думаем о выходе из него, чтобы сосредоточиться на более рентабельных ресторанах», — сказал он. С начала года холдинг закрыл 13 своих ресторанов и открыл 11. Среди закрытых объектов — четыре столовые, сообщил Шлепов.

Цель холдинга — сфокусироваться на развитии основного бизнеса, ресторанов в сегменте casual dining, сделав их более эффективными, уточнила директор по связям с общественностью «Росинтера» Валерия Силина.

Одна из столовых «Росинтера» обслуживает офис «Вымпелкома» на улице 8 Марта в Москве. По словам пресс-секретаря «Вымпелкома» Анны Айбашевой, ресторанный оператор пока не предупреждал о закрытии этого проекта. В 2009 г. бизнес корпоративных столовых принес «Росинтеру» \$8,36 млн, или примерно 3% от выручки, которая составила \$262,98 млн, говорится в годовом отчете компании. (Доходы этого сегмента упали на 31,5% по сравнению с предыдущим годом.) Столовые принесли компании примерно столько же, сколько роялти и другие поступления от франчайзи. Согласно отчету в 2009 г. партнеры заплатили «Росинтеру» \$6 млн за использование брендов и технологий и еще \$2,5 млн — за полуфабрикаты и сырье. Столовые приносят меньше прибыли, чем рестораны, считает генеральный директор компании «Время есть» Геннадий Ерчев. «Мы организуем столовые на крупных предприятиях, и это очень трудоемкий бизнес, требующий полной смены поваров. В ресторане при меньшем количестве посетителей и персонала за счет продажи алкоголя можно получать такую же выручку, как в большой столовой на несколько сотен человек», — объясняет он. «Росинтеру»,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

по его словам, выгоднее строить однотипные сетевые проекты с унифицированным меню, чем открывать столовые, где каждый день нужен новый ассортимент.

«Судя по тому, как растут цены на продукты, рентабельность столовых будет стремительно снижаться. Уже сейчас она в среднем не превышает нескольких процентов, в то время как рестораны зарабатывают 15-25%», — рассказывает президент Ассоциации рестораторов и отельеров Петербурга Леонид Гарбар. При этом, подчеркивает он, спрос на услуги ресторанов средней ценовой категории, в которой работает «Росинтер», восстанавливается.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ЛЕНТА» ПОТРАТИТ НА РАЗВИТИЕ 175 МЛН ДОЛЛАРОВ

Акционеры торговой сети «Лента» наконец договорились о дальнейшем развитии компании. После двух кризисных лет, в течение которых ритейлер открывал по два магазина, «Лента» запланировала ввести сразу семь новых гипермаркетов. Затраты на открытие одного магазина оцениваются в 20—25 млн долл. Таким образом, в течение года в развитие новых гипермаркетов «Лента» инвестирует около 175 млн долл.

Планы по открытию семи новых магазинов в будущем году были утверждены по инициативе акционеров компании — фонда TPG Capital и банка «ВТБ Капитал» на недавнем совете директоров Lenta Ltd., рассказал РБК daily руководитель управления прямыми инвестициями и специальных проектов «ВТБ Капитала» Тим Демченко. По его словам, до конца следующего года новые гипермаркеты будут открыты в Вологде, Омске, Твери, Уфе, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Также уже началось строительство объекта в городе Волжском.

Судя по озвученным планам, в 2011 году «Лента» планирует выйти на докризисные темпы развития. Для сравнения: в 2008 году было открыто восемь гипермаркетов компании, тогда как в 2009—2010 годах — всего по два магазина. Столь низкие темпы новых открытий в «Ленте» объясняют не только мировым финансовым кризисом, но и акционерным конфликтом, раздиравшим компанию с прошлого года. «Расширение сети было практически заморожено из-за конфликта между акционерами компании, который в настоящее время, возможно, близится к завершению», — замечает г-н Демченко.

Акционерная война в «Ленте» обострилась весной 2010 года из-за разногласий между основными акционерами ритейлера — Svoboda (представляет интересы Августа Мейера и

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

контролирует 41%) и Luna (представляет «ВТБ Капитал» и TPG Capital, чуть более 30%). Один из основных вопросов, по которому стороны не могли достигнуть согласия, был генеральный директор сети. Так, Svoboda поддерживала назначенного летом 2010 года Сергея Ющенко, тогда как Luna оспаривала отставку прежнего главы Яна Дюннинга. 10 ноября суд Британских Виргинских островов отказал Svoboda в признании недействительным решения о назначении Яна Дюннинга гендиректора «Ленты», поддержав, таким образом, Luna.

Ориентировочный объем вложений в строительство одного гипермаркета площадью 7 тыс. кв. м под ключ составляет 20—25 млн долл., оценивают в компании. Значит, на открытие семи магазинов в течение года «Лента» потратит порядка 175 млн долл. Адекватность озвученной инвестпрограммы подтверждает директор департамента торговой и региональной недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. По его словам, объем инвестиций на такую площадь составляет порядка 700 млн руб. (22 млн долл.).

В результате новых открытий «Лента» вырастет почти на 20%. В настоящий момент под управлением компании находится 38 гипермаркетов в Петербурге и других городах России. По прогнозам компании, выручка сети по итогам года в целом достигнет 69 млрд руб., увеличившись на 24,1% по сравнению с 2009 годом. По имеющимся данным за десять месяцев года продажи «Ленты», несмотря на акционерный конфликт, выросли на 25%, прибыльность по EBITDA — на 52% по сравнению с аналогичным периодом в 2009 года. Учитывая текущие показатели ритейлера, Luna не будет продавать свою долю в «Ленте». «Мы не будем выходить, потому что это очень интересная инвестиция для нас, — комментирует операционный директор TPG в России Дмитрий Швец. — Мы хотим превратить «Ленту» в лидера российского ритейла».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИКЕА СОГЛАСНА НА БОЛЬШУЮ ДОРОГУ

Шведская компания ИКЕА первой из крупных ритейлеров отреагировала на критику московских властей: она готова расширить съезды с МКАД к торговому комплексу в Теплом Стане. Остальные торговцы, работающие вдоль кольцевой, пока реконструировать подъезды к своим магазинам не планируют

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Отклик на критику мэра Москвы Сергея Собянина в адрес владельцев торговых центров и рынков вокруг МКАД не получился таким же однозначным, как в случае с ларьками. После того как мэр в начале ноября потребовал навести порядок в мелкорозничной торговле, чиновники управ и префектур снесли по всей Москве, по подсчетам пострадавших бизнесменов, около 1000 ларьков. Правда, потом выяснилось, что мэр не отдавал распоряжения ликвидировать киоски, а всего лишь распорядился разработать схему по упорядочению торговли.

Атака на рынки и торговые центры, расположенные у МКАД, началась в середине ноября после поездки Собянина по кольцевой автодороге. Мэр и его заместитель по вопросам транспортного развития и дорожного строительства Николай Лямов обвинили владельцев торговых центров и рынков, примыкающих к МКАД, в том, что съезды к их объектам затрудняют движение по кольцевой автодороге и в большинстве своем построены незаконно.

Лямов 25 ноября в интервью «Российской газете» заявил, что вдоль МКАД выявлено более 900 различных объектов, тормозящих движение. Среди нарушителей, по его словам, владельцы торговых центров, рынков, АЗС. Большинство собственников таких объектов, по словам Лямова, получили предписания на устранение выявленных нарушений. «Посмотрите, например, хотя бы, что происходит на пересечении улицы Профсоюзной с МКАД, — возмущался он в интервью «Российской газете». — Там предполагалось, что специально построенная дорога, ответвление от кольцевой, будет вести к одному торговому центру. А сейчас их там целый букет — «Ашан», «Мега», IKEA <...> Вот и превратилась МКАД в этом месте просто в торговую улицу, вместо того чтобы разгружать всю столицу от транспортного потока. Значит, нужны новые дороги-дублеры, которые будут вести к этим магазинам». Незаконные съезды и выезды из торговых комплексов на МКАД в крайнем случае могут перекрыть, если собственники центров не будут выполнять требования властей Москвы, говорил ранее Лямов. А если положение возможно исправить, владельцам торговых объектов предложат расширить дорогу. Затраты, по словам Лямова, должны нести владельцы центров. Компания IKEA, российская «дочка» шведской IKEA, на днях распространила заявление о готовности приступить к «расширению переходно-скоростных полос существующего съезда и выезда с МКАД» к центру «Мега Теплый Стан». «Поскольку в данном случае наши интересы полностью совпадают с планами администрации города обеспечить свободное движение по МКАД, мы надеемся на поддержку в реализации этого проекта со стороны властей», — указано в сообщении шведского ритейлера. Детали проекта пока не прорабатывались, уточнил сотрудник пресс-службы компании.

Сумму затрат на дорожное строительство в IKEA не называют, но, например, строительство транспортной развязки общей протяженностью 2,2 км возле торгового центра «Мега» в Нижнем Новгороде в этом году обошлось компании в 150 млн руб.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Чиновники запрашивали разрешительную документацию на подъездные пути и у других московских ритейлеров, однако предписаний на реконструкцию им не выдавали. Об этом рассказали «Ведомостям» представители ИКЕА, Metro Cash & Carry, «Ашана», рынков «Дмитровский двор» и «Дом» (расположен в районе деревни Марфино Одинцовского района). Поэтому эти компании реконструировать съезды пока не планируют, заявили их представители.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"Л'ЭТУАЛЬ" СМЫЛА КОСМЕТИКУ SEPHORA

Но своим покупателям ее предложит Ile de Beaute

С 2011 года развитием парфюмерно-косметической марки Sephora займется группа "Единая Европа". Этот бренд принадлежит крупнейшему в мире производителю и продавцу люксовых товаров Moët Hennessy Louis Vuitton S.A (LVMH), с которым "Единая Европа" управляет сетью Ile de Beaute. Ранее в России под маркой Sephora лишь продавалась продукция в магазинах сети "Л'Этуаль", "Единая Европа" планирует развивать также полноценную мультибрендовую сеть.

С 2003 года франчайзи Sephora (LVMH владеет маркой) в России являлась компания "Алькор и Ко", развивающая крупнейшую в России парфюмерно-косметическую сеть "Л'Этуаль" и Bon Joli (более 600 магазинов). В октябре 2008 года LVMH стала владельцем 45% совместного предприятия с группой "Единая Европа", владеющей сетью Ile de Beaute из 118 магазинов (см. "Ъ" от 6 октября 2008 года). В рамках этой сделки LVMH планировала передать своему новому партнеру и развитие Sephora. Ожидалось, что передача проекта пройдет уже в 2010 году, но, как пояснил "Ъ" источник на парфюмерно-косметическом рынке, "из-за кризиса Ile de Beaute не рискнула взять на себя обязательства по запуску нового проекта". По данным Роспатента, в июне 2009 года в условия использования товарного знака Sephora были внесены изменения — право на его использование "Алькором" было продлено до 31 декабря 2010 года.

Sephora Holdings S.A., основанная в 1969 году,— вторая по величине сеть по продаже косметики и парфюмерии в Европе и первая в Америке. С 1997 года принадлежит LVMH. На

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

сегодняшний день сеть объединяет более 700 магазинов в 21 стране мира (из них собственных — 400 магазинов в Европе и 91 — в Америке). Операционная прибыль в 2009 году составила €388 млн.

Однако теперь, как рассказал "Ъ" столичный брокер по торговой недвижимости, "Единая Европа" начала подыскивать помещения для своего нового проекта под маркой Sephora с датой открытия в начале 2011 года. Источник, близкий к Ile de Beaute, пояснил, что теперь Sephora может стать в России полноценным мультибрендовым магазином, как и во всем мире. В зарубежных магазинах Sephora представлена не только ее собственная продукция, но и широкий ассортимент парфюмерии и косметики — более 250 марок. Самый большой магазин (площадью 1,3 тыс. кв. м) сети находится на Елисейских Полях в Париже (средний чек — \$30-70). "Одной из причин смены партнера для развития Sephora в России стало желание LVMH развивать мультибрендовый формат, а не вариант shop-in-shop — небольших монобрендовых магазинов или бренд-зон, как это было с "Л'Этуаль", — поясняет собеседник "Ъ".

Как рассказали "Ъ" в call-центре "Л'Этуаль", на сегодняшний день осталась только одна бренд-зона Sephora в магазине в Петербурге, "которая также будет закрыта в ближайшее время из-за глобального завершения проекта". В апреле прошлого года Sephora была представлена в 28 магазинах "Л'Этуаль", в лучшие времена максимальное количество точек продаж Sephora достигало примерно 60. "В остальных магазинах "Л'Этуаль" сейчас реализуются товарные остатки продукции по спецакции", — отметил менеджер.

Основной владелец "Единой Европы" Игорь Денисов от комментариев отказался. На запрос "Ъ" в LVMH вчера не ответили.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

AFI DEVELOPMENT ПЕРЕИМЕНОВАЛА СВОЙ ТРЦ В "МОСКВА-СИТИ"

Компания AFI Development бизнесмена Льва Леваева переименовала свой торгово-развлекательный центр в ММДЦ "Москва-Сити" из Mall of Russia в "Афимолл Сити", говорится в сообщении компании.

"Мы открываем наш торговый центр в декабре этого года и планируем, что к марту 2011 года центр заработает в полную силу. На сегодня сданы 70% площадей, и мы планируем сдать

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

более 80% площадей к дате открытия центра", - приводятся в пресс-релизе слова директора департамента маркетинга и управления активами AFI Development Цви Либаевой.

Первоначально компания собиралась открыть торговый комплекс, площадь которого должна составить 179 тысяч квадратных метров, во втором квартале 2010 года. Затем открытие было перенесено на осень в связи с изменением объема строительных работ - AFI Development договорилась с властями столицы, что компания от лица Москвы будет осуществлять инфраструктурные работы на территории, непосредственно прилегающей к комплексу.

В сообщении уточняется, что арендаторами помещений в ТРЦ на сегодняшний день являются H&M, Marks&Spencer, GAP, Lady & Gentlemen City и другие.

В комплексе разместятся более 395 магазинов, кинотеатр, развлекательный центр площадью около 3 тысяч квадратных метров, более 50 ресторанов и кафе, заключается в пресс-релизе.

Компания AFI Development создана в 2001 году для управления российскими активами холдинга Africa Israel Investment бизнесмена Льва Лебаева в сфере недвижимости. 54% акций компании находится в собственности Africa Israel Investment, 10% - Nirro Group, которой владеет гендиректор девелопера Александр Халдей, 36% - в свободном обращении.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОСНОВАТЕЛЬ «СВЯЗНОГО» МАКСИМ НОГОТКОВ ОТКРЫВАЕТ МАГАЗИНЫ ЭЛЕКТРОНИКИ

На рынок цифровой розницы, опустевший после ухода с него крупнейших сетей, таких как «Мир» и «Техносила», возвращаются игроки. Как стало известно РБК daily, над созданием собственной сети электроники работают основатель «Связного» Максим Ноготков и глава розничной сети МТС Сергей Румянцев. Они планируют открыть несколько среднеформатных магазинов, ориентированных на продажу компьютеров и различных гаджетов. Ранее об открытии гипермаркетов бытовой техники и электроники объявил крупнейший игрок сотовой розницы «Евросеть».

О планах Максима Ноготкова РБК daily рассказали несколько топ-менеджеров в крупных розничных сетях. По их словам, проект находится «в зачаточном состоянии». Однако некоторые его параметры уже известны источнику в одном из крупнейших брокеров на рынке недвижимости: г-н Ноготков выбирает площади для среднеформатных магазинов электроники. «Его интересуют прежде всего залы в торговых центрах площадью 200—250 кв. м», — говорит

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

собеседник РБК daily. По его словам, формат розницы, которую планирует запускать основатель «Связного», схож с форматом магазинов «Ион», а также «Белый ветер цифровой». «Основные продажи — различные гаджеты, аксессуары к ним, а также компьютерная техника», — говорит источник. О намерениях г-на Ноготкова заняться цифровой электроникой знает также менеджер в одном из будущих партнеров компании. Название для проекта пока не выбрано, утверждают источники.

Максим Ноготков информацию о новом проекте не комментирует. Между тем вчера был последний день работы г-на Ноготкова в должности главы группы компаний «Связной», сообщил Comnews. На собрании акционеров компании, инициированном самим г-ном Ноготковым, было принято решение о прекращении его полномочий. Источники РБК daily знают, что вместе с Максимом Ноготковым в проекте также примет участие один из самых известных менеджеров на рынке сотового ритейла — Сергей Румянцев, который до июля 2011 года будет занимать пост главы розничной сети МТС (в это время истекает его контракт с компанией, который был заключен в 2009 году, — оператор «перекупил» команду «Связного»). Сам г-н Румянцев отказался это комментировать.

Старший директор отдела торговой недвижимости компании Cushman & Wakefield Михаил Свердлов говорит, что ставка по среднеформатным торговым площадям для магазинов данного профиля в Москве и области варьируется от 800 до 1700 долл. за 1 кв. м в год. «Качественных свободных площадей в этом сегменте немного. На первом этапе новому игроку скорее всего много и не потребуется — пяти салонов будет достаточно», — говорит эксперт. Руководитель департамента торговой и региональной недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила считает, что закрытие крупных сетей электроники сделало среду на этом рынке менее конкурентной. Впрочем, говорит он, ниша среднеформатных магазинов электроники пустует давно. «Для того чтобы что-нибудь купить, сейчас необходимо зайти в гипермаркет. А они не всегда находятся в шаговой доступности», — сетует эксперт.

Сотовые ритейлеры тоже пытаются диверсифицировать свой бизнес, но площади у них значительно меньше. Кроме того, их бизнес-модель подразумевает меньшую рентабельность, чем у магазинов среднего формата, говорит глава информационного агентства Telecomdaily Денис Кусков. По его словам, такой формат начинает пользоваться все большей популярностью у потребителя — на его долю сейчас приходится около четверти всех продаж телефонов, тогда как раньше этот рынок полностью контролировала сотовая розница.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

«АТАК» ОТКРОЕТСЯ В БАЛАШИХЕ

2 декабря в городе Балашиха по адресу ул. Свердлова, д. 30 состоится официальное открытие первого супермаркета «АТАК», нового широкого формата и второго магазина в городе.

Супермаркет «АТАК» расположится на первом этаже торгового центра «Смайл». Он станет 46 супермаркетом сети «АТАК» и 22 по Московской области. Новый формат дискаунтера подразумевает под собой, в первую очередь, увеличение торговой площади: в Балашихе магазин разместится на 2500 кв. м., а также планируется внедрение некоторых принципиально новых отделов и товарных позиций. Стоит отметить, что до этого момента супермаркеты «АТАК» носили более камерный характер и располагались на площади от 600 до 2000 кв. м.

Средневзвешенная базовая ставка аренды, не включающая НДС и операционные расходы, в качественном торговом центре с таким известным якорем как «Атак» составляет не менее \$350-400 за кв. м в год. По оценке директора отдела инвестиций Praedium Oncor International, Светланы Кара, инвестиции в открытие нового супермаркета площадью 2 000-2 500 кв. м, включающие установку технического оборудования, составляют порядка \$300-500 тыс. без учета расходов на аренду или покупку площадей. Инвестиции в данный конкретный супермаркет «Атак» могли превысить \$3,5 млн.

Крупный французский торговый оператор АТАС, входящий в мировую группу AUCHAN, занимается развитием торговых сетей АТАК и Simply Market, работающих в формате «супермаркет». Сеть состоит из 2350 магазинов, из них в собственности 750, во Франции, Италии, Испании, Польше и России.

Первый магазин Торговой сети АТАК в России был открыт в 2005 г. в Москве в районе Братеево. Сейчас супермаркетов 40 в Москве и Московской области, еще 6 располагаются в Рязани, Твери, Владимире и Туле, а всего в компании работают 1700 человек, сообщает Retail.

◆ Арендатор.ру

◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Hotel

"МОСТОТРЕСТ" ПРИШВАРТОВАЛСЯ В СОЧИ

Его дочка построит здесь круизный центр

На прошлой неделе ФГУП "Росморпорт" наконец выбрал подрядчика строительства первой очереди круизного центра в рамках подготовки Сочи к Олимпиаде-2014. Как и предполагал "Ъ", контракт на 2,561 млрд руб. получило ООО "Корпорация "Инжтрансстрой"", принадлежащее "Мостотресту". На этот госзаказ претендовал и "Трансстрой" Олега Дерипаски, но в последний момент компания сошла с дистанции.

Стартовая сумма контракта на строительство первой очереди круизного центра составляла 2,719 млрд руб. "Инжтрансстрой" предложил выполнить контракт в течение девяти месяцев за 2,561 млрд руб. Петербургское ООО "Северная дноуглубительная компания" (СДК) предложило выполнить контракт за девять месяцев за 2,311 млрд руб. ООО "ПСФ "Спецфундаментстрой"" из Геленджика — за 11 месяцев и 2,485 млрд руб. "Инжтрансстрой" также выиграл конкурс на корректировку рабочей документации по этому проекту. При стартовой цене этого контракта в 49,683 млн руб. победитель предложил 44,242 млн руб., а проигравший участник "Спецфундаментстрой" — 35,97 млн руб. Скорректировать проект поручил вице-премьер Дмитрий Козак, заявив о необходимости снижения его стоимости. "Инжтрансстрой" придется корректировать собственный проект: в 2009 году компания по заказу "Росморпорта" разработала документацию по круизному центру, получив за свою работу 147 млн руб. Тогда затраты оценивались в 10,7 млрд руб. Источник "Ъ", близкий к Минтрансу, говорит, что они должны сократиться до 8 млрд руб.

ООО "Корпорация "Инжтрансстрой"" на 43% принадлежит основателю Ефиму Басину, на 51% — ОАО "Мостотрест" (владельцы — акционеры группы "Н-Транс", совладелец СМП-банка Аркадий Ротенберг и структуры РЖД). По данным "СПАРК-Интерфакса", в 2009 году выручка ООО составила \$1,56 млрд, чистая прибыль — \$19 млн.

Как следует из конкурсной документации, "Инжтрансстрой", предложивший в двух конкурсах самую высокую цену, выиграл заказы благодаря высоким оценкам за свою квалификацию. Вчера вечером телефоны СДК и "Спецфундаментстрой" не отвечали.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Выбрать подрядчика круизного центра "Росморпорт" пытается с апреля. Еще летом ФАС признал незаконным конкурс на выбор заказчика, где среди претендентов были тот же "Инжтрансстрой" и "Трансстрой" Олега Дерипаски (см. "Ъ" от 3 июля). Тогда ФГУП планировал выбрать генподрядчика на весь объем работ, а не на первую очередь. Но источник Ъ, близкий к "Трансстрою", ранее говорил, что "Инжтрансстрой" к проекту привлекать все равно пришлось бы: один "Трансстрой" не справился бы. Другие источники "Ъ" сообщали, что основной претендент на контракт — "Инжтрансстрой". Вчера представитель "Трансстроя" Елена Гурьянова не стала комментировать, почему компания не приняла участие в повторном конкурсе. Источник "Ъ", близкий к Минтрансу, говорит, что компания Олега Дерипаски все же получит небольшой подряд, связанный со строительством инфраструктуры порта, так как структура "Трансстроя" уже строит на месте будущего круизного центра эллинг для яхт и гостиницу.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"НАЦИОНАЛЬ" ДЕРЖИТ БРОНЬ

Мэрия решит судьбу отеля в 2011 году

ОАО "Гостиничная компания", 51% которой владеет американский бизнесмен Рональд Лаудер, может так и не получить в собственность "Националь" — одну из самых знаковых гостиниц Москвы. Передать компании этот отель, построенный в 1903 году, пообещала еще команда Юрия Лужкова. Судьбу "Националя" в январе должен решить мэр Сергей Собянин. Чиновники не исключают, что гостиница, стоимость которой более \$50 млн, останется на балансе города.

ГУП "Националь" и гостиница "Будапешт" уже преобразованы в ОАО, и в скором времени будет принято решение о дальнейших действиях мэрии Москвы относительно пакетов акций этих отелей. Об этом вчера на заседании бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы сообщил начальник управления департамента имущества Москвы (ДИГМ) Роман Камаев, который представил депутатам план приватизации городской собственности в 2011 году. Еще год назад власти города планировали внести в уставный капитал создаваемого ОАО "Гостиничная компания" (ГК) пакеты акций 15 гостиниц, в том числе "Националя" (206 номеров) и "Будапешта" (116 номеров). Взамен город получал 49% в ОАО, остальные 51% — Russia

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Real Estate Fund парфюмерного магната Рональда Лаудера, который должен был внести в ГК 31,7 млрд руб.

Впрочем, как сообщил "Ъ" один из чиновников столичной мэрии, вопрос о передаче "Националя" и "Будапешта" в уставный капитал ГК будет решаться в январе на совещании у мэра Сергея Собянина. "Велика вероятность, что "Националь" останется на балансе ДИГМ", — утверждает другой чиновник. "Националь" был акционирован в сентябре этого года и все 100% акций до сих пор находятся на балансе ДИГМ, сообщила "Ъ" представитель отеля Анна Амосова. "Что же касается "Будапешта", то городской пакет может быть выставлен на торги", — не исключает один из собеседников "Ъ". Вокруг "Будапешта" давно идут судебные тяжбы. Владелец MCG Group Павел Фукс, который получил в аренду "Будапешт" и в собственность рядом стоящий отель "Петр I", оспаривает в арбитражном суде распоряжения правительства столицы об акционировании ГУП "Будапешт" и передаче его на баланс ГК. Представитель ГК Юлия Белова отказалась комментировать ситуацию вокруг "Националя" и "Будапешта".

"Националь" — успешный отель, так как его доход при загрузке 70% и при средней стоимости номера \$330 в сутки может достигать \$15 млн в год, а текущая рыночная стоимость отеля — более \$50 млн", — подсчитал заместитель директора отдела по развитию индустрии гостеприимства CB Richard Ellis Станислав Ивашкевич. У "Будапешта" же загрузка не превышает 55% и при средней стоимости номера около \$160 в сутки доход едва достигает \$4 млн в год, добавляет эксперт.

Одним из немногих знаковых объектов, доставшихся ГК от города, остается реконструируемая гостиница "Москва". Мэрия внесла в СП с Рональдом Лаудером свои 49% акций ОАО "Декмос" — владельца отеля (еще 25% принадлежит структурам Сулеймана Керимова, по 12,5% — совладельцу СМП-банка Аркадию Ротенбергу и супруге его партнера по банку Константина Голощапова). Но над "Москвой" нависла угроза национализации. В начале ноября депутаты Госдумы от ЛДПР Максим Рохмистров, Игорь Лебедев и Сергей Иванов внесли в нижнюю палату парламента проект закона о передаче "Москвы" в федеральную собственность. Ситуация вокруг гостиницы оказалась в центре скандала, объясняют свою инициативу депутаты. В начале сентября депутат Госдумы Ашот Егиазарян, в отношении которого Генпрокуратура РФ возбудило уголовное дело по факту мошенничества, обвинил Сулеймана Керимова, Аркадия Ротенберга и Константина Голощапова в том, что они отобрали у него долю в "Москве". Суд Никосии по иску господина Егиазаряна наложил арест на акции

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

"Уралкалия", "Полюс Золота" и "Декмоса", принадлежащие Сулейману Керимову. Законопроект предлагает наложить мораторий на повторную приватизацию объекта в течение пяти лет со дня принятия закона. В финансово-экономическом обосновании к законопроекту (есть у "Ъ") предлагается возместить затраты нынешних собственников отеля (около \$800 млн) после повторной приватизации "Москвы".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЗДАНИЕ МЭРИИ В «МОСКВА-СИТИ» МОЖЕТ СТАТЬ ГОСТИНИЦЕЙ

Архитектор комплекса предлагает превратить мэрию в «Народный дом» или перестроить ее под нужды международного финансового центра

Общественно-выставочный центр, конгресс-холл или гостиница могут появиться на 15-ом участке Московского международного делового центра (ММДЦ) «Москва-Сити», где в данный момент уже возведен фундамент небоскреба, предназначавшегося сотрудникам мэрии и Мосгордумы.

В интервью portalу «Интерфакс-Недвижимость» автор проекта комплексных правительственных зданий Михаил Хазанов рассказал, какие варианты теперь могут быть наиболее актуальны для Сити и почему.

Ранее мэр столицы Сергей Собянин назвал весь проект «Москва-Сити» градостроительной ошибкой, раскритиковал проект за отсутствие достаточного количества парковок и заявил, что не собирается переезжать работать в этот деловой центр. Тем не менее, мэр назвал «Сити» самым крупным инвестпроектом в городе и заявил, что реализацию проекта необходимо завершить. С.Собянин потребовал продумать архитектурно-планировочные решения, транспортные и функциональные узлы.

После того как стало ясно, что столичные чиновники не будут перебираться в «Москва-Сити», М.Хазанов разработал несколько вариантов того, что можно построить вместо административного небоскреба.

По его мнению, «участок должен обладать общественной функцией, не требующей привлечения большого числа личного автотранспорта».

М.Хазанов предлагает рассмотреть вариант понижения этажности объекта до 45-50 этажей и размещение там гостиницы уровня «три звезды». Этот вариант предполагает минимальное

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

количество автомобилей, необходимых для жизнедеятельности высотки. Кроме того, архитектор предлагает в этом случае передать долю города инвестору, который и займется реализацией проекта.

В качестве второго варианта эксперт предлагает «Сити-Холл» или так называемый «Народный дом», который, согласно замыслу архитектора, станет «общественным центром мегаполиса». «Здесь будут постоянно действующие выставки, например, градостроительная, другие выставочные залы, при минимальном штате сотрудников», - говорит М.Хазанов. По его словам, подобные объекты широко представлены в Европе. В Париже это центр имени Жоржа Помпиду, Берлин-Халле в столице Германии и т.д.

«Столица получает общественный центр с открытым доступом для горожан, а «Москва-Сити» - максимально возможное количество крытых машиномест на этом участке, до 5 тыс.», - отмечает архитектор.

По его словам, в случае реализации этого варианта проекта, значительные средства, направленные городом на строительство сверхмощной четырехметровой фундаментной плиты и шестиярусного подземного пространства будут оправданы новым функциональным назначением и эффективным использованием здания.

В качестве третьего варианта автор проекта предлагает построить конгресс-центр, который смог бы стать качественной площадкой для нужд такого крупного международного финансового центра, как тот, который в ближайшее время должен быть создан в Москве в соответствии с задачей, поставленной президентом России Дмитрием Медведевым.

Строительство комплекса зданий городского правительства, предназначенного для переезда туда аппарата мэрии и Мосгордумы, развернуто в начальной стадии на 15-м участке ММДЦ "Москва-Сити". Комплекс спроектирован в виде вытянутой вверх буквы "М". В последнем архитектурном варианте, утвержденном мэрией под руководством Юрия Лужкова, в комплексе планировалось 79 этажей (высота 308 метров), а его площадь составила бы 397 тыс. кв. метров.

Планируемый объем инвестиций в строительство составлял \$1,5 млрд. Городские власти к данному моменту, по сведениям СМИ, уже вложили в стройку около \$50 млн. На сайте управляющей компании ММДЦ ОАО "Сити" до сих пор говорится, что строительство правительственной высотки должно быть завершено в 2011 году. Сроки начала строительства переносились несколько раз из-за отсутствия инвестора (по условиям, предлагаемого городом контракта, инвестор обязан по завершении строительства передать городу 50% площадей комплекса).

В числе тех, с кем правительство Москвы вело переговоры, назывались топ-менеджеры транспортного холдинга "Н-Транс" (до 2008 года "Северстальтранс". Их первый проект -

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

"Северная башня" - реализован одноименным ЗАО и уже функционирует несколько лет). Другим возможным инвестором называли главу группы «Онэксим» и бывшего совладельца управляющей компании ММДЦ «ОАО «Сити» Михаила Прохорова. Однако последний неоднократно заявлял в своих выступлениях, что тот, кто войдет с проектами в «Москва-Сити», в итоге «попадет».

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГРУППА КОМПАНИЙ «МЕТРОПОЛЬ» ОТКРЫВАЕТ ГОСТИНИЦУ В БЕЛГРАДЕ

В столице Сербии во вторник состоялось торжественное открытие гостиницы Tulip Inn Putnik Belgrade. Гостиница открывается после полной реконструкции, начавшейся в 2008 году и потребовавшей более 7 млн евро инвестиций, сообщили portalу «Интерфакс-Недвижимость» в пресс-службе девелопера проекта компании «Метрополь».

По данным сотрудника пресс-службы, после реконструкции площадь гостиницы превысила 7,1 тыс. кв. метров. В отеле 97 номеров, в том числе 65 стандартных одноместных, 19 стандартных двухместных, 12 апартаментов и один номер для лиц, нуждающихся в специальном уходе. В гостинице есть фитнес- и SPA-центры общей площадью 1 тыс. кв. метров, ресторан «Невский», рассчитанный на 250 человек, кафе Absolut Cafe Bar, конференц-зал на 180 человек. На всей территории гостиницы работает бесплатный Wi-Fi.

Отель Tulip Inn Putnik Belgrade принадлежит туристической компании «Путник», которая с 2007 входит в ИФК «Метрополь» - международную инвестиционную промышленную группу с российским капиталом. Всего в развитие компании «Путник» было вложено около 20 млн евро. На пресс-конференции, посвященной окончанию реконструкции гостиницы, руководитель группы «Метрополь» Михаил Слипенчук напомнил, что группа «Метрополь» традиционно работает на финансовых рынках. «Во время кризиса стало сложно направлять средства, полученные от наших финансовых операций на развитие гостиничной сети. Однако, мы считаем, что компания «Путник» является лицом группы в Сербии. Для нас было принципиально важным, чтобы «Путник» достойно представлял нас в Европе», - сказал он.

По словам М.Слипенчука, принимая стратегию развития «Путника», группа отказалась от туристического агентства в пользу развития гостиничной сети. «Сегодня наши гостиницы открыты не только в Сербии. Есть отели во Франции, в России в рамках особой экономической

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

зоны на Байкале работает компания «Путник Сибирь», которая также занимается развитием гостинично-туристического направления», - отметил глава компании.

В пресс-службе «Метрополя» подчеркнули, что «Путник Белград» первым в регионе начал франчайзинговое сотрудничество с сетью Tulip Inn, которая принадлежит корпорации Golden Tulip Hospitality Group. Она насчитывает 1072 отелей и входит в десятку крупнейших мировых гостиничных сетей с общим фондом свыше 83 тыс. номеров всех категорий. Для обеспечения высоких международных стандартов обслуживания в штат гостиницы были дополнительно приняты 50 новых сотрудников.

«Путник Сибирь» является участником проекта «Байкальская гавань». В задачи компании входит строительство туристического комплекса на озере Байкал, его дальнейшее продвижение и операционное управление.

Министерство регионального развития России отобрало проект строительства «Байкальская гавань» в качестве объекта инвестиций в рамках реализации российско-китайской программы сотрудничества. Инвестиции по этой программе в «Байкальскую гавань» составят 38 млрд руб. (\$1,2 млрд).

Основное место в группе «Метрополь» занимает Инвестиционная финансовая компания «Метрополь», основанная в 1995 году. Компания работает на крупнейших российских и мировых биржах. Объем операций с акциями в 2008 году составил \$39,9 млрд, а в 2009 году - более \$32 млрд. По результатам работы в 2009 году ИФК заняла 8 позицию среди крупнейших инвестиционных компаний РФ с совокупным объемом торгов 970 377.63 млн рублей. Рейтинг надежности ИФК в соответствии с классификацией квалификацией НРА – «AAA» (максимальная надежность). По данным агентства Thomson Reuters, ИФК вошла в Топ-3 рейтинга по сделкам M&A в Восточной Европе за 2008 год.

Под управлением компании «Метрополь Девелопмент» находится ряд крупных объектов недвижимости в России и за рубежом общей площадью около 2 млн кв.метров. Рыночная стоимость активов под управлением этой структуры группы составляет около \$1 млрд. Наиболее крупными и известными проектами являются деловой район «Метрополия» в Москве, включающий более 1,6 млн кв. метров коммерческой и жилой недвижимости и «Остров св. Марка» в Черногории. Проектом предусмотрена застройка 34 га острова инфраструктурой для элитного отдыха уровня De Luxe. Объем инвестиций в этот проект составляет 300 млн евро.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

СТРОИТЕЛЬСТВО ГОСТИНИЦЫ RADISSON СТОИМОСТЬЮ 100 МЛН ЕВРО НАЧНЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ В 2011 Г.

Некоммерческое партнерство "Управление строительства "Атомстройкомплекс" (Екатеринбург) и финский девелопер SRV Group летом 2011 года планируют начать строительство гостиничного комплекса Radisson в Екатеринбурге, сообщил директор по развитию НП "Атомстройкомплекс" Виктор Ананьев журналистам в Екатеринбурге во вторник. "Мы планируем к середине следующего года завершить стадию проектирования и перейти к экспертизе проекта. Начало строительства летом следующего года - пока достаточно реальные сроки", - сказал он.

Стоимость проекта составляет 100 млн евро.

"В этом здании будет не только отель. Там планируется расположить офисы и торговую недвижимость. У нас цель - создать максимально комфортную среду. Мы хорошо понимаем, что раз мы это здание собираемся сдавать в аренду как единый объект, а не продавать "в нарезку", то чем более комфортную среду мы создадим, тем больше мы сами заработаем", - отметил В.Ананьев.

По его словам, финансирование строительства будет вестись "Атомстройкомплексом" и SRV Group. Также планируется привлечь кредитное финансирование. "Предварительные переговоры с банками ведутся как нами, так и финскими коллегами. Через проектное финансирование хотелось бы привлечь 70-80% заемных средств", - сообщил он.

Комплекс будет состоять из двух башен. Планируемая высота здания - 150 м. Здесь будет размещаться гостиница на 300 номеров, апартаменты, офисы, а также развлекательный центр. Предусмотрено строительство 4-х-этажного подземного паркинга. Строительно-монтажные работы должны занять около 2,5 лет.

НП УК "Атомстройкомплекс" - крупнейшая строительная компания Свердловской области, включает более 40 предприятий, выполняющих полный цикл строительных работ - от производства строительных материалов до готовых объектов.

SRV Group - одна из ведущих компаний Финляндии в области проектирования и строительства. Компания объединяет ряд предприятий, специализирующихся на разных типах операций с недвижимостью.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Regions

ДЕВЕЛОПМЕНТ БОЛЛОЕВА

Президент «Олимпстроя» Таймураз Боллоев консолидирует ОАО «БТК девелопмент». Он предложил выкупить акции у миноритариев, оценив свою компанию в 232,7 млн руб.

На прошлой неделе Боллоев увеличил свою долю в ОАО «БТК девелопмент» с 50,01 до 87,37%, говорится в сообщении компании. Боллоев приобрел пакеты ООО «ФОС-П инвест» и ООО «УК Гранти», кроме того, он выкупал акции у физлиц, сообщил гендиректор компании Дмитрий Абрамов. По данным СПАРК, обе компании принадлежат Боллоеву. «ФОС-П инвест» сократила свою долю в «БТК девелопменте» с 15,01 до 0%, говорится в сообщении. «Гранти», по данным «СПАРК-Интерфакса», принадлежало 4,9% «БТК девелопмента». По словам Абрамова, у «БТК девелопмента», который прежде назывался ЗАО «ФОС-П» (ранее — фабрика по пошиву мужской одежды им. Володарского), около 100 акционеров. Боллоев стал крупнейшим акционером ЗАО «ФОС-П» в конце 2004 г., скупив акции у трудового коллектива (на начало 2004 г., по данным отчета компании, у нее было 702 акционера). В результате проводимых процедур Боллоев станет единственным акционером «БТК девелопмента», консолидация пакета основного акционера нужна для увеличения прозрачности компании, объясняет Абрамов. По данным отчета компании, ее уставный капитал разделен на 40 630 обыкновенных акций номиналом 164 руб. Вчера Боллоев сделал предложение миноритариям по выкупу их акций по цене в 5729 руб. за штуку, говорится в сообщении «БТК девелопмента». Таким образом, всю компанию Боллоев оценивает в 232,7 млн руб. План реструктуризации группы компаний Боллоева предполагает, что останется две компании — «БТК девелопмент» для реализации девелоперских проектов и «БТК групп», которая занимается швейным направлением, рассказал представитель «БТК девелопмента». По данным пресс-службы «БТК девелопмента», в его портфеле шесть проектов, в числе которых бизнес-центры и коттеджные поселки (см. таблицу). Кроме того, у компании есть участок в 1,2 га в Сестрорецке, решение о будущей функции которого, по данным пресс-службы, пока не принято. По данным отчета за III квартал, кредиторская задолженность «БТК девелопмента» — 1,27 млрд руб., крупнейший кредитор — Боллоев (656 млн руб.). Два кредита со сроком погашения в 2011 и 2015 гг. на общую сумму 395 млн руб. предоставил банк «ВТБ Северо-Запад».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Гендиректор Colliers International в Петербурге Николай Казанский оценивает активы БТК примерно в 1 млрд руб. Цену сделки, отраженную в оферте, нельзя назвать заниженной: долг свыше 1 млрд руб. сравним с рыночной стоимостью недвижимости компании, согласен замдиректора ИК «Ленмонтажстрой» Денис Демин. Сама недвижимость пока не генерирует достаточный для такой оценки денежный поток, полагает эксперт. **Стоимость чистых активов компании может расти в два раза быстрее доходов от сдачи их в аренду, замечает Казанский. Он называет сделку своевременной, а цену выкупа объективной.**

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕТЕРБУРГУ ГРОЗИТ ДЕФИЦИТ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Рынок торговой недвижимости Петербурга, по признанию большинства экспертов, первым оправился от последствий кризиса. Наиболее заметно оживление стало в ноябре, когда открылись сразу два крупных комплекса — Galeria и «Невский центр» на площади Восстания. Помещения в комплексах, расположенных вблизи основных транспортных узлов, ритейлеры, среди которых появляется все больше новых компаний, расхватывают как горячие пирожки. В среднесрочной перспективе такая тенденция приведет к дефициту площадей в успешных ТЦ и росту в них арендных ставок, полагают аналитики.

По итогам третьего квартала 2010 года в Петербурге насчитывается 3,5 млн кв. м торговых площадей, подсчитали эксперты NAI Besag. В третьем квартале новых объектов не появилось, в ноябре на рынок выведено сразу два крупных комплекса — «Невский центр» (97 тыс. кв. м) и Galeria (191 тыс. кв. м) на площади Восстания. На конец года общий объем торговых площадей может составить 3,7 млн кв. м. Прирост по отношению к 2009 году аналитики оценивают в 8—10%, показатели были бы выше, если бы открытие ТК «Лето» (108 тыс. кв. м) на Пулковском шоссе не было перенесено на весну 2011 года. «В комплексе уже начал работу якорный арендатор Media Markt (5,3 тыс. кв. м), в декабре откроется гипермаркет «Ашан» (11,7 тыс. кв. м), однако торжественное открытие решили перенести по согласию арендаторов — девелопера «Система-Галс» и партнера Apsys», — говорит пресс-секретарь «Системы-Галс» Анна Завьялова. В аренду, по ее словам, сдано более 85% площадей.

Объем вакантных площадей в качественных ТЦ, по словам старшего аналитика отдела экономических и стратегических исследований Jones Lang LaSalle Вероники Лежневой, с начала 2010 года сократился с 13 до 9%, до конца года показатель может достичь 8%. Открытие новых комплексов на объем свободных площадей не повлияло, так как объекты к

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

моменту ввода были заполнены арендаторами практически на 100%. Постоянно пополняются листы ожидания в давно действующих комплексах с удобным расположением на пути транспортных и пешеходных потоков, отмечает старший аналитик отдела консалтинга Astera Евгения Буторина. Объем вакантных площадей в неудачных объектах эксперты оценивают в 20—25%.

Арендные ставки на торговые помещения, по данным экспертов, после резкого падения в 2009 году вернулись на докризисный уровень. В третьем квартале 2010 года для якорных арендаторов они составили от 700 до 1000 руб., для операторов торговых галерей — 1500—4500 руб. за 1 кв. м в месяц, говорят в Astera.

Основные игроки рынка сейчас — сетевые ритейлеры среднего ценового сегмента и сети общественного питания, увеличивается доля частных предпринимателей, отмечает руководитель направления маркетинговых исследований компании Praktis СВ Любава Пряникова. «Положительно на спрос влияет выход новых операторов, например «Уюттерры» (товары для дома), розничной сети детской одежды и аксессуаров Acoola, американской сети кондитерских Cinnabon и других», — говорит эксперт.

В 2011 году будет продолжаться ротация арендаторов в комплексы с лучшей локацией, уверены эксперты АРИН. Вымыванию ликвидного предложения будут способствовать небольшие объемы ввода новых объектов, уверены аналитики. По оценкам руководителя группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St.Petersburg Олега Громкова, в 2011 году будет введено 160 тыс. кв. м торговых площадей, однако открытие многих объектов может быть перенесено на более поздний срок. «Дефицит в среднесрочной перспективе заставит арендаторов занимать площади в менее качественных объектах и приведет к росту ставок в наиболее успешных ТК», — считают эксперты Astera.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СОСКУЧИЛИСЬ ПО ШОПИНГУ

Розничная торговля постепенно возвращается к докризисному уровню. За три квартала оборот вырос на 6% к тому же периоду прошлого года до 504,9 млрд руб.

Продажи продовольствия выросли на 5,6%, а непродовольственных товаров — на 3,7%, подсчитал Петростат. Оборот розницы растет с апреля. В октябре он на 10,5% превысил уровень прошлого года. В 2009 г. он в основном сокращался, самое глубокое падение — на 13,2% — Петростат зафиксировал в сентябре, а по итогам года розница потеряла 5,4%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

30 ноября - 1 декабря, № 156

Объемы продаж догнали докризисный уровень к августу, результат сохранится до конца года, уверен гендиректор «Метрики» (товары для дома и ремонта) Алексей Иовлев. По ожиданиям этого года продажи не просто вернуться на докризисный уровень, но и превысят его, уверен Илья Штром, гендиректор сети супермаркетов «Лэнд».

Продажи недорогой одежды восстановились уже летом, а с осени покупатель начал возвращаться и в средний сегмент, общий рост по сравнению с 2008 г. — 10%, говорит представитель сети одежды масс-маркет. Говорить о росте продаж в сегменте люкс пока рано, но ожидания от предновогодних продаж оптимистические — люди соскучились по шопингу, радуется он.

Продажи бытовой техники докризисного уровня не достигли, слишком жесткая конкуренция, но по результатам октября выросли на 30%, говорит региональный директор по Северо-Западу «М.видео» Андрей Солоненко. Возможностью покупать в кредит, по его словам, воспользовались 30% покупателей.

Население тратит смелее — предприятия перестали сокращать сотрудников, восстановился объем зарплат, объясняет управляющий филиалом банка «Петрокоммерц» Павел Лавров. В среднем по рынку ставки по целевым займам начинаются от 15%, по экспресс-кредитам — от 40%, рассказывает директор по розничному бизнесу петербургского филиала Альфа-банка Ольга Гончарова. По данным Петростата, денежные доходы петербуржцев в сентябре выросли по сравнению с прошлым годом на 24,2%, а по итогам девяти месяцев — на 17,5%. Горожане тратят 69,8% доходов на товары и услуги.

Доля пищевых продуктов в структуре оборота сократилась на 2% до 44%. Восстановление идет за счет одежды, бытовой химии и отчасти книг — недорогие сегменты восстанавливаются быстрее, чем авто и крупная бытовая техника, отмечает Денис Котов, гендиректор «Буквоеда». Темпы роста сопоставимых продаж «Буквоеда» — 2%, до кризиса было 15-20%.

Серьезное оживление продаж автомобилей, связанное с программой утилизации и отложенным спросом, произошло весной, говорит директор по продажам «Аларм-моторс» (дилер Ford) Михаил Шевельков. Он ожидает, что по итогам года количество проданных автомобилей в его компании увеличится на 1-2%.

Индекс потребительских цен в октябре — 100,8%, инфляция с начала года — 5,1%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)