

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Office / General

Москву распродадут по мелочи

Массовая распродажа московского имущества, обещанная новым мэром Сергеем Собяниным, начнется с компаний, в которых город владеет неконтрольным пакетом.

На Mirax Group давит Кремлевская набережная

Офис корпорации обыскали силовики.

"Основной акционер "Системы-Галс" ВТБ и он диктует правила игры"

Президент "Системы-Галс" Андрей Нестеренко о том, зачем госбанку девелоперский бизнес.

Оплаченные машиноместа в «Москва-Сити» после полудня станут общественными

В ОАО «Сити» придумали, как облегчить парковку гостям делового центра Москвы.

Префектура САО Москвы выступает против строительства офисного центра у ТТК

Префектура Северного административного округа Москвы выступает за отмену строительства офисного комплекса на Третьем транспортном кольце.

Retail

«Радуга» удалась

Французская группа Auchan решила сделать сетевым экспериментальный формат гипермаркетов «Радуга» — без кассиров и почти без продавцов. Следующий магазин появится в Подмосковье.

У Douglas Rivoli увеличился покупательский поток

Ее магазины может приобрести "Рив Гош" Олега Бойко.

«Парфюм стандарт» откроет 60 магазинов в 2011 году

«Парфюм стандарт», развивающий парфюмерно-косметическую сеть «Рив Гош», запустил новый проект. Компания открыла 10 магазинов формата «дрогери» под вывеской «Гурмандиз» в Южном федеральном округе и намерена в течение 2011 г. открыть еще не менее 60 объектов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Ессо откроет 10 магазинов в России

Компания Ессо в 2011г. продолжит заменять франчайзинговые магазины в регионах на собственные и откроет за год около десяти магазинов в России.

«Копейка» стоимостью 51,5 млрд рублей

X5 Retail Group подписала соглашение о приобретении розничной сети «Копейка», общая стоимость сделки составила 51,5 млрд рублей (включая долг).

Warehouse

Склад с возвратом

Morgan Stanley и Газпромбанк больше не владеют долями в крупной девелоперской компании «Росевродевелопмент». Топ-менеджеры — совладельцы девелопера сумели расчитаться с банкирами.

KR Properties открыла первый «Сити Бокс»

В Москве по адресу 12-й проезд Марьиной Рощи, дом 8, строение 2. открылся первый терминал self storage (индивидуальное хранение) под брендом «Сити Бокс», девелопером проекта выступает компания KR Properties.

Regions

Общежитие за 100 руб.

«ЮИТ Санкт-Петербург» может получить от городских властей здание-памятник на Петроградской стороне всего за 100 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

7-8 декабря, № 159

Offices / General

МОСКВУ РАСПРОДАДУТ ПО МЕЛОЧИ

Массовая распродажа московского имущества, обещанная новым мэром Сергеем Собяниным, начнется с компаний, в которых город владеет неконтрольным пакетом. Департамент имущества города подготовил новый список приватизируемых предприятий на 2011 г. — в него вошли терминал «Внуково-3», «Моспромстрой», «Рэдиссон-Славянская», «Европейский», «Олимпийский», «Лужники», Центр международной торговли, «Метрополь» и Гостиный двор

Став мэром, Сергей Собянин заявил, что Москва должна избавляться от непрофильных активов; проект бюджета на 2011 г. был изменен — доходы от приватизации выросли с лужковских 900 млн руб. до 13,9 млрд руб. Теперь этот рост подкреплен списком из 78 компаний, доли в которых департамент имущества предлагает выставить на продажу в 2011 г. (см. www.vedomosti.ru). Этот документ на прошлой неделе департамент имущества отправил в Мосгордуму — для информации и корректировки бюджета, рассказал источник в Думе. Близкий к департаменту источник подтвердил это.

От лужковского списка (который бывший мэр успел подписать за две недели до отставки) новый отличается тем, что приватизировать предлагается только те компании, в которых у города неконтрольный пакет. Решение продать контрольные пакеты появится не скоро: у города пока нет четкой позиции на этот счет, объясняет один из московских чиновников, участвовавших в составлении списка. В перечне приватизируемых предприятий — 24,5% в строительном холдинге «Моспромстрой», которому принадлежит почти 150 объектов недвижимости, в том числе отели под управлением Marriott, Holiday Inn, Hilton и т. д. Партнером Москвы в этой компании являются структуры Михаила Гуцериева. Близкий к компании источник оценивает долю города примерно в \$150 млн. По его словам, о том, что город выставит на продажу свою долю, стало понятно после первых заявлений мэра и компания к этому готова. Город готов продать свои доли в компании «Москва — Красные Холмы» (20%, владеет долями в «Swissotel Красные Холмы» и бизнес-центре Riverside Towers в районе Павелецкой), гостинице «Рэдиссон-Славянская» (50%), торговом центре «Европейский» (30%), спортивном комплексе «Олимпийский» (49%), олимпийском комплексе «Лужники» (24,99%), Центре международной торговли (ЦМТ, 9,64%), гостинице «Метрополь» (30%), Гостином дворе (30%).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

По оценке старшего вице-президента Jones Lang LaSalle Марины Смирновой, 20% в гостиничном бизнесе «Москва — Красные Холмы» может стоить \$20 млн, пакет города в «Рэдиссон-Славянской» — \$50-60 млн, в ЦМТ — \$10 млн. «Метрополь» оценить сложно: при оценке доходным методом 30% акций — это \$10-12 млн, но стоимость может находиться вне рыночной логики, говорит она. По ее словам, пакеты меньше блокирующего идут обычно со скидкой, так как круг потенциальных «интересантов» ограничен: вы не можете влиять на стратегию компании, на распределение дивидендов. Чаще всего такие пакеты покупают другие акционеры продаваемой компании.

Акционеры ЦМТ неоднократно выходили с предложением, чтобы им продали городскую долю, но мэр принял решение не продавать, пока не завершится новое строительство на территории бизнес-центра, рассказывал «Ведомостям» бывший министр имущества Москвы Владимир Силкин. Связаться с совладельцем «Москва — Красные Холмы» — турецкой фирмой Епка не удалось. Однако источник в мэрии говорит, что компания проявляла интерес к городскому пакету. Еще один актив на продажу — 26% ОАО «Авиа-бизнес терминал», управляющего центром деловой авиации «Внуково-3». У «Внуково-3» нет больших активов, в основном компания арендует производственные мощности, рассказывает близкий к компании источник. Совладелец аэропорта «Внуково-3» Виталий Ванцев говорит, что он думал о выкупе городской доли: «Пока мне достаточно моего пакета».

Наконец, город готов расстаться с пакетами в 15 компаниях, оказывающих ритуальные услуги. Правда, тут может возникнуть проблема: по московскому закону ритуальные услуги могут оказывать только фирмы, в которых у города более 15%, рассказывает близкий к департаменту имущества источник. Как раз сейчас депутаты обсуждают изменения в закон о ритуальных услугах, напоминает депутат Мосгордумы Иван Новицкий.

Решение города начать распродажу с миноритарных пакетов правильное, считает замдиректора межведомственного аналитического центра Юрий Симачев. «Московское законодательство в плане приватизации очень расплывчатое, например, нет четких процедуры допуска к аукционам и их проведения, поэтому сначала нужно поправить нормативную базу», — отмечает эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

НА MIRAX GROUP ДАВИТ КРЕМЛЕВСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

Офис корпорации обыскали силовики

Документы из офиса Mirax Group Сергея Полонского были изъяты вчера сотрудниками департамента экономической безопасности (ДЭБ). Обыски проводились в рамках уголовного дела против федерального чиновника о мошенничестве с землей на Кремлевской набережной. Здесь Сергей Полонский вместе с совладельцем компании "ЛеМонти" Леонидом Гандельманом строит многофункциональный комплекс стоимостью \$180 млн. Пока Mirax Group не предъявлено обвинение, но следствие не исключает, что девелопер может лишиться инвестконтракта.

Как сообщили представители Mirax Group, утром в офис компании ворвались люди в масках и с автоматами, которые предъявили санкцию на обыск и приступили к выемке документов. "Работа была парализована более, чем на четыре часа", — сетует экс-директор по связям с общественностью Mirax Михаил Дворкович. По его словам, выемка документов производилась сотрудниками ДЭБа. В пресс-службе ДЭБа сперва опровергали факт проведения обыска, но позже официальный представитель департамента передал, что действия оперативников связаны с деятельностью Mirax лишь косвенно. Выемка документов в офисе корпорации проводилась сотрудниками ДЭБ МВД РФ в рамках расследования возбужденного в октябре 2010 года уголовного дела о крупном мошенничестве с землей в самом центре Москвы — на Кремлевской набережной. Пока основным подозреваемым по нему является директор московского филиала ФГУП "Ростехинвентаризация-Федеральное БТИ" Станислав Рубцов, сообщили источники "Ъ" в правоохранительных органах. На эту должность господин Рубцов был назначен в июне 2010 года, а после возбуждения уголовного дела отстранен от нее.

По версии следствия (дело находится в производстве следственной части следственного управления при УВД по ЦАО), чиновник незаконно поставил на кадастровый учет несколько несуществующих объектов недвижимости на Кремлевской набережной. Тем самым, как полагают в органах, Mirax Group "застолбила за собой один из самых лакомых кусков столичной земли".

Михаил Дворкович подтвердил, что оперативники затребовали документы по одному из проектов корпорации Mirax Group — инвестконтракту на строительство центра предпринимательства и ремесел на Кремлевской набережной площадью 19 тыс. кв. м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Партнером Mirax Group по этому проекту выступает совладелец компании "ЛеМонти" Леонид Гандельман. Объем инвестиций стороны ранее оценивали в \$180 млн. Как сообщил "Ъ" Леонид Гандельман, ему и его партнерам принадлежит 25% проекта (остальные 75% — у структур Mirax), но его реализация сейчас находится на стадии согласования, поэтому непонятно, чем мог заинтересовать ДЭБ этот инвестконтракт. "У меня никакой информации о каких-либо нарушениях по этому проекту, которым на нынешней стадии занимается только Mirax", — уточнил предприниматель.

Mirax Group основана в 1994 году, основной владелец — Сергей Полонский. Девелоперский портфель — 8,8 млн кв. м (всего 15 проектов), из которых 2,1 млн приходится на строящиеся объекты (башня "Федерация", Mirax Plaza, "Форт Кутузов", Well House на Дубровке, Mirax Park). Выручка за девять месяцев 2010 года — \$200 млн, а долги — \$593 млн, из которых \$203 млн — банковские кредиты (основной кредитор — Альфа-банк), остальное — CLN и рублевые облигации.

Mirax Group в этом деле пока фигурирует лишь в качестве свидетеля, подтвердили "Ъ" в МВД и в пресс-службе корпорации. Обыски, в свою очередь, связаны с тем, что некоторые документы по делу, по версии следствия, могли находиться в офисе девелопера. Однако, как говорят "Ъ" участвовавшие в следственных действиях сотрудники, не исключено, что "некоторые представители связанных с Mirax Group структур могут сменить статус со свидетелей на подозреваемых уже в самое ближайшее время". Основания для этого следствие надеется найти в изъятой сегодня в Mirax Group документации. Если следствию удастся обнаружить искомое, в ближайшее время инвестконтракт с Mirax может быть расторгнут, уверяют собеседники "Ъ". В Mirax отказались обсуждать возможность потери проекта.

Нынешний обыск — не первый для Mirax. 1 апреля 2010 года в офис компании наведальсь представители главного следственного управления (ГСУ) при московском ГУВД. Основанием для обыска стало уголовное дело, заведенное по факту хищения электроэнергии в комплексе Mirax "Золотые ключи" на сумму более 4 млн руб. (см. "Ъ" от 2 апреля).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

"ОСНОВНОЙ АКЦИОНЕР "СИСТЕМЫ-ГАЛС" ВТБ И ОН ДИКТУЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ"

Президент "Системы-Галс" Андрей Нестеренко о том, зачем госбанку девелоперский бизнес АФК "Система" вышла из бизнеса ОАО "Система-Галс", о чем было объявлено в прошедшую пятницу, 3 декабря. Теперь строительную компанию полностью контролирует банк ВТБ. В кризис за долги госбанк получил не только девелоперскую дочку АФК, но и другого крупного российского девелопера — "Дон-строй". Закрыв эти сделки, ВТБ оперативно сменил топ-менеджмент — "Систему-Галс" возглавил экс-гендиректор Capital Group Андрей Нестеренко. О том, что за наследство досталось ВТБ от бывших владельцев и как госбанк перестраивает "Систему-Галс", АНДРЕЙ НЕСТЕРЕНКО рассказал в интервью "Ъ".

— Купившие у АФК "Система" 27,6% "Системы-Галс" офшоры Blairwood Ltd и Stoneflower Ltd связывают с ВТБ. Это соответствует действительности?

— Я не могу комментировать действия акционеров.

— Сейчас вы проводите ребрендинг "Системы-Галс", но он касается только дизайна. Будет ли переименована компания после выхода из бизнеса АФК "Система"?

— В ближайшее время вопрос о переименовании компании не стоит.

— Кто вас позвал на работу в "Систему-Галс"?

— Активный поиск нового руководителя начался весной прошлого года. Тогда же от хедхантеров мне поступило предложение возглавить компанию, но я взял паузу подумать. Мое отношение к "Системе-Галс" было не очень позитивное: мне было непонятно, чем живет эта компания. К тому моменту мы в Capital Group (Андрей Нестеренко возглавлял Capital Group с 2007 года.— "Ъ") фактически вывели компанию из кризиса. Именно тогда меня позвали к Андрею Леонидовичу (Костину, президенту ВТБ.— "Ъ") и сказали: "Решай". Признаюсь, после более подробного знакомства меня впечатлил портфель "Системы-Галс" — он действительно потрясающий: включает одни из самых знаковых проектов для Москвы — "Детский мир", реконструкцию территорий рядом с "Пекином". В Capital Group ситуация была несколько иная: все крупные проекты мы уже вывели на рынок. Внутри что-то щелкнуло, и пришло решение — я хочу перемен. Я понимал, что предстоит много работы, но этот шаг неизбежен для некоего карьерного роста. Уходил из Capital Group я долго — этот

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

вопрос почти два месяца обсуждался с Дорониным (Владислав.— "Ъ") и двумя другими акционерами компании.

— ВТБ представил вашу кандидатуру АФК "Система" (до 3 декабря владел 27,6% "Системы-Галс") уже как свершившийся факт?

— Это слишком жесткая формулировка. Представители АФК входили в совет директоров компании, через который проводятся все крупные решения. При этом нельзя отрицать тот факт, что для "Системы" девелоперский бизнес стал непрофильным. В АФК смирились с тем, что основной акционер "Системы-Галс" ВТБ и он соответственно диктует правила игры. Но когда со мной велись переговоры о том, чтобы возглавить "Систему-Галс" я, безусловно, встречался с президентом АФК "Системы" Леонидом Меламедом, с Феликсом (Евтушенковым.— "Ъ"), который курировал тогда это направление. Сейчас у нас очень хорошие отношения с представителями "Системы". Пока, тьфу-тьфу, все склеивается.

— Какие задачи ВТБ потребовало решить в первую очередь?

— Были кредиты, и доля в компании понадобилась банку, чтобы обеспечить себе внутренний комфорт и уверенность, что задолженность будет погашена. Поэтому одна из первых поставленных задач была обеспечить возврат этих кредитов. Вторая — капитализация "Системы-Галс", которую, безусловно, надо поднимать. Вхождение банка не означает сразу прямое изменение компании. У нас появился стабильный партнер и очевидная поддержка в финансовых делах, при этом политика по отбору проектов стала жестче. Так, если ранее у компании был аппетит к любому девелоперскому риску, то сейчас идет более детальная проработка любого проекта.

— Очевидная поддержка означает льготные условия кредитования?

— Скидок мы не получаем. Безусловно, ВТБ знает "Систему-Галс" уже досконально, поэтому некоторые риски, которые они обычно "зашивают" в ставку, для нас могут нивелироваться. Плата за риски может варьироваться от 2 до 8%, и в результате кто-то получает кредит под 18% годовых, кто-то под существенно меньший процент.

— Когда ВТБ получил бизнес по строительству жилья "Дон-строя", сразу были приостановлены продажи. В отношении "Системы-Галс" такие жесткие меры применялись?

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

— Сравнивать "Дон-строй" и "Систему-Галс" нельзя. "Дон-строй" — это жилые проекты, поэтому ВТБ сразу столкнулся с двумя сложными задачами — достроить дома с уже реализованными на рынке квартирами и начать продажи в брошенных на полпути объектах. Портфель "Системы-Галс" — в большинстве своем коммерческие проекты, а значит, проблема дольщиков не стояла, надо было только сделать правильную выборку. Первые четыре месяца мы потратили на изучение всех проектов. Проблема девелопмента заключается в том, что ты не всегда знаешь о "скелетах в шкафу". Есть риск, что могут отнять площадку под застройку из-за проблем с документами или прервать в одностороннем порядке инвестконтракт. А бывает, что в совместных проектах партнер решил сменить концепцию застройки. Скорее всего, в случае с "Дон-строем" заморозка продаж и была связана с таким же аудитом. Самое сложное в ходе такой проверки не критиковать сразу, а сначала попытаться понять, зачем все это делалось. В результате в "Системе-Галс" мы сконцентрировались на Москве и Московской области, и стали избавляться от площадок на ранней стадии девелопмента в регионах.

— Это стратегия касается и сочинских проектов?

— Нет. Сочи — отдельный вопрос. Здесь у нас есть пансионат "Камелия" (Курортный проспект, 89.— "Ъ"), где мы построим гостиницу к открытию Олимпийских игр. При наличии в основных акционерах государственного банка "Система-Галс" должна помочь государству в нелегком деле по подготовке к Олимпиаде, другого пути нет. Именно поэтому летом мы выкупили 50-процентную долю в "Камелии" у наших арабских партнеров и получили возможность полностью контролировать процесс строительства. Также мы не собираемся отказываться от проекта в Петербурге по строительству торгового центра "Лето" — он почти готов и более чем на 85% заселен арендаторами. А вот остальные площадки, находящиеся на "нулевой стадии" и за периметром Москвы и области, мы будем стараться продавать. Внутри уже этих границ проекты ранжируются по доходности и обремененностью кредитных портфелем. В результате на руках и в работе чуть больше десяти крупных проектов общей площадью более 1,4 млн кв. м, на 65-70% — это коммерческая недвижимость.

— От каких проектов в Москве компания сразу же отказалась?

— От мелочи. Я называю это нанотехнологиями, когда у тебя много проектов по 5 тыс. кв. м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Но каждый такой пятитысячник занимает по времени и по затраченным силам приблизительно столько же сколько нормальный полноценный объект.

— Вы говорите про программу реконструкции зданий МГТС?

— Да, хотя признаюсь, что до конца мы от них не отказались. Из примерно 100 объектов мы сейчас выбираем ключевые.

— Один из ваших крупнейших проектов в Москве — реконструкция территории за гостиницей "Пекин". АФК собирается продавать отель. Эта сделка не помешает вашим планам?

— Нет, продажа гостиницы никак не повлияет на проект. Распоряжение правительства Москвы уже оформлено на "Систему-Галс", и сейчас мы получаем документацию по площадке, без которой начать строить нельзя. Нам не хватает градостроительного плана земельного участка, а получить его можно только на основании правил землепользования и застройки в городе Москве, которых ждут все девелоперы и которые уже прошли публичные слушания, но были опять отправлены на доработку. Насколько нам известно, правила будут согласованы до начала весны. Из выбранных нами объектов только проект "Лето" в Питере и ЖК "Солнце" на Ельнинской в Москве, по которым мы успели получить документацию и начать строить. Все остальное — это бумажный путь.

— Заморозка и простой всех этих проектов — реконструкции "Пекина", бывшей штаб-квартиры Siemens на Ленинградском проспекте — во сколько обошлись "Системе-Галс"?

— Цифр не назову. Как я говорю, это все было до нашей эры. Там, где стройка не начиналась, затраты небольшие, на проектирование и согласования.

— Периодически снова и снова возникают разговоры вокруг "Детского мира": что будет изменена концепция и он может получиться совсем не детским...

— Уверяю, это будет абсолютно детский магазин. Он должен быть именно детским и никаким иным. Появление здесь второго "Европейского" мне кажется недопустимым. По разрешительной документации у нас согласована именно такая концепция, мы можем вносить небольшие изменения, которые касаются перераспределения потоков посетителей. Сейчас мы занимаемся подводом сетей к объекту, параллельно укрепляем фундамент

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

"Детского мира" и должны приступить к укреплению исторического фасада, который сохраняем, на что уйдет около трех-четырёх месяцев. Что будет дальше, я вам пока сказать не могу.

— Какие реальные сроки реализации этого проекта?

— Мы надеемся завершить все работы к 2013 году.

— ВТБ заинтересован в сохранении "Детского мира" или все-таки его продаже, чтобы избавиться от головной боли?

— Насколько мне известно, у ВТБ нет желания продать объект сразу. Одновременно с этим, если есть хорошее предложение, то, безусловно, оно будет рассмотрено. У нас было несколько претендентов, но, к сожалению, расстояние в наших оценках было порядка 20-30%. Сейчас эти люди, которые приходили и предлагали сделку, возвращаются повторно и пытаются договориться. Может, когда-нибудь и мы сойдемся в цене.

— Вместе с Amigale Мирослава Мельника "Система-Галс" планировала застроить участок на месте снесенной гостиницы "Спорт" на Ленинском проспекте. Власти Москвы под разными предлогами пытались отнять этот участок. Намерена ли компания выйти из этого скандального проекта?

— По этому проекту "Система-Галс" и компания Мирослава Мельника по-прежнему партнеры на паритетных началах. И мы продолжим развивать его совместно. Если вы помните, суть конфликта банальна. "Система-Галс" и Amigale собирались построить на месте "Спорта" многофункциональный комплекс на более чем 200 тыс. кв. м. Для этого была снесена гостиница. Но чиновники долго не согласовывали проектную документацию, а в 2006 году отменили распоряжение по строительству нами комплекса, мотивируя это тем, что нами нарушены сроки реализации. Господину Мельнику удалось в судах всех трех инстанций доказать, что к срыву привело бездействие властей города. Теперь нам предстоит возобновить инвестконтракт....

Продолжение читайте в газете «Коммерсант»

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

ОПЛАЧЕННЫЕ МАШИНОМЕСТА В «МОСКВА-СИТИ» ПОСЛЕ ПОЛУДНЯ СТАНУТ ОБЩЕСТВЕННЫМИ

В ОАО «Сити» придумали, как облегчить парковку гостям делового центра Москвы. В распоряжении РБК daily оказалось письмо офисным сотрудникам «Москва-Сити», в котором говорится, что с 25 ноября оплаченные ими парковки (в среднем по 10 тыс. руб. в месяц) после 12.00 становятся общественными.

Как рассказал РБК daily источник в компании, арендующей площади в «Башне на набережной», письмо о новых правилах пользования парковкой было разослано сотрудникам в конце ноября. «Каждый день после 12.00 на свободные парковочные места (независимо, какая компания их арендует) будут пропускать все автомобили, тем самым разгружая набережную», — говорится в письме (орфография сохранена).

Новые правила управляющая компания ММДЦ «Москва-Сити» — ОАО «Сити» объясняет в письме «негласным указом от мэра Москвы Сергея Собянина». Согласно документу данные правила являются временными, но конечный срок их действия не оговаривается. Советник президента ОАО «Сити» Дмитрий Гранкин вчера не отвечал на звонки РБК daily.

Столичный мэр еще до вступления в должность назвал «Москва-Сити» градостроительной ошибкой, осложняющей и без того тяжелую транспортную ситуацию в центре столицы. По требованию Сергея Собянина в деловом центре должны быть завершены работы в том числе по созданию гаражей и парковочных мест вокруг бизнес-центров. В частности, парковки планируется построить на месте, запланированном под башню «Россия» Шалвы Чигиринского и комплекс зданий мэрии Москвы.

Менеджмент компаний, арендующих площади в «Москва-Сити», рад стремлению властей решить проблему пробок, но протестует против того, чтобы это делали за их счет. «Лично я плачу за место 6 тыс. руб. в месяц», — рассказывает один из собеседников РБК daily. Озвученная ставка является минимальной: ежемесячные арендные платежи на набережной доходят до 14,5 тыс. руб.

Эти данные подтверждают в консалтинговых компаниях. По подсчетам Cushman & Wakefield (C&W), ставки аренды в «Москва-Сити» варьируются в промежутке 350—500 долл. (10,9—15,6

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

тыс. руб.) в месяц, тогда как парковка на набережной чуть дешевле — в среднем 10—12 тыс. руб. Всего на Пресненской набережной около 300 машиномест.

В качестве альтернативы не успевшим припарковаться на свое место арендаторам управляющая компания предлагает другие места на парковке, говорится в письме. «Но уже сегодня, чтобы поставить машину, нужно приезжать в офис к восьми утра вне зависимости от того, во сколько начинается твой рабочий день. Если же придется уехать на деловые переговоры, то к моменту возвращения место окажется уже занято», — сетует один из собеседников РБК daily. Все опрошенные арендаторы настойчиво просили об анонимности: несмотря на нововведения, никто не хочет потерять имеющееся — пусть и с утра — место.

Опасения арендаторов понятны: по официальным данным правительства Москвы, в столице насчитывается 2,9 млн легковых автомобилей, тогда как парковок — всего на 1,23 млн машиномест. По данным компании NAI Besar, наиболее тяжелая ситуация наблюдается в ЦАО: там спрос на паркинги удовлетворен всего на 25%. При этом темпы прироста машиномест в Москве минимальны: в 2010 году в центре будет введено около 15 тыс. мест, говорит директор департамента консалтинга и оценки NAI Besar Маргарита Трофимова.

Президент ОАО "Сити" Айдар Ахатов подтвердил РБК daily факт введения нового пропускного режима на наземные парковки в "Москва-Сити". По его словам, эти правила касаются не только паркинга на набережной, но и участка, запланированного под башню "Россия". "Это всего 700 машиномест", - уточнил г-н Ахатов.

Собеседник РБК daily заметил, что, вводя эти правила, ОАО "Сити" руководствовалось распоряжением первого заместителя главы департамента дорожно-мостового и инженерного строительства Москвы Перта Аксенова и префекта ЦАО Сергея Байдакова. "На Пресненской набережной запрещена парковка, а к полудню скапливается большое количество транспорта в районе. Мы исходили из того, что все арендаторы приезжают на работу в 8-10 утра, и после 12 можно установить свободный доступ на оставшиеся места. Это решение весьма демократично". По словам г-на Ахатова, "временный" режим может продлиться два-три года - именно столько времени потребуется для реализации проектов многоуровневых паркингов в "Москва-Сити".

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

ПРЕФЕКТУРА САО МОСКВЫ ВЫСТУПАЕТ ПРОТИВ СТРОИТЕЛЬСТВА ОФИСНОГО ЦЕНТРА У ТТК

Префектура Северного административного округа Москвы выступает за отмену строительства офисного комплекса на Третьем транспортном кольце.

Весной 2004 г. столичные власти разрешили инвестору - ЗАО «Экспедиционно-складской и торговый комплекс «Народные художественные промыслы» - построить торгово-развлекательный и культурно-досуговый комплекс с Московским домом учебной и детской книги по адресу улица Нижняя Масловка, владение 17.

Однако летом того же года власти Москвы изменили функциональное назначение объекта на офисное, чтобы снизить нагрузку на участок, где и без того много инженерных систем. В результате в проекте появились два административных корпуса общей площадью 33 тыс. кв. м. и подземный паркинг на 741 машиноместо.

В 2009 г. сроки строительства были продлены до марта 2011 г., однако работы на объекте до сих пор не начались. Против сооружения очередного офисного центра выступили жители. Их позицию поддержал префект САО Владимир Силкин. По его поручению будет подготовлено обращение на имя мэра Москвы Сергея Собянина об отмене ранее принятого решения.

Подземная парковка всегда требует больших денежных затрат, говорит Сергей Чагин, замдиректора департамента инвестиционных продаж NAI Besag, поэтому себестоимость одного кв. м офисного комплекса, в среднем, может составить \$2500-3000 на кв. м, а общий объем инвестиций – порядка \$80 млн.

Объем качественной офисной недвижимости в САО на текущий момент оценивается специалистами NAI Besag в размере 1,15 млн кв. м. Среди самых знаковых объектов – «Метрополис», «Ямское плаза», Nord Star Tower. Кроме того, многие «замороженные» проекты сейчас получили финансирование и достраиваются, в т.ч. Leningradsky Tower площадью 117 тыс. кв. м.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Retail

«РАДУГА» УДАЛАСЬ

Французская группа Auchan решила сделать сетевым экспериментальный формат гипермаркетов «Радуга» — без кассиров и почти без продавцов. Следующий магазин появится в Подмоскowie

По итогам года работы экспериментальных магазинов «Радуга», открытых Auchan в 2009 г. в Пензе и Калуге, ритейлер решил создать сеть этих магазинов в разных регионах наравне с традиционными форматами «Ашан» и «Ашан-сити», рассказал «Ведомостям» директор российского офиса Auchan Жан-Пьер Жермен. Сейчас Auchan ищет площадку под «Радугу» в Московской области, магазин откроется в 2011 г., добавил он.

«Радуга» — это формат высокотехнологичных магазинов, разработанный российским Auchan специально для локального рынка, аналогов за границей у него нет, говорил ранее Жермен. «Радугу» отличает от «Ашанов» меньшая площадь — 5000 кв. м против 10 000-15 000 кв. м и ассортимент — 10 000 наименований товара по сравнению с 45 000 в «Ашане».

Кассы в «Радуге» заменяют линия сканировщиков (20 терминалов определяют вес и стоимость товара, выдают чек) и терминалы оплаты. Сотрудники «Радуги» «поливалентны», говорит представитель Auchan Мария Курносова: они могут работать как в зоне сканирования, так и в торговом зале или на приемке товара. За счет такой многофункциональности команда магазина сокращена до 165 человек против 600-700 сотрудников в обычном «Ашане». Еще в «Радуге» есть особое оборудование — например, для экономии энергии вместо отдельных холодильников свежие продукты хранятся в одном помещении — холодной комнате, где на каждую полку поступает воздух необходимой температуры: +2 градуса для молока и +10 — для фруктов.

Auchan стремился добиться от «Радуги» такой же эффективности, как от гипермаркетов «Ашан», утверждает источник в компании. «Мы удовлетворены уровнем рентабельности этого проекта», — сказал вчера «Ведомостям» Жермен. Цифры он не называет, но, по оценкам «ВТБ капитала», гипермаркеты «Ашан» в 2009 г. были самыми эффективными на рынке — продажи на 1 кв. м в них составляли 449 000 руб. в год против 308 000 руб. у ближайшего

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

конкурента по этому показателю — сети «Седьмой континент»¹. При этом инвестиции в «Радугу» ниже, чем в полноформатные гипермаркеты «Ашан»: экспериментальный магазин обходится ей примерно в 3 млн евро — как городской «Ашан-сити».

Auchan планирует открывать «Радуги» прежде всего в городах с населением 300 000-700 000 человек, где не нужны полноценные гипермаркеты. Это разумное решение: выйти на рынок Московского региона сложно из-за дефицита современных торговых площадей и высокой конкуренции, считает руководитель проектов консалтинговой группы «НЭО центр» Алексей Шумкин. Новые технологии могут стать весомым конкурентным преимуществом, полагает исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли Илья Белоновский.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У DOUGLAS RIVOLI УВЕЛИЧИЛСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ПОТОК

Ее магазины может приобрести "Рив Гош" Олега Бойко

На компанию "Дуглас Риволи", владеющую 31 одноименным парфюмерно-косметическим магазином в Москве и регионах, нашелся новый претендент — российская сеть "Рив Гош" (Rive Gauche) бизнесмена Олега Бойко. Несколько месяцев назад немецкий Douglas Holding нанял инвесткомпанию Taiga Capital для продажи бизнеса в России, оцениваемого примерно в €50-60 млн.

Переговоры с ООО "Дуглас Риволи" в настоящий момент ведут несколько компаний, и одна из них — ООО "Ритейл Трейд" (входит в холдинг "Парфюм стандарт" и управляет сетью "Рив Гош"), подтвердил источник, близкий к потенциальному покупателю. Об интересе "Рив Гош" знает и источник со стороны Douglas Holding: по его словам, "обсуждение идет в вялотекущем режиме".

Гендиректор "Рив Гош" Лариса Карабань не опровергла эту информацию. Совладелец Douglas Holding Владимир Воронченко от комментариев отказался.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Ранее среди претендентов фигурировал холдинг "Алькор и Ко", владеющий сетью "Л'Этуаль" (L'Etoile), но он вышел из переговоров, утверждают источники. Как сообщал "Ъ" 7 октября, Douglas Holding нанял инвесткомпанию Taiga Capital для продажи бизнеса в России. Управляющий партнер Taiga Capital Сергей Кичатов вчера не стал обсуждать возможных покупателей.

Douglas Holding AG, основанный в 1949 году, развивает сети магазинов парфюмерии и косметики Douglas, книжных магазинов Thalia, ювелирных бутиков Christ, магазинов женской одежды Appelrath-Cuepper и кондитерских магазинов Hussel. Продажи в первом полугодии 2009/10 финансового года (закончился 30 сентября) составили €1,8 млрд, EBITDA — €202,2 млн. Douglas вышел на российский рынок в 2003 году, создав совместное предприятие с сетью "Риволи", принадлежащей господину Воронченко. В 2009-м бизнесмен обменял свои 50% ООО "Дуглас Риволи" на миноритарный пакет самого Douglas Holding. Сейчас ООО принадлежит 31 магазин.

Сеть "Рив Гош", основанная в 1995 году, объединяет 126 магазинов. Продажи в 2009 году, по данным ЭМГ "Старая крепость", увеличились на 30%, до 18,6 млрд руб. Контролируется холдингом Finstar Олега Бойко.

Согласно отчетности Douglas Holding, в 2008/09 финансовом году выручка российского подразделения составила €55,1 млн, то есть 1,7% выручки всего холдинга или 3% выручки всего парфюмерного сегмента в холдинге. В текущем финансовом году выручка "Дуглас Риволи" может составить около €56-57 млн, рассуждает аналитик "Инвесткафе" Антон Сафонов. По его мнению, компания будет оценена немного меньше годовой выручки — в €50-55 млн. Текущая капитализация Douglas Holding на Франкфуртской бирже — примерно €1,7 млрд.

По данным "Старой крепости", в 2010 году объем российского парфюмерно-косметического рынка может вырасти на 7-8%, до \$11 млрд. По предварительным прогнозам, в 2011-м он достигнет \$12,3 млрд, в 2012-м — \$13,5 млрд. Самыми крупными секторами рынка являются декоративная косметика (\$1,7 млрд) и средства по уходу за волосами (\$1,5 млрд). На долю специализированной розницы приходится 26,6% рынка. В отчете "Алькора" со ссылкой на Discovery Research Group также указано, что около 70% всех продаж через специализированную розницу пришлось на сети "Л'Этуаль", "Иль де Ботэ" (Ile de Beaute), "Дуглас Риволи" и "Рив Гош".

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Finstar объявил о приобретении мажоритарной доли "Рив Гош" в декабре 2007 года, тогда же холдинг господина Бойко пообещал инвестировать в ее развитие более €150 млн. С тех пор "Рив Гош" выросла с 71 до 126 магазинов, но другие сети не присоединяла. В случае если "Рив Гош" приобретет "Дуглас Риволи", ее доля на рынке достигнет примерно 25%, оценивает господин Сафонов, это может обеспечить ей второе место по продажам после "Л'Этуали". "Вопрос в том, стремится ли "Рив Гош" за клиентурой и ассортиментом люксового "Дугласа" или же просто за торговыми точками", — добавляет директор по развитию "Рид Элсивер" (организация выставок, в том числе крупнейших парфюмерно-косметических) Анна Дычева-Смирнова.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ПАРФЮМ СТАНДАРТ» ОТКРОЕТ 60 МАГАЗИНОВ В 2011 ГОДУ

«Парфюм стандарт», развивающий парфюмерно-косметическую сеть «Рив Гош», запустил новый проект. Компания открыла 10 магазинов формата «дрогери» под вывеской «Гурмандиз» в Южном федеральном округе и намерена в течение 2011 г. открыть еще не менее 60 объектов.

Первый магазин «Гурмандиз» начал работать около трех месяцев назад в Ростове-на-Дону. Сейчас сеть дрогери уже насчитывает 10 торговых точек в городе и области. Магазины занимают арендованные помещения стрит-ритейла площадью в среднем 150 кв.м. В 2011 г. компания планирует открыть около 60 магазинов, вывести новый формат Краснодарский и Ставропольский край (в Краснодаре и Пятигорске наряду с Москвой у компании есть филиалы). Помимо Южного федерального округа, ритейлер также рассматривает возможность развития на Северо-Западе. Дрогери-направление будет развиваться только в регионах, выход в Москву и Санкт-Петербург пока не запланирован. Около двух лет назад под похожим брендом - «Рив Гош Гурмандис» - в Санкт-Петербурге уже работали магазины косметики и парфюмерии, ориентированные молодежь, но проект был закрыт, сообщает Retailer.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

ЕССО ОТКРОЕТ 10 МАГАЗИНОВ В РОССИИ

Компания Ессо в 2011г. продолжит заменять франчайзинговые магазины в регионах на собственные и откроет за год около десяти магазинов в России.

В 2011г. обувной ритейлер Ессо планирует увеличить свою сеть в России на 10%. Сейчас сеть включает 103 собственных магазина. Таким образом, в 2011г. Ессо примерно откроет примерно 10 магазинов. В планах компании развиваться в миллионниках и выходить на рынок приближенных к ним малых городов.

В числе приоритетных городов - Новосибирск, Челябинск, Уфу и Тюмень. В регионах магазины Ессо будут открываться преимущественно в формате павильона в торговом центре, пишет Retailer.

Справка:

Датская обувная компания Ессо SKO A/S вышла на российский рынок в 1991 г. Эксклюзивным дистрибьютором на территории России является компания ООО «Экко-Рос». На декабрь 2010г. в России работают 103 собственных и 130 франчайзинговых магазинов Ессо.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«КОПЕЙКА» СТОИМОСТЬЮ 51,5 МЛРД РУБЛЕЙ

X5 Retail Group подписала соглашение о приобретении розничной сети «Копейка», общая стоимость сделки составила 51,5 млрд рублей (включая долг), говорится в сообщении компании.

X5 оплатит денежными средствами 100% акционерного капитала сети «Копейка». Кроме того, к X5 перейдет чистый долг сети в размере, не превышающем 16,5 млрд. рублей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Профинансирована сделка будет из средств, предоставленных X5 Сбербанком России: часть суммы будет привлечена в рамках существующих кредитных линий. Кроме того, Сбербанк откроет X5 новую пятилетнюю возобновляемую кредитную линию с лимитом \$1 млрд в рублевом эквиваленте, с датой погашения в декабре 2015 года. Кредитная линия не предполагает имущественного обеспечения и предоставляется на условиях, сопоставимых с условиями кредитования ведущих западных банков для X5.

Как указывается в пресс-релизе, перед заключением сделки были получены все необходимые одобрения и согласования, включая одобрение Федеральной Антимонопольной Службы. В соответствии с решениями ФАС дочерние компании ОАО «Торговый дом «Копейка» прекратят торговую деятельность 27 магазинов до закрытия сделки. Закрыть сделку предполагается во второй половине декабря 2010 года.

Сеть магазинов «Копейка» занимает третье место на российском рынке продуктовой розницы среди «мягких» дискаунтеров по объему выручки и числу магазинов. На момент подписания соглашения сеть включала в себя более чем 660 магазинов общей торговой площадью свыше 290 тыс.кв.м. Ожидается, что к концу 2010 года сеть будет обладать юридическими правами примерно на 700 магазинов. Дискаунтеры «Копейка» расположены в основном в европейской части России, более 50% бизнеса сети сосредоточено в Москве и Московской области. У компании имеется также 7 распределительных центров площадью около 87 тыс.кв.м.

Согласно аудированной отчетности, выручка сети за 2009 год составила 54,9 млрд. рублей, а EBITDA – 3,7 млрд. рублей.

Лев Хасис, главный исполнительный директор X5 Retail Group, считает, что приобретение сети «Копейка» укрепит лидерство X5 на российском розничном рынке, значительно расширяя наше присутствие в данном формате на рынке Москвы и Московской области. Количество магазинов X5 Retail Group в формате «мягкий» дискаунтер вырастет на 700 магазинов, торговая площадь компании увеличится на 25%, до 1,4 млн кв.м (подсчеты по состоянию на 30 июня 2010 года).

Кроме того, число дискаунтеров X5 в Москве и Московской области увеличится на 75% (с учетом 317 дискаунтеров «Копейка» и 422 дискаунтера X5 в Москве и Московской области по состоянию на 30 июня 2010 года). Тем не менее, подчеркивается в сообщении, после завершения сделки рыночная доля компании в Москве и Московской области составит примерно 13%, что оставляет значительный простор для дальнейшего роста.

В течение двух лет X5 намерена ребрендить дискаунтеры «Копейка» в «Пятерочки». В 2011 году главной задачей будет интеграция операционных моделей и IT-систем. Конвертацию большинства магазинов планируется осуществить во второй половине 2011 года и в течение 2012 года.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

X5 Retail Group - крупнейшая в России по объемам продаж розничная компания. Работает под брендами «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель». На 30 сентября 2010 года под управлением компании находилось 1 630 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Чистая выручка X5 Retail Group за 2009 год достигла более \$8,717 млрд, показатель EBITDA составил \$736 млн, чистая прибыль \$165 млн.

Как отметила Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International, сделки поглощения в ритейле в России только начинаются, в то время как в мире поглощение является довольно распространенной практикой.

Примером сделок поглощения в России, по ее словам, стала покупка Melon Fashion Group сети магазинов Taxi у Киры Пластининой и переименование его в BeFree. Intersport (Delta Sport) приобрела сеть прибалтийскую сеть Sportland, которая также развивала и сеть Netto Sport.

«Такие события всегда важны для рынка, поскольку они призваны усилить позиции компании, которая поглощает, а это автоматически влияет на ее место на рынке по отношению к конкурентам. Так, например, приобретение «Копейки» автоматически увеличит количество магазинов в формате «Пятерочки» и усиливает и позиции, и узнаваемость сети на рынке», - считает Галина Малиборская.

В свою очередь директор группы по сопровождению сделок слияния и поглощения, PwC в России Анна Соловей отметила, что данная сделка иллюстрирует одну из основных текущих тенденций на рынке российского ритейла - консолидацию игроков.

«Как следствие сейчас на рынке происходят достаточно крупные сделки. Это естественный процесс. Так как российский ритейл в настоящий момент является довольно фрагментированным - доля 5-ти крупнейших ритейлеров составляет всего 11%. При этом на более развитых рынках доля крупных игроков - до 75%», - сообщила она.

Эксперты считают, что процесс консолидации может усилить давление на цены конкурентов и производителей. «Для более крупных игроков станет актуальной оптимизация расходов и повышение эффективности, а для более мелких - это может стать стимулом для продажи», - считает Анна Соловей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Представитель компании X5 Retail Group N.V. Максим Трапезников отметил, что по итогам уходящего года X5 - единственная компания сектора, которая занималась сделками m&a (Патэрсон, Остров, Копейка).

В компании ожидают перевыполнения плана по открытию новых магазинов по итогам 2010 года: если считать все открытые с начала года магазины, то к 31 декабря должно появиться 250-300 дискаунтеров, 20 супермаркетов и 10 гипермаркетов.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Warehouse

СКЛАД С ВОЗВРАТОМ

Morgan Stanley и Газпромбанк больше не владеют долями в крупной девелоперской компании «Росевродевелопмент». Топ-менеджеры — совладельцы девелопера сумели рассчитаться с банкирами

Сейчас около 63% «Росевродевелопмента» принадлежит группе физических лиц (в основном топ-менеджерам «Росеврогрупп»), 23% — Goldman Sachs, примерно по 7% — фондам Citibank и Moor Capital, указано в справке, предоставленной «Ведомостям» «Росевродевелопментом». В портфель этой компании, по ее собственной информации, входит 2,9 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости. Правда, во время кризиса значительная часть проектов была заморожена и из готовых объектов у нее сейчас есть ТРК «Планета» (100 000 кв. м) в Красноярске и логистический парк «Крекшино» (240 000 кв. м) в Подмосковье.

До кризиса российские физлица через компанию Lightwater контролировали более 60% компании, примерно по 20% ее долей принадлежало Moor Capital и СП Morgan Stanley с французским девелопером Altarea. В конце 2009 г. Altarea решила выйти из «Росевродевелопмента» «в связи с ухудшением макроэкономической ситуации в России», передав долю Morgan Stanley. Тогда же владельцы девелопера решили реструктурировать задолженность компании, передав половину своих пакетов — в общей сложности 50% плюс один пай — консорциуму Газпромбанка, Goldman Sachs и фонда Citibank. Сумму долга стороны не разглашали, но перед объявлением о реструктуризации Газпромбанк и Goldman Sachs привлекли для «Росевродевелопмента» мезонинный кредит (кредит на финансирование объектов недвижимости, обеспеченный долями в компании-заемщике) на \$165 млн.

«Доли передавались не в собственность, а в залог. Сейчас часть долга была конвертирована в доли в «Росевродевелопменте», поэтому Goldman Sachs и Citibank стали совладельцами компании. Долг перед Газпромбанком был погашен полностью. А долю Morgan Stanley выкупили российские физлица», — рассказал член совета директоров «Росевродевелопмента». Morgan Stanley больше не является совладельцем компании, его не устроила ситуация в компании: большая часть ее портфеля последние два года остается в замороженном состоянии, говорит источник, близкий к руководству инвестбанка.

Представители Morgan Stanley, Goldman Sachs и Citibank от комментариев отказались. Получить комментарии в Moor Capital и Газпромбанке не удалось.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Но о том, что топ-менеджеры «Росеврогрупп» опять контролируют «Росевродевелопмент», знают два консультанта рынка недвижимости. Газпромбанк больше не имеет отношения к этой компании, говорит управляющий директор СВ Richard Ellis Даррэлл Станафорд. Рынок недвижимости постепенно стабилизируется, как и положение девелоперов, поэтому банки-кредиторы уже не считают необходимым получать акции девелоперов-заемщиков «для подстраховки», как это было в кризис, объясняет ситуацию управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

KR PROPERTIES ОТКРЫЛА ПЕРВЫЙ «СИТИ БОКС»

В Москве по адресу 12-й проезд Марьиной Рощи, дом 8, строение 2. открылся первый терминал self storage (индивидуальное хранение) под брендом «Сити Бокс», девелопером проекта выступает компания KR Properties.

Терминал индивидуального хранения представляет из себя трехэтажный складской комплекс класса «А», оборудованный современными общими и индивидуальными системами безопасности (8 уровней), системами отопления и вентиляции на уровне европейских стандартов.

Объем общей площади – 3 тыс.кв.м., арендопригодной – 2 тыс. кв.м., общее количество лотов – 500, минимальный размер лота 1 кв.м.

По словам директора «Сити Бокса» Владимира Стригина, измерить российский рынок self storage пока невозможно. В первом открытом терминале за несколько первых недель работы арендовано уже больше 30% боксов. «Мы видим по первым результатам, что услуга индивидуального хранения более чем востребована. Однако, большинство потенциальных клиентов пока слабо информированы о самом факте существования этой новой для нашей страны услуги», - говорит он.

KR Properties намерена активно формировать спрос на эту услугу путем информирования о ней массового потребителя. В компании уверены, что в течение своей жизни, каждый второй городской житель имеет потребность воспользоваться такой услугой. В течение ближайших 5-10 лет спрос будет измеряться многими сотнями тысяч кв.м., а может быть и миллионами, добавляет Владимир Стригин.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Инвестиционный план развития этого направления бизнеса KR Properties предусматривает открытие в течение 2011 года пяти терминалов в Москве и Санкт-Петербурге общей площадью около 20 тыс.кв.м. Инвестиции в проект составят более \$10 млн.

«В течение ближайших пяти лет мы планируем открыть около 30-ти терминалов self-storage в крупных российских городах-миллионниках общей площадью более 100 тыс.кв.м. и выйти на оборот в \$50 млн. с уровнем EBITDA около 50%. Европейские показатели большинства компаний на этом рынке, таких как Big Yellow и Safe Store подтверждают, что это абсолютно реально», - рассказывает генеральный директор KR Properties Сергей Калинин.

В США этот бизнес существует более 60-ти лет и по итогам 2009 года в стране оперировало 50 тыс. складов self storage общей площадью 210 млн.кв.м. Ежегодный оборот отрасли составляет \$22 млрд.

В Европе эта индустрия начала развиваться в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века. К настоящему моменту количество складов индивидуального хранения в Англии, Франции и Германии выросло в три раза — до 1,5 тысяч. Общая площадь складов составляет 3,5 млн кв. м с ежегодным оборотом в 1,5 \$млрд. Рост рынка self storage в Европе составляет 5-7% в год.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7-8 декабря, № 159

Regions

ОБЩЕЖИТИЕ ЗА 100 РУБ.

«ЮИТ Санкт-Петербург» может получить от городских властей здание-памятник на Петроградской стороне всего за 100 руб.

Сегодня правительство Петербурга рассмотрит постановление о предоставлении ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» права приспособить здание в Петроградском районе на Барочной ул., д. 12/76, лит. Б, под бизнес-центр площадью 3500 кв. м (документ есть у «Ведомостей»). По условиям в бюджет компания должна перечислить 100 руб.

Представитель комитета по строительству отказался от комментариев до принятия постановления.

Здание расположено на участке площадью 20 080 кв. м, право аренды которого на шесть лет «ЮИТ Санкт-Петербург» выиграла на торгах в 2005 г., рассказал представитель ЗАО «ЮИТ Лентек». На земле находился комплекс из 12 административных и жилых зданий, в том числе и передаваемое общежитие, расселенное за счет компании. На участке ЮИТ построила элитный жилой комплекс «Ориенталь».

По словам представителя ЮИТ, после торгов КГИОП выявил у общежития статус объекта культурного наследия регионального значения и ЮИТ не смогла снести это здание. Сумма инвестплатежа сформирована по рыночной оценке с учетом затрат на расселение, объясняет он.

Скорее всего невысокий платеж назначен с учетом затрат инвестора на реставрацию, говорит Александр Рассудов, гендиректор Rightmark Group. Сумма платежа рассчитывается исходя из наилучшего использования объекта и его рыночной стоимости, отмечает он.

Платеж справедливый: компании придется выполнить большой объем реставрационных работ стоимостью до \$1 млн, говорит Константин Ковалев, директор проекта «Невская ратуша» «Охта групп».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)