

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Office/ General

Московский филиал РАД в 2011г начнет продажу непрофильных активов Сбербанка

Московский филиал Российского аукционного дома (РАД) в 2011 году запустит торги по реализации непрофильных активов Сбербанка.

ВТБ дождался денег

«Интеко» погасила кредит перед ВТБ, сообщила компания.

Industrial

Объем поглощения складов в московском регионе вырос в 2,5 раза

Во втором квартале в московском регионе было куплено и арендовано 546 тысяч квадратных метров складских помещений.

Retail

Сети сливают поставщиков

Объединение закупок увеличит товароборот объединенной компании и позволит получать более выгодные закупочные условия.

Компания по производству удобрений инвестирует около 4 млрд руб. в сеть дачных супермаркетов

Владелец компании по производству минеральных удобрений и грунтов "Фаско" Павел Ершов планирует построить в РФ сеть дачных супермаркетов "Дарвин".

«Дикая орхидея» признана банкротом

Арбитражный суд Москвы вчера поддержал заявление компании «Дикая орхидея» о собственной несостоятельности и ввел процедуру наблюдения.

Regions

Стрит-ритейл на Невском конкурирует с торговыми центрами

Магазин молодежной одежды Concept Club на Невском, 74, закрылся в конце мая.

"Караван" пришел к дискаунтерам

«Караван» занялся развитием дискаунтеров.

Самый большой в России дисконтный магазин Nike откроется в Петербурге

Компания Nike в августе откроет в Петербурге самый большой в России магазин формата NikeFactoryStore.

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

27 июля, № 80

Offices / General

МОСКОВСКИЙ ФИЛИАЛ РАД В 2011Г НАЧНЕТ ПРОДАЖУ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ СБЕРБАНКА

Московский филиал Российского аукционного дома (РАД) в 2011 году запустит торги по реализации непрофильных активов Сбербанка, сообщил журналистам директор филиала Дмитрий Авилов.

РАД - совместный проект Сбербанка России и Фонда имущества Санкт-Петербурга, созданный по распоряжению правительства РФ от 19 августа 2009 года для продажи частного имущества, имущества, заложенного по кредитам, имущества предприятий-банкротов, антиквариата и предметов искусства на всей территории РФ.

До настоящего времени продажей непрофильных активов Сбербанка занимался филиал РАД в Санкт-Петербурге. В 2010 году он реализовал выставленные на продажу активы своей материнской структуры на сумму порядка 5 миллиардов рублей.

"Рассчитываем, что до конца года пройдут первые торги", - сообщил Авилов.

По его словам, в числе первых РАД готовит пять объектов недвижимости, из которых два (особняк в центре Москвы площадью 3 тысячи квадратных метра и земельный участок площадью 7 гектаров) являются собственным имуществом Сбербанка и три - залоги по кредитам (жилой дом на Рублевском шоссе и два нежилых помещения в Москве).

Авилов сообщил, что филиалы РАД будут заниматься реализацией непрофильных активов Сбербанка "по территориальному принципу". В частности, столичный филиал в основном будет специализироваться на объектах недвижимости в Москве. Помимо подразделений в двух столицах, РАД имеет филиалы в Нижнем Новгороде и Новосибирске, планирует открытие филиалов в Самаре и Екатеринбурге.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

ВТБ ДОЖДАЛСЯ ДЕНЕГ

«Интеко» погасила кредит перед ВТБ, сообщила компания. «На сегодняшний день кредитные обязательства компании перед госбанком равны нулю», — приводятся в сообщении «Интеко» слова ее представителя Геннадия Терехова. Всего «Интеко» была должна ВТБ 1,5 млрд руб. Госбанк 20 июля подал иск к «Интеко» на 870,6 млн руб. ВТБ обратился в суд, поскольку переговоры по возврату проблемной задолженности не дали результатов, сообщила тогда пресс-служба ВТБ. При этом представитель «Интеко» отрицал, что компания просрочила кредит: «У банка возникали исключительно технические вопросы к компании, которые были решены». «Интеко» получила кредит в ВТБ 1 декабря 2009 г. под поручительство компании «Синтез», гарантом части кредита выступило Министерство финансов. «Компания действительно не допускала просрочек по платежам, — подтверждает источник, знакомый с ситуацией. — Просрочка была допущена по предоставлению обеспечения по этому кредиту. Это давало банку основания подать в суд».

В пресс-службе ВТБ подтвердили, что «Интеко» погасила всю задолженность перед банком, включая штрафы, неустойки и проценты. Удивительно, что для удовлетворения законных требований кредитора пришлось идти на крайние меры и подавать в суд, отмечено в ответе пресс-службы на запрос «Ведомостей». В ближайшее время иск будет отозван, обещает представитель банка.

Среди кредиторов структур «Интеко» также значатся Сбербанк (около 14 млрд руб.) и Банк Москвы (от 14,8 млрд до 30 млрд руб.). В начале июля структуры «Интеко» исправно обслуживали долги, говорил ранее сотрудник Сбербанка.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Industrial

ОБЪЕМ ПОГЛОЩЕНИЯ СКЛАДОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ВЫРОС В 2,5 РАЗА

Во втором квартале в московском регионе было куплено и арендовано 546 тысяч квадратных метров складских помещений, что почти в 2,5 раза превышает показатель предыдущего квартала.

Как отмечают эксперты, наиболее активными арендаторами по-прежнему остаются торговые операторы. При этом увеличилась доля логистических компаний.

В первом полугодии было введено в эксплуатацию 165 тысяч квадратных метров складских площадей. Таким образом, общий объем предложения в московском регионе на конец июня составил 7,9 миллиона квадратных метров. По прогнозам аналитиков, в целом за текущий год будет построено 500–550 тысяч "квадратов".

Уровень вакантных помещений снизился до 3 процентов (для складов класса А - 2 процента), что сравнимо с докризисными показателями. Максимальная ставка в апреле-июне увеличилась на 8 процентов и составила 135 долларов за квадратный метр в год. По мнению участников рынка, дефицит площадей приведет к тому, что до конца года данный показатель может достигнуть докризисного максимума 2007 года (140 долларов за "квадрат").

По информации компании Colliers International, во втором квартале объем поглощения на складском рынке московского региона составил примерно 330 тысяч квадратных метров, что на 25 процентов больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Эксперты также отмечают сокращение доли вакантных площадей, которое привело к росту арендных ставок. К концу первого полугодия средние ставки аренды в классе А составили 130 долларов за квадратный метр в год, в классе В – 115 долларов за "квадрат".

◆ Лента.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Retail

СЕТИ СЛИВАЮТ ПОСТАВЩИКОВ

Объединение закупок увеличит товарооборот объединенной компании и позволит получать более выгодные закупочные условия, говорится в сообщении «Дикси». «Дикси» и «Виктория» будут работать в рамках централизованной структуры, что позволит сократить издержки на логистику (распределение и транспортировку товаров внутри сети) и уменьшит транспортные и административные расходы самих поставщиков. Также объединение позволит оптимизировать маркетинговые бюджеты и более эффективно планировать поставки, говорит представитель «Дикси» Лаврентий Губин.

«Дикси» планирует пересмотреть условия договоров с федеральными поставщиками с учетом возрастающего объема закупок. Пересмотр условий для региональных поставщиков планируется не раньше завершения ребрендинга магазинов «Квартал», «Дешево» и «Семейная копилка» в «Дикси».

«После эти магазины будут интегрированы в группу компаний “Дикси”, супермаркеты “Виктория” сохраняют свое название и будут управляться одним из структурных подразделений “Дикси”, сохранив свой менеджмент», — говорит Губин. По его словам, процесс ребрендинга в Санкт-Петербурге и Ленобласти будет завершен к концу 2011 г., а в ЦФО — до конца 2012 г. «Мы уже уведомили поставщиков о грядущем пересмотре договоров. Новые контракты будут подписываться по истечении предыдущих, в отдельных случаях это займет до года», — сказал собеседник «Ведомостей». Это подтвердили опрошенные «Ведомостями» поставщики обоих ритейлеров.

«Пока закупку товаров стороны осуществляют отдельно», — говорит представитель крупного поставщика кондитерских изделий. По его информации, конкретные условия для объединенной сети пока не обсуждались, переговоры пройдут в августе — ноябре. «Ценообразование сильно не изменится, закупка у “Дикси” всегда работала эффективно, цены для них были низкие. Но ретро-бонус они могут попросить», — ожидает крупный поставщик бакалейных товаров.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Синергия в закупках позволит сэкономить 1,5-2% от валовой прибыли объединенной компании начиная уже с 2012 г., считает аналитик «ВТБ капитала» Мария Колбина. По прогнозу «ВТБ капитала», валовая прибыль партнеров по итогам 2012 г. может составить \$1,389 млрд.

«Дикси» договорилась о покупке 100% «Виктории» в феврале. Сумма сделки — 20,5 млрд руб. без учета долга «Виктории». Сделка была закрыта в июне, после нее «Дикси» заняла третье место среди продуктовых ритейлеров, уступая только X5 и «Магниту»

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КОМПАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ УДОБРЕНИЙ ИНВЕСТИРУЕТ ОКОЛО 4 МЛРД РУБ. В СЕТЬ ДАЧНЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ

Владелец компании по производству минеральных удобрений и грунтов "Фаско" Павел Ершов планирует построить в РФ сеть дачных супермаркетов "Дарвин".

В стратегии принадлежащей бизнесмену ГК "Ростком" (в ее состав входит "Гарден Ритейл Сервис" - производитель продукции под брендом "Фаско") прописано открытие 20 магазинов в Московской области в течение ближайших семи лет, сообщил "Интерфаксу" П.Ершов. Затем компания может выйти в другие регионы. Первый супермаркет открылся в Солнечногорске Московской области в июле, со следующего года компания планирует выйти на открытие одного магазина в год, а затем ускорить темпы экспансии.

Инвестиции в первый супермаркет составили 200 млн рублей. Таким образом, на открытие 20 магазинов может быть направлено около 4 млрд рублей.

"С точки зрения строительства садового центра и с точки зрения товарного запаса цифра 200 млн рублей останется неизменной. Формат в целом универсален, он не будет меняться. Сумма инвестиций будет зависеть от стоимости земли: чем ближе к Москве будет открываться магазин, тем он будет дороже. Речь может идти о дополнительных 20 - 50 млн. Во всех случаях земля будет приобретаться в собственность", - пояснил П.Ершов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Ассортимент дачного супермаркета насчитывает 12 тыс. товарных наименований, половину из них составляют растения. По словам руководителя проекта Екатерины Казариновой, еще 15-20% ассортимента приходится на товары для ухода за растениями - инструменты, удобрения, грунты, 5-7% - это животные (например, куры-несушки, кролики) и товары для ухода за ними, а остальное - товары для обустройства загородного дома и отдыха за городом.

"Сезонность - известная болезнь данного формата. Решается эта проблема на уровне ассортимента: в магазине должно быть что-то, что люди будут покупать в зимний период. У "Дарвина" есть возможность зимой акцентировать внимание покупателей на новогоднем ассортименте, на товарах для дома, на комнатных растениях", - отметил генеральный директор Retaility Андрей Богословский (компания принимала участие в разработке концепции сети).

По его мнению, зимой основными покупателями магазина будут жители Солнечногорска.

В целом, по его словам, в садовых центрах объем продаж в пиковый период и в несезонное время может отличаться в 8-12 раз в зависимости от формата магазина. "Если в магазине большое количество комнатных растений и товаров для дома, то разница может быть уменьшена до 5-6 раз", - сказал А.Богословский.

На российском рынке garden-ритейла уже есть несколько крупных федеральных игроков. Из западных компаний это OBI и "Ашан-Сад", из российских - "Белая Дача", при этом "Дарвин" прямым конкурентом этих магазинов не является, отметил он.

По словам П.Ершова, в планах ГК "Ростком" - создание на базе садового центра "Дарвин" ритейл-парка для загородной жизни, в который войдут магазины стройматериалов, натуральной одежды, продовольственные магазины с экологически чистыми продуктами и экологические рестораны. "В районе двух-трех лет мы создадим концепцию такого парка. Уже сейчас рядом с магазином в Солнечногорске мы дополнительно выкупили землю и ищем партнера - продуктовый магазин или некрупный сетевой DIY", - сказал П.Ершов.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

«ДИКАЯ ОРХИДЕЯ» ПРИЗНАНА БАНКРОТОМ

Арбитражный суд Москвы вчера поддержал заявление компании «Дикая орхидея» о собственной несостоятельности и ввел процедуру наблюдения.

Сеть, объединяющая в том числе магазины «Бюстье» и «Дефиле», задолжала контрагентам 3,6 млрд руб.

В «Дикой орхидее» запущенную процедуру банкротства предпочитают называть «финансовым оздоровлением» и уверяют, что только так получится сохранить рентабельный бизнес и рассчитаться с кредиторами.

Заявление о собственном банкротстве ЗАО «Группа «Дикая орхидея» подало в столичный арбитраж в начале апреля. В ходе слушаний кредиторы заявили требования на 3,6 млрд руб., большая часть из которых — это долг перед Сбербанком (2,13 млрд руб). Долги ритейлера почти втрое превосходят стоимость имущества ЗАО — 1,28 млрд руб.

Напомним, что летом прошлого года «Дикой орхидее» удалось договориться со Сбербанком о реструктуризации своего долга. Однако ритейлер не смог обслуживать и пролонгированный кредит, в результате чего был вынужден прибегнуть к процедуре банкротства.

Сама компания называет это процессом финансового оздоровления.

«Данная процедура позволит удовлетворить интересы всех кредиторов компании путем создания условий для дальнейшего функционирования и развития бизнеса», — говорится в сообщении «Дикой орхидеи». В нем подчеркивается, что «при надлежащем наполнении товаром и правильном обеспечении операционных потребностей компания является рентабельной». Так, оборот ритейлера в 2010 году, по собственным данным, составил 3,6 млрд руб.

Суд ввел процедуру наблюдения в ЗАО «Группа «Дикая орхидея» сроком на полгода, назначив конкурсным управляющим Ивана Копытова.

Под наблюдением с мая находится еще одна структура бельевого холдинга — ООО «Дикая орхидея». Решение о ее банкротстве было принято Арбитражным судом Смоленской области.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, N° 80

Помимо этого с июня Московский арбитраж рассматривает заявление банка «Союз» о банкротстве ЗАО «Бюстье», входящего в «Дикую орхидею» (РБК daily писала об этом 24.06.11). Как и в случае со Сбербанком, бельевой ритейлер не смог в полном объеме исполнить реструктурированные обязательства перед «Союзом». Долг перед банком составляет 390 тыс. евро. Очередное заседание по этому делу состоится 6 сентября.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Regions

СТРИТ-РИТЕЙЛ НА НЕВСКОМ КОНКУРИРУЕТ С ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ

Магазин молодежной одежды Concept Club на Невском, 74, закрылся в конце мая. «Значимость Невского проспекта как главного торгового коридора города для одежного ритейла значительно снизилась с открытием ТК Galeria, в котором собраны лучшие марки, и мы посчитали, что достаточно одного имиджевого магазина на Невском, 65», — объясняет представитель компании. В Galeria компания представлена брендами Concept Club и Acoola.

Московский «Подиум» не стал продлевать сроки аренды магазина на Невском, 11, где с 2009 г. находился его дисконт-центр, говорит представитель «ДМ-фонда», владеющего помещением. Договор заканчивается 30 июля, добавляет он. Сотрудник «Подиума» подтвердил закрытие магазина, отказавшись от дальнейших комментариев.

Обороты арендаторов Невского ухудшились с открытием в ноябре прошлого года Galeria и «Стокманн», что спровоцировало незначительное снижение ставок, отмечает Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости «Colliers International Петербург». По его словам, ставки еще в 2010 г. достигли докризисного максимума — от 3000-4000 до 7000-8000 руб. за 1 кв. м в месяц — и в этом году не повышались.

Арендные ставки на Невском — самые высокие в городе, но за счет удачного места возле метро и учебных заведений доход с квадратного метра в магазинах белья Golden Point здесь сопоставим с показателями точек в торговых центрах города, отмечает Юлия Жуковская, гендиректор ООО «Митинтертрейд» (управляет сетью Golden Point). По ее словам, компания рассматривала возможность открытия магазина в Galeria и «Стокманн», но выбрали стрит-ритейл как более имиджевый.

Ставки аренды в Galeria и ликвидных помещений на Невском сопоставимы, а вот цена предложения в стрит-ритейле выше на 10-15%, комментирует Рева. На центральной магистрали постоянный дефицит помещений площадью более 500 кв. м, однако в целом предложения на рынке есть, добавляет она. В БЦ «Невский плаза» в начале сентября откроется немецкий ресторан Nordsee, который по франчайзингу развивает ООО «Фрэш фиш». Компания с самого начала планировала открыть флагманский ресторан в центре Петербурга, где большие туристические потоки, объясняет гендиректор «Фрэш фиш» Александр Зара.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Ставки аренды он называет «неплохими», но не раскрывает их. Как и в среднем по рынку, на арендные платежи будет уходить 10-15% от оборота, говорит директор. Первый ресторан Nordsee работает в Galeria, планируется открытие еще одного в ТЦ «Лето». Флагманские точки на Невском стремятся открывать сети общепита — например, Burger King, «Чайная ложка» нового формата, Nespresso, добавляет Рева. В числе наиболее активных арендаторов Евстратов называет также банки, страховые и телекоммуникационные компании. Невский проспект продолжает оставаться главной витриной города, где размещаются флагманские магазины fashion-операторов, решения о закрытии таких магазинов принимаются крайне взвешенно, констатирует эксперт.

Место «Связного» на Невском, 32-34, занял «Мегафон», это позволило использовать «прикормленный» поток клиентов, говорит Людмила Чехова, пресс-секретарь Северо-Западного филиала оператора. У «Связного» закончился срок аренды, на переоборудовании «Мегафон» не сэкономил и заново провел перепланировку, рассказала Чехова, не назвав сумму затрат. Послекризисная тенденция — наследование помещения арендаторами одного профиля, когда общепит сменяет общепит, а салон связи — своего конкурента, это позволяет сэкономить на переоборудовании помещения, сократить сроки запуска магазина, отмечает Рева.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"КАРАВАН" ПРИШЕЛ К ДИСКАУНТЕРАМ

Владельцы сети гипермаркетов "Караван" занялись развитием дискаунтеров. До конца года они планируют в Киеве открыть первые 5 магазинов сети Tormart. В отличие от конкурентов, Tormart обещает строго придерживаться формата дискаунтеров, предлагая низкие цены и унифицированный ассортимент. Но до сих пор украинским сетям это не удавалось прежде всего из-за дефицита качественных площадей, отмечают эксперты.

Первый дискаунтер под названием Tormart откроется 30 июля в Киеве, рассказал Ё коммерческий директор компании "Адвентис" (развивает сеть гипермаркетов "Караван") Виктор Пивовар. "До конца года еще 3-4 магазина появятся в Киеве. Это пилотный проект, по итогам работы точек мы будем принимать решение о формате и о дальнейшем развитии сети",—

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, N° 80

уточнил он. Магазины будут иметь унифицированную площадь – около 1,2 тыс. кв. м. Ассортимент – около 2 тыс. товарных позиций, из которых 27% составит продукция под собственной торговой маркой (private label).

До сих пор "Адвентис" планировал развивать дискаунтеры в партнерстве с международными ритейлерами. В 2008 году в компании сообщали о переговорах с немецкой сетью Lidl. По договору франшизы "Адвентис" был намерен открывать дискаунтеры общей площадью 1 тыс. кв. м (торговая – 800 кв. м), инвестируя в каждый около \$1 млн (см. Ё от 3 апреля 2009 года). "Но немецкие сети Aldi и Lidl, с которыми ритейлер вел переговоры, оказались не готовы развиваться в Украине по франчайзинговой схеме", – утверждает директор департамента торговой недвижимости Colliers International Наталья Кравец.

"Адвентис" – один из немногих ритейлеров, который в кризис не закрывал магазины, отмечает директор консалтинговой компании "Украинская торговая гильдия" Евгения Локтионова. При этом в марте 2009 года ООО "Караван", управлявшее тогда шестью гипермаркетами, не смогло исполнить обязательства по облигациям на общую сумму 190 млн грн. Кредиторы утверждают, что собственники сети перевели активы с ООО "Караван" на другое юрлицо – ООО "Адвентис". А ООО "Караван" сменило регистрацию с киевской на николаевскую, и в конце 2009 года Хозсуд Николаевской области признал его банкротом. "Из-за этого, даже несмотря на судебные решения, мы до сих пор не можем вернуть вложенные деньги", – утверждает глава совета директоров ГК "Инвестиционный капитал Украины" (один из владельцев облигаций) Валерия Гонтарева. Источник средств для развития новой сети Валерий Пивовар не раскрывает.

Дискаунтеры стали популярны в Украине в кризис, так как предлагают товары по достаточно низким ценам.

"Но особенностью украинских сетей является то, что они не выдерживают формат. Например, в одной сети могут быть магазины разных площадей, а соответственно, и ассортимента. Нам будет отличать сбалансированный ассортимент и низкие цены", – говорит господин Пивовар. Для этого компания планирует строить отдельные здания и ищет сейчас земельные участки площадью 40-70 соток. А низкие цены в "Адвентис" рассчитывают предложить за счет "особых договоренностей с поставщиками".

Классические дискаунтеры (ассортимент от 800 до 2 тыс. позиций, низкие цены и самообслуживание) в нашей стране действительно не прижились. "Многие сети заявляли, что

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

будут выдерживать формат и развиваться высокими темпами, но мало кто выполнил это. В основном из-за недостатка качественных помещений", – говорит Наталья Кравец. Кроме того, чтобы сеть была эффективной, необходимо открыть более 50 дискаунтеров, отмечает директор инвестбанковского подразделения ИК Dragon Capital Андрей Пивоварский. "А учитывая заявленные требования к площадкам, 'Каравану' будет нелегко развивать торговую сеть – конкуренция среди ритейлеров достаточно высокая", – добавляет он.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САМЫЙ БОЛЬШОЙ В РОССИИ ДИСКОНТНЫЙ МАГАЗИН NIKE ОТКРОЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ

Компания Nike в августе откроет в Петербурге самый большой в России магазин формата NikeFactoryStore. Дисконт-центр, параметры которого будут максимально приближены к международным стандартам аналогичных магазинов, появится в ТК «Орион» на проспекте Испытателей. Спрос на спортивную одежду в России пока отстает от предложения, и конкуренция в этом сегменте высока, подчеркивают аналитики, однако открытие крупного стокового магазина можно расценивать как попытку получить дополнительные конкурентные преимущества.

NikeFactoryStore займет в торговом комплексе 900 кв. м, рассказала РБК daily директор магазина Екатерина Плотникова. NikeFactoryStores — магазины собственной розницы Nike, в которых со значительной скидкой представлены товары из прошлых коллекций. В России функционирует три таких магазина: два — в Москве, один — в Петербурге.

В комплексе «Орион» спортивные товары уже представлены магазинами Adidas и Puma, и, как подчеркивает руководитель собственной розницы компании Nike в России Таня Кутовая, приход еще одного игрока позволит объекту стать торговым комплексом спортивного сегмента с максимально широким ассортиментом. «У «Ориона» хорошая локация, но очень высокая конкуренция — в частности с расположенным рядом и популярным комплексом «Атмосфера», — напоминает руководитель департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

27 июля, № 80

Объем инвестиций в открытие магазина не озвучивается. По оценке директора департамента торговой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург» Романа Евстратова, вложения можно оценить в 600—800 евро за 1 кв. м, то есть в сумму до 700 тыс. евро в целом.

Среди спортивных дисконтов в Петербурге конкуренция достаточно высока, что объясняется частой сменой коллекций, растущим спросом на одежду для фитнеса и активного отдыха, говорит Роман Евстратов. В то же время, по его словам, спрос на спортивную одежду пока еще серьезно отстает от обилия предложения. «Открытие стока Nike можно рассматривать как попытку создать конкурентное преимущество перед другими известными брендами», — отмечает эксперт. В Петербурге наблюдается дефицит монобрендовых магазинов спорттоваров, основной трафик берут на себя мультибрендовые точки вроде «Спортмастера», однако потенциально монобрендовые магазины перетянут на себя покупателей в силу сильной лояльности к соответствующему бренду, говорит управляющий партнер издательского дома Retailer Даниил Сомов.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)