

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

## Office / General

### Михаил Прохоров начал перевод части недвижимых активов с группы ОНЭКСИМ на ОПИН

Российский миллиардер Михаил Прохоров начал подготовку к переводу части недвижимых активов с группы ОНЭКСИМ на девелоперскую компанию ОПИН. В рамках этого процесса Opexim Group Limited (Британские Виргинские острова) получила вчера одобрение со стороны Федеральной антимонопольной службы на приобретение двух ЗАО — «Рублево» и «Краус-М».

### Финский концерн SRV ищет покупателя на московский бизнес-центр Etmia II

Как стало известно РБК daily, бизнес-центр Etmia II, построенный в кризис на улице Щепкина финским концерном SRV и его российским партнером ГК «Стриминвест» (контролируют по 50%), вскоре может сменить владельца — в настоящее время объект выставлен на продажу.

### Завершается строительство автомагистрали между Звенигородским шоссе и "Москва-Сити"

Подходит к завершению строительство транспортной автомагистрали между Звенигородским шоссе и "Москва-Сити", сообщает пресс-служба Мосгосстройнадзора.

### Банки, кондитеры, производители табака, операторы связи уже перевели в провинцию свои бэк-офисы

Компании совершенно бесполезно тратят кучу денег на беззаботную жизнь московских рантье.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

## Retail

### Нисанов и Илиев «отвоевали» «Европейский»

Бизнесмены Год Нисанов и Зарах Илиев, основные владельцы столичного торгово-развлекательного центра «Европейский», уладили конфликт с московской мэрией.

### Michael Kors выступит в России под вторым номером

BNS Group получила франшизу на магазины дизайнера.

### В один переплет

Две крупнейшие издательские группы могут объединиться: как стало известно «Ведомостям», «Эксмо» ведет переговоры о покупке бизнеса или слиянии с АСТ.

### Шикарная Россия

Россия возвращается в число наиболее быстро растущих рынков сбыта для производителей предметов роскоши, считает консалтинговая компания Bain & Co.

### X5 теряет покупателей и прибыль

X5 Retail Group первой из публичных ритейлеров отчиталась за первый квартал текущего года.

### Former P&G Russia head tells his story in new book

Retired P&G chief John Pepper ducked under his desk in elementary school, practicing a precaution in case of a Russian bomb strike.

### Hamleys открывает магазин в ТРЦ «Европейский»

Британская сеть универмагов товаров для детей Hamleys открывает свой первый магазин в России.

## Hotel

### Банк Москвы банкротит «ТРАСТ-РЕЗЕРВ» из-за отеля RADISSON SAS OLYMPIKY

Банк Москвы занялся банкротством компаний бывшего главы этой организации Андрея Бородина.

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

18 мая, № 9 (126)

## Offices / General

### МИХАИЛ ПРОХОРОВ НАЧАЛ ПЕРЕВОД ЧАСТИ НЕДВИЖИМЫХ АКТИВОВ С ГРУППЫ ОНЭКСИМ НА ОПИН

Российский миллиардер Михаил Прохоров начал подготовку к переводу части недвижимых активов с группы ОНЭКСИМ на девелоперскую компанию ОПИН. В рамках этого процесса Onexim Group Limited (Британские Виргинские острова) получила вчера одобрение со стороны Федеральной антимонопольной службы на приобретение двух ЗАО — «Рублево» и «Краус-М». Первая компания контролирует участок в Красногорском районе рядом с Crocus City, на котором ОПИН планирует построить жилой комплекс. Вторая владеет тремя офисными объектами в столице, в том числе штаб-квартирой ОНЭКСИМ.

Как ранее писала РБК daily, портфель ОПИН планировалось пополнить тремя объектами ОНЭКСИМа еще до конца 2011 года (см. номер от 27.05.11). В частности, речь шла о головном офисе группы на Тверском бульваре, здании площадью 5 тыс. кв. м на ул. Щепкина и участке на 65-м километре МКАД. «Мы выбрали наиболее ликвидные и ценные куски, чтобы усилить компанию», — заявлял тогда генеральный директор ОНЭКСИМа Дмитрий Разумов.

Сейчас сроки сдвинулись на год: планируется, что эти объекты перейдут на баланс ОПИН до конца 2012 года после проведения допэмиссии, параметры которой еще не утверждены, говорят в компании. «Стратегия ОПИН заключается в создании на базе компании площадки для консолидации активов в сфере недвижимости, — заявил РБК daily генеральный директор ОПИН Артемий Крылов. — При этом компания собирается диверсифицировать свой портфель, пополнив его качественными доходными объектами коммерческой недвижимости, что позволит исключить негативное влияние волатильности рынка».

На балансе «Краус-М» находятся три объекта коммерческой недвижимости, в том числе компании принадлежит здание головного офиса ОНЭКСИМа по адресу: Тверской бульвар, 13, стр. 1. Рыночная стоимость этого объекта, по оценке замдиректора отдела инвестиций и продаж Knight Frank Алана Балоева, составляет не менее 90 млн долл. Также компания владеет расположенным по соседству зданием (Тверской бульвар, 15, стр. 1) и объектом на ул. Щепкина, 32, стр. 1. Стоимость последнего г-н Балоев оценил в 26—27 млн долл.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Проект «Рублево» предполагает строительство на 18,6 га в Красногорском районе Московской области 50 тыс. кв. м жилья класса «бизнес +/элит». Приступить к стройке ОПИН планирует уже в этом году. Реализация проекта потребует не менее 125 млн долл. инвестиций только в строительно-монтажные работы, подсчитала председатель совета директоров Kalinka Realty Екатерина Румянцева. Средневзвешенная цена продажи в этом сегменте, по ее оценке, составляет сегодня около 6 тыс. долл. за 1 кв. м. «ОПИН предпочла не обращаться за услугами консультантов по данному проекту, — говорит г-жа Румянцева. — В этом решении заключаются определенные риски для девелопера в отношении конъюнктуры будущего рынка».

Компания ОПИН была основана в 2002 году, занимается реализацией проектов коммерческой и загородной жилой недвижимости в столичном регионе, а также планирует выйти на рынок многоквартирного жилья в Подмоскowie. За время своего существования возвела 200 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, а также застроила коттеджами 500 га. Чистая прибыль за 2011 год составила 32,4 млн долл., стоимость чистых активов на конец прошлого года оценивалась в 1,018 млрд долл.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ФИНСКИЙ КОНЦЕРН SRV ИЩЕТ ПОКУПАТЕЛЯ НА МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР ETMIA II

Как стало известно РБК daily, бизнес-центр Etmia II, построенный в кризис на улице Щепкина финским концерном SRV и его российским партнером ГК «Стриминвест» (контролируют по 50%), вскоре может сменить владельца — в настоящее время объект выставлен на продажу. Инвестиции в проект составили 50 млн евро. Участники рынка полагают, что инвесторы смогут вернуть затраченные средства, однако пик активности на рынке коммерческой недвижимости уже прошел.

О поиске покупателя для бизнес-центра Etmia II на улице Щепкина, 33, РБК daily рассказали в финской компании. Как девелопер SRV не является долгосрочным владельцем недвижимости, и как правило, компания рассматривает «новые инвестиционные возможности после завершения строительства и стабилизации доходов коммерческого объекта», пояснили в концерне.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Бизнес-центр получил свидетельство о госрегистрации в июне 2009 года. Его общая площадь составляет 13,3 тыс. кв. м, в том числе офисов — 6,9 тыс. кв. м, все они сданы в аренду. В бизнес-центре можно снять офис в субаренду по ставке 550 евро за 1 кв. м, знает руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России Клавдия Чистова.

Как ранее сообщал генеральный директор ГК «Стриминвест» Николай Кайтмазов, общий объем инвестиций в проект составил 50 млн евро. По подсчетам старшего директора отдела продаж и приобретения офисной недвижимости Cushman & Wakefield Михаила Миндлина, сейчас инвесторы смогут получить за бизнес-центр порядка 70 млн евро — не менее 5,1 тыс. евро за 1 кв. м общей площади. Правда, эксперт отмечает, что «сегодня наблюдается некий спад деловой активности на рынке — продать этот актив было бы проще во втором полугодии 2011 года».

Директор по управлению активами фондов недвижимости УК «PBM Капитал» Гавриил Королев настроен более пессимистично. По его словам, сегодня ставка капитализации при продаже подобного коммерческого объекта может составлять 9% в год. «При средней ставке аренды 393 евро за 1 кв. м в год без НДС стоимость БЦ Etmia II составляет около 33,9 млн евро», — подсчитал он.

В России концерн SRV реализовал около 70 проектов. Один из последних — БЦ Etmia III (офисные площади — 1,5 тыс. кв. м), построенный весной 2012 года также на улице Щепкина. Кроме того, SRV владеет 25% девелоперского проекта в Мытищах (основной акционер — Vicus Oy). Осенью 2011 года SRV подписал с финскими компаниями Onvest и Sponda, а также пенсионными фондами Etera и Ilmarinen договор о создании инвестиционной компании Russia Invest, ориентированной на проекты развития недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ЗАВЕРШАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМАГИСТРАЛИ МЕЖДУ ЗВЕНИГОРОДСКИМ ШОССЕ И "МОСКВА-СИТИ"

Подходит к завершению строительство транспортной автомагистрали между Звенигородским шоссе и "Москва-Сити", сообщает пресс-служба Мосгосстройнадзора.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

В ведомстве уточнили, что сдача в эксплуатацию автомагистрали осуществляется по мере готовности отдельных пусковых этапов, которые могут эксплуатироваться автономно, независимо от готовности объекта в целом. Например, в 2011 году введена в эксплуатацию транзитная эстакада Третьего транспортного кольца, входящая в состав объекта.

В настоящее время завершено строительство эстакады на съезде с ТТК в ММДЦ «Москва-Сити», эстакады на выезде из ММДЦ «Москва-Сити» на ТТК и части эстакады главного хода от 1-го Красногвардейского проезда до съезда на Третье транспортное кольцо.

По состоянию на 16 мая 2012 Мосгосстройнадзором проведена итоговая проверка качества выполненных работ и соответствие требованиям проекта. После устранения выявленных замечаний эстакады будут введены в эксплуатацию.

◆ [Интерфакс-Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## БАНКИ, КОНДИТЕРЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТАБАКА, ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ УЖЕ ПЕРЕВЕЛИ В ПРОВИНЦИЮ СВОИ БЭК-ОФИСЫ

Компании совершенно бесполезно тратят кучу денег на беззаботную жизнь московских рантье, уверен Гайк Папоян, директор отдела по работе с ключевыми клиентами компании CB Richard Ellis. Он пояснил, что имеет в виду: «Из 40 000-50 000 руб. зарплаты иногородний сотрудник какой-нибудь фирмы отдает 25 000-30 000 руб. за съемное столичное жилье, обеспечивая доход собственникам квартир. На руках у него остается 20 000-25 000 руб., которые бы он с удовольствием получал у себя в родном городе, живя в кругу друзей». Многие корпорации все чаще открывают офисы в регионах, переводя туда call-центры, бухгалтерию, аналитику, HR и даже маркетинг. Там ниже и зарплаты, и арендные ставки.

За последние 1-1,5 года около 75% крупных банков уже частично переехали в российские города. Так, у Сбербанка РФ call-центр раньше был только в Москве. Уже полтора года как он открывает их в региональных центрах, арендуя или покупая по 6000-15 000 кв. м и больше, рассказывает Папоян. Например, в Новосибирске Сбербанк купил БЦ «Росевроплаза» площадью 75 000 кв. м, в Ростове-на-Дону построил под себя здание на 15 000 кв. м, в

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Екатеринбурге из 30 000 кв. м, арендует половину, вторая половина — собственность (в БЦ «Галион»). У Уралсиба здание в Уфе, что естественно, поскольку этот банк оттуда «родом», в Твери у них около 4000-5000 кв. м. Альфа-банк приобрел в Ульяновске 15 000 кв. м офисов.

От банков не отстают мобильные операторы, которые «движутся за своими клиентами», добавляет Папоян. Операторам накладно иметь call-центр в одном часовом поясе (приходится платить повышенную ставку за ночную работу), поэтому они открываются на Урале, в Новосибирске и т. д. Например, Билайн открыл call-центр в Перми, в Твери у них 20 000 кв. м. Мегафон разместил бэк-офис в Самаре, Теле2 — в Челябинске.

Крупные российские и международные корпорации придерживаются той же логики «рассеивания». Например, вся бухгалтерия Siemens (Россия и Восточная Европа) сосредоточена в Воронеже, рассказывает Папоян. А «Лукойл» перевел всю бухгалтерию в Пермь. «Техносила» открыла бэк-офис в Новосибирске. [«Любые крупные компании, которые имеют заводы и производства, переводят свой бэк-офис ближе к производству», — добавляет Ольга Побуковская, директор департамента офисной недвижимости Colliers International.](#) Кондитерские компании, расширяя свой бизнес идут по такому же сценарию, в частности Mars.

Те же компании, которые не желают расставаться со столицей, активно открывают для себя Подмосковье. «В «Мякинино» мы недавно посадили компанию-дистрибьютора компьютерной техники, на 17 000 кв. м, сейчас компании уже без аллергии смотрят за МКАД», — рассказывает Алексей Богданов, партнер компании S.A.Ricci.

«Зачастую эти компании — единственный крупный работодатель в данном регионе. И если они платят сотрудникам по 25 000-30 000 руб. в месяц, лояльность последних не знает предела», — комментирует Папоян. Да и ставки аренды на офисные помещения там ниже. По данным CBRE, арендные ставки на офисы в Новосибирске составляют \$400 за 1 кв. м в год, в Ижевске — \$200. В Москве, по данным Knight Frank, средняя ставка — \$1300 за 1 кв. м в год (помещения прайм).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

## Retail

### НИСАНОВ И ИЛИЕВ «ОТВОЕВАЛИ» «ЕВРОПЕЙСКИЙ»

Бизнесмены Год Нисанов и Зарах Илиев, основные владельцы столичного торгово-развлекательного центра «Европейский», уладили конфликт с московской мэрией. За спорные площади в «Европейском» город получит 2,499 миллиарда рублей. Эксперты отмечают, что для обеих сторон такое соглашение является взаимовыгодным.

По данным газеты «Ведомости», стороны придумали следующую схему для урегулирования конфликта. Сначала будет проведена допэмиссия компании «Площадь Европы», после доля города будет размыта до менее 5% и по закону об акционерных обществах основной владелец будет обязан выкупить ее. При этом стороны договариваются, что своими действиями мажоритарный акционер не причиняет Москве убытка и вновь образованный пакет будет стоить не ниже фиксированной цены. В ближайшее время инвестор перечислит деньги, а затем будет подписано мировое соглашение, сообщил изданию сотрудник мэрии.

«Площадь Европы» управляет «Европейским» и владеет 50,2 тыс. кв. м в торгцентре. В настоящее время эта структура на 70% принадлежит «Киевской площади» Нисанова и Илиева, на 30% – правительству Москвы. Остальными площадями в «Европейском» владеют еще два собственника: ЗАО «Киевская площадь» (123 260,9 кв. м, принадлежит Нисанову и Илиеву) и ООО «Реверс» (3751 кв. м).

Конфликт столичной мэрии с владельцами «Европейского» начался около года назад. Тогда обнаружилось, что город недополучил прибыль при исполнении инвестконтракта. Согласно заключенному в 2003 году инвестконтракту на строительство, площадь центра должна была составить 72 тыс. кв. м, а сам объект должен был перейти в собственность компании «Площадь Европы». Департамент имущества должен был получить 30% площадей, инвестор — 70%. Однако в итоге инвестор значительно превысил объемы строительства и возвел ТРЦ площадью 179 945 кв. м. У здания оказалось три собственника, доля города при этом не увеличилась и составила всего 16,2 тыс. кв. м.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Судебные разбирательства между департаментом имущества Москвы, ЗАО «Киевская площадь» и ОАО «Площадь Европы» начались в июле 2011 года. ДИГМ подал в Арбитражный суд Москвы два иска, в которых требовал увеличить переданные городу площади до 30%. Также город оспаривал регистрацию прав собственности на весь комплекс - он просил признать отсутствующим право собственности «Площади Европы» на 53 984 кв. м и «Киевской площади» - на 125 961 кв. м. Вопрос о несоответствии проектной и фактической площади объекта строительства является «штатным» при распределении прибыли инвесторов, отмечает Роман Зятнин, юрист юридической компании «Юков, Хренов и Партнеры». «Между тем арбитражные суды при разрешении подобных споров опираются на положения инвестиционного соглашения, регулирующие вопрос о превышении площади объекта строительства и, как следствие, пересчета прибыли инвесторов», - говорит эксперт.

Таким образом, только при наличии соответствующих положений в инвестиционном соглашении у суда было бы достаточно оснований для удовлетворения требований властей Москвы. В итоге стороны решили договориться во внесудебном порядке. По информации газеты «Коммерсант», «Киевская площадь» готова была признать за городом все спорные площади в ТРЦ и выкупить их по рыночной цене. По оценке Алексея Могилы, директора департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty, ориентировочная стоимость такой сделки составила бы 8,1 млрд. рублей.

Поскольку новое соглашение было достигнуто только после подачи иска департаментом имущества, Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, предположил, что ситуация с обеих сторон сложилась неоднозначная. «По всей вероятности, стороны пришли такому соглашению, которое приемлемо для всех», - добавляет он.

◆ [arendator.ru](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## MICHAEL KORS ВЫСТУПИТ В РОССИИ ПОД ВТОРЫМ НОМЕРОМ

BNS Group получила франшизу на магазины дизайнера.

Одежный холдинг BNS Group, лицензиат Calvin Klein Jeans, TopShop, Dorothy Perkins и других, получил эксклюзивный контракт на открытие в России, Белоруссии, Казахстане и на Украине

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

магазинов одной из самых популярных дизайнерских марок в США — Michael Michael Kors. Летом франчайзи откроет одноименные бутики в Москве, а к 2017 году рассчитывает запустить до 25 точек.

О том, что BNS Group будет эксклюзивно представлять в России, на Украине, в Белоруссии и Казахстане вторую линию одежды дизайнера Майкла Корса — Michael Michael Kors, "Ъ" рассказал представитель BNS. Он уточнил, что полученные права включают организацию импорта одежды в эти страны, ее дистрибуцию и открытие монобрендовых магазинов. Финансовые условия контракта в BNS не раскрывают.

Получить комментарий от компании дизайнера вчера не удалось.

BNS планирует открытие первых бутиков Michael Michael Kors в Москве этим летом, рассказали в компании: 1 августа состоится открытие точки в "Метрополисе", в сентябре — в "Атриуме". Их площадь составит 111 и 178 кв. м соответственно. До конца 2012 года откроются магазины в Киеве и Алма-Ате. В BNS говорят, что инвестиции в открытие магазина на арендованных площадях составят 25 млн руб. (\$825 тыс. по курсу ЦБ на вчера), то есть затраты на первые четыре точки составят 1 млрд руб. (\$33 млн по курсу ЦБ на вчера). На следующий год намечены открытия в российских регионах: в Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге. К 2017 году BNS хочет создать сеть из 25 монобрендовых магазинов, часть которых будет развиваться партнерами по франшизе.

Одежду и аксессуары первой линии — Michael Kors сейчас можно купить в Москве в мультибрендовых магазинах, например в ЦУМе. Соглашение Michael Kors с BNS никак не отразится на системе закупок этих точек, объяснили "Ъ" в компании.

Компания Michael Kors разрабатывает и продает женскую и мужскую одежду, обувь и аксессуары, которые создает американский дизайнер Майкл Корс. Компания выпускает коллекции под тремя брендами — Michael Kors, Michael Michael Kors и Kors Michael Kors. В конце 2011 года компания развивала более 200 магазинов в Северной Америке, Европе, а также в Японии и ряде других стран. Выручка в 2011 году — \$803,3 млн, чистая прибыль — \$72,5 млн. Michael Kors Holdings Limited провела IPO на Нью-Йоркской фондовой бирже в декабре 2011 года.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

BNS Group развивает в России на эксклюзивных правах марки Mexx, Calvin Klein Jeans, CK Calvin Klein, Calvin Klein Underwear, Jennyfer, TopShop, Topman, Dorothy Perkins. На сегодняшний день у компании 144 собственных магазина в России и на Украине. Выручка по итогам 2011 года по РСБУ — чуть более 5 млрд руб. (\$165 млн по курсу ЦБ на вчера).

Michael Michael Kors считается более демократичной маркой американского дизайнера, сам владелец бренда относит вторую линию к категории "доступная роскошь". Цены на марку в несколько раз ниже цен на коллекции из первой линии Michael Kors: например, сумки стоят в пределах \$328-398, женские платья — \$120-250, босоножки — от \$98. Конкурентами бренда выступают, например, Marc by Marc Jacobs и See by Chloe. В BNS считают, что спрос на вещи такой ценовой категории в России и СНГ будет очень большой.

По оценкам Esper Group, объем российского рынка готовой одежды по итогам 2011 года составляет \$54,12 млрд, при этом 1,7% приходится на сегмент премиум, к которому относят Michael Michael Kors. Ведущий аналитик Esper Group Дарья Ядерная напоминает, что BNS фактически запускает первый после кризиса 2008 года проект монобренда в столице в таком ценовом сегменте. "Когда начались экономические проблемы, премиум-сегмент отказался от развития в подобном формате, продавцы одежды исходили из того, что в тяжелые времена обеспеченный покупатель сделает ставку на классический люкс", — объясняет она.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## В ОДИН ПЕРЕПЛЕТ

Две крупнейшие издательские группы могут объединиться: как стало известно «Ведомостям», «Эксмо» ведет переговоры о покупке бизнеса или слиянии с АСТ.

«Эксмо» сделала акционерам АСТ предложение о покупке их бизнеса, рассказал «Ведомостям» источник, близкий к этим переговорам. О переговорах знает топ-менеджер издательства, входящего в АСТ, руководитель крупной сети по продаже книг и совладелец одной из издательских групп. Гендиректор «Эксмо» Олег Новиков и представитель АСТ Светлана Соколова не стали это комментировать.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Сейчас «Эксмо» изучает финансовую и юридическую документацию АСТ, разбирается в деталях бизнеса группы, говорит собеседник «Ведомостей», близкий к переговорам. Окончательного решения, состоится ли сделка, не принято, уточнил он.

«Эксмо» не обращалась в ФАС за разрешением на покупку АСТ, сообщил представитель службы.

АСТ и «Эксмо» — две крупнейшие книжные группы в России. Разные эксперты отдают пальму первенства АСТ и «Эксмо». Обе специализируются на массовой литературе, в их состав помимо издательств входят логистические компании и розничные сети.

По данным СПАРК и ЕГРЮЛ, владелец большей части компаний группы АСТ (всего их более сотни) — кипрская А.А.В.Р. Advanced Achievement Books Publishers Ltd. Ее владельцы, по данным кипрского реестра, — Андрей Герцев и Яков Хелемский (по 33,35%), Олег Бартенев и Игорь Феоктистов (по 9,52%), Юрий Хацкевич (9,51%), Юрий Дейкало (4,75%). Группа не раскрывает своих финансовых показателей. Недавно налоговики нашли у нескольких компаний группы АСТ нарушения, за которые могут предъявить претензии на 6,7 млрд руб. (см. врез).

Совладельцы «Эксмо» — Новиков и Андрей Гредасов. По данным «Эксмо», ее выручка за год с июня 2010 г. по июль 2011 г. составила 6 млрд руб., а выручку АСТ она оценивает в 5,7 млрд руб.

В прошлом году россияне потратили на книги \$2,7 млрд — на 7,5% меньше, чем в 2010 г., подсчитал журнал «Книжная индустрия». У «Эксмо» иная оценка: в прошлом году книжный рынок сократился на 6% до 62 млрд руб. (почти \$2 млрд по курсу ЦБ). В 2010 г., по оценке «Эксмо», рынок сокращался еще быстрее — на 8,3%.

Получается, АСТ и «Эксмо» контролируют до 20% продаж книг в стране.

Консолидация рынка очень логична для «Эксмо», рассуждает руководитель крупной издательской группы: «Рынок книг не растет, «Эксмо» практически уперлась в потолок, и, хотя активнее всех развивается в области электронных книг, монетизация там пока крайне невелика. А прямая конкуренция с АСТ — за авторов — в дистрибуции отнимает у группы массу сил».

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Интеграция бизнесов «Эксмо» и АСТ позволит сократить издержки по крайней мере на 30%, уверен он.

За последний год на российском книжном рынке состоялось несколько слияний и поглощений. В конце прошлого года было приватизировано крупнейшее в стране издательство учебной литературы «Просвещение»: его за 2,25 млрд руб. выкупила «Олма медиа групп» (владеет одноименным издательством). Тогда же «Эксмо» договорилась о передаче издательству «Манн, Иванов и Фербер» активов «Альпина бизнес букс» (прежде принадлежала Sanoma Independent Media, куда входят «Ведомости») и собственного подразделения профессиональной литературы в обмен на увеличение пакета с 30% до контрольного.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ШИКАРНАЯ РОССИЯ

Россия возвращается в число наиболее быстро растущих рынков сбыта для производителей предметов роскоши, считает консалтинговая компания Bain & Co. Продажи товаров класса люкс за этот год вырастут теми же темпами, что и в Китае, — на 15-20%. Это в разы выше среднемировой динамики.

Несмотря на сохраняющиеся проблемы мировой экономики, глобальный рынок товаров класса люкс в 2012 г. может вырасти на 6-7%, превысив 200 млрд евро, указала консалтинговая компания Bain & Co в обновленной версии отчета по рынку предметов роскоши. После кризисного спада снова наблюдается оживление на рынках Индии и России, отмечают эксперты компании. Продажи предметов роскоши в этих странах за этот год увеличатся теми же темпами, что и в Китае, — на 15-20%, указывают аналитики Bain & Co.

Российский рынок сильно пострадал от кризиса — его объем в 2009 г. сократился на 5% до 4,5 млрд евро, и Россия выбыла из десятки крупнейших мировых рынков люкса, пропустив вперед Гонконг с показателем 4,8 млрд евро. Послекризисное восстановление отставало от мирового: среднегодовые темпы роста в период с 2009 по 2011 г. составляли 5% (рынок достиг 5 млрд евро по итогам 2011 г.), тогда как мировой рынок рос на 10%.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

Со второй половины 2011 г. Россия наверстывает упущенное, отмечают в Bain & Co. Именно благодаря России европейский рынок люкса окажется в этом году в плюсе — на 2-4%. Опрошенные «Ведомостями» российские продавцы товаров категории люкс согласны с тем, что рынок за год вырастет не менее чем на 15%. «Прогноз на этот год вполне оптимистичный», — считает Алла Вербер, вице-президент группы Mercury. В дорогие магазины пришли новые покупатели, восстановившие свой уровень доходов после кризиса, объясняет «Ведомостям» менеджер ГУМа (группа Bosco).

Правда, в абсолютных цифрах российскому рынку до китайского далеко. В 2011 г. в материковом Китае было продано предметов роскоши на 12,9 млрд евро, указывает Bain & Co. На китайских потребителей (с учетом покупок, совершаемых ими в туристических поездках) сейчас приходится больше 20% мировых продаж люксовых товаров, а в целом на азиатских потребителей (из Японии, Кореи и стран Юго-Восточной Азии) — более 50% рынка.

Если учесть расходы российских потребителей за границей, объем трат россиян на предметы роскоши будет вдвое выше, делился ранее с «Ведомостями» Микеле Норса, гендиректор Salvatore Ferragamo. По данным компании Global Blue, возмещающей НДС заграничные покупки, россияне — вторые в мире после китайцев по объему расходов в магазинах партнеров этой системы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## X5 ТЕРЯЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРИБЫЛЬ

X5 Retail Group первой из публичных ритейлеров отчиталась за первый квартал текущего года. Чистая прибыль снизилась почти на 32%, EBITDA — на 2,5%, выручка практически не изменилась. На прибыль повлиял рост расходов ритейлера, а на выручку — падение трафика. Отток покупателей наблюдается и у конкурентов — «Магнита» и «Дикси», однако трафик у них сокращается не столь быстро.

Согласно отчетности по МСФО, чистая прибыль X5 в первом квартале 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года упала на 31,6%, до 66,3 млн долл. EBITDA снизилась на

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

2,5%, составив 274 млн долл. Маржа по EBITDA сократилась с 7,3 до 7,1%. Чистая выручка выросла всего на 0,7% и составила 3,87 млрд долл.

Снижение чистой прибыли связано с ростом коммерческих, общих и административных расходов, их доля в выручке составила 21,2%, увеличившись на 80 базисных пунктов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, отмечает аналитик «Инвесткафе» Антон Сафонов.

X5 продемонстрировала слабые результаты, впервые за всю историю показав падение EBITDA и чистой прибыли, говорит аналитик «Уралсиба» Тигран Оганесян. Ранее EBITDA всегда увеличивалась за счет высокого роста выручки, добавляет он. Падение маржи г-н Оганесян связывает с негативными показателями сопоставимых продаж, которые снизились в первом квартале на 3,9% в рублях. По сообщению самой X5, это произошло в результате уменьшения трафика на 4,6% и среднего чека в долларах на 5,8%.

Отток покупателей наблюдался у всех лидеров рынка, говорит г-н Оганесян. Однако у «Магнита» и «Дикси» он находится в пределах 1—2% в год, что связано с уменьшением населения и ростом количества магазинов. Аналитик объясняет неудачи X5 слабым управлением товарным рядом, а также повышением цен. Валовая маржа выросла с 23,8% в первом квартале прошлого года до 24,5% в этом году. «Ритейлер объясняет рост валовой маржи тем, что улучшились условия поставщиков, однако на фоне падения трафика, скорее всего, это свидетельствует именно о подьеме цен», — считает г-н Оганесян.

Аналитики отмечают, что выручка X5 росла очень медленно по сравнению с другими ритейлерами, объявившими операционные результаты за первые три месяца текущего года. Так, выручка «Магнита» в рублях увеличилась на 34%, «Дикси» — на 30%, а X5 — на 4,4% в рублях и 0,7% в долларах, приводит пример Антон Сафонов из «Инвесткафе». «Магниту» удастся поддержать высокие темпы роста выручки еще и тем, что компания активно расширяет торговые площади, добавляет Тигран Оганесян. В первом квартале 2012 года они выросли на 34%, а во втором вырастут еще на 30%, предполагает он.

Антон Сафонов тоже связывает слабые показатели первого квартала с разными схемами развития сетей. «Магнит» развивается органически, а X5 сделала ставку на сделки M&A и за счет этого тратит средства и время на ребрендинг и реформатирование магазинов, поэтому сопоставимые продажи не такие хорошие, поясняет аналитик.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## FORMER P&G RUSSIA HEAD TELLS HIS STORY IN NEW BOOK

Retired P&G chief John Pepper ducked under his desk in elementary school, practicing a precaution in case of a Russian bomb strike.

The Russian threat closed in on him again during the Cuban missile crisis when he was serving on a U.S. Navy destroyer prowling the North Atlantic.

Yet, he developed an affection for the country's culture that later prompted him to lead P&G on a daring foray into the vast and all-but-empty market in the Soviet Union's waning years.

Pepper, who quit the maker of the Tide detergent and Gillette razors in 2002, recounted the "roller-coaster" journey in a book, *Russian Tide*, he unveiled — where else? — in Russia on Thursday.

Yevgeny Yasin, economy minister in the 1990s, supported the company's endeavor, Pepper said in a speech at the Higher School of Economics, where Yasin is now one of the leading professors.

"The advice from Mr. Yasin was no more complicated than 'keep going,'" Pepper said, adding that the confidence of a man of "such caliber" was inspiring.

Seated at the same podium, Yasin later made a dig at the current government.

"I wouldn't be so sure giving this advice now. ... Not so sure that they would build a well-established company," he said pointedly.

A handful of other American companies made inroads into Russia around the time of Soviet collapse — Coca-Cola and McDonald's, among them — but Yasin said P&G was special. Having a supply of staple

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

household and personal care products was more critical for the government than drinks and snacks, he said.

"They acted in an area that was then strategic," Yasin told The Moscow Times on the sidelines of the event. "People could have done without Coke. It would have been difficult to do without soap."

Consumers reacted positively to P&G brands when sales began in 1989, Pepper wrote in the book. Local competition was of poor quality, he recalled.

"Toothpaste was gritty and didn't contain fluoride. Almost 50 percent of the population reported a lot of tooth decay," the book said. "Laundry detergents failed to remove most stains. ... People often created their own shampoos."

P&G sales here grew to more than \$3 billion from \$1 million in 1990, the second year of exports to Russia. It ranks as the biggest foreign consumer-products company in the country in terms of sales, spokesman Viktor Kravchenko said.

P&G began contract manufacturing its products locally at a Novomoskovsk plant in 1992 in an effort to deal with ruble hyperinflation and reduce the costs. It now controls the plant about 225 kilometers south of Moscow.

One other fact that Yasin liked about the company, he said, was that they neither offered nor agreed to pay bribes.

Pepper said officials had to accept the fact.

"They came to know us as a peculiar beast," he said.

Size mattered.

"We are big. People respect us for being big," Pepper said.

The book hits stores worldwide in English in July.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## HAMLEYS ОТКРЫВАЕТ МАГАЗИН В ТРЦ «ЕВРОПЕЙСКИЙ»

Британская сеть универмагов товаров для детей Hamleys открывает свой первый магазин в России. 19 мая 2012 года на четвертом этаже в торгово-развлекательном центре «Европейский» в Москве распахнет свои двери самый большой на российском рынке магазин игрушек площадью около 1700 квадратных метров.

Hamleys планировала появиться в России в 2009 году. Предполагалось, что универмаг будет открыт на нечетной стороне Тверской улицы недалеко от Кремля. Партнером компании должна была стать российская компания F.D.Lab. Однако соглашение подписано не было, вместо Hamleys на Тверской появился магазин «Сказка», который был закрыт в 2011 году из-за убыточности.

Флагманский Hamleys в Лондоне был открыт в 1760 году, на сегодняшний день он является одним из старейших и самых известных в мире магазинов детских игрушек. В 1981 году магазин был открыт на Регент Стрит, сегодня это крупнейший в мире магазин игрушек, его площадь составляет 5000 кв.м на семи этажах. Еще десять магазинов под брендом Hamleys открыты в Англии, Шотландии, Ирландии, Дании, Индии, Саудовской Аравии, Иордании, ОАЭ и на Кипре.

Отметим, что весной 2012 года в Москве стартовала другая всемирно известная сеть магазинов детских товаров Mamas&Papas. Первый из них также был открыт в торгово-развлекательном центре «Европейский». Первый региональный магазин появился в ТРЦ «СБС Мегамолл» в Краснодаре. Партнером по развитию сети в России выступает компания ideas4retail, которая планирует за три года открыть до 25 магазинов.

◆ [МОЛЛЫ.RU](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18 мая, № 9 (126)

## Hotel

### БАНК МОСКВЫ БАНКОТИТ «ТРАСТ-РЕЗЕРВ» ИЗ-ЗА ОТЕЛЯ RADISSON SAS OLYMPIISKY

Банк Москвы занялся банкротством компаний бывшего главы этой организации Андрея Бородина. Несколько месяцев назад банк предъявил фирмам Бородина иски на 6,6 млрд рублей, но пока не получил те деньги, которые сумел отсудить. В банке подтверждают, что БМ рассчитывает получить права на инвестконтракт по строительству отеля около стадиона «Олимпийский» в Москве, а затем выгодно продать их.

С компании «Траст-Резерв» банк намерен взыскать 686,2 млн рублей. Девелопер известен как инвестор в крупном столичном проекте: строительстве отеля Radisson SAS Olympisky в рамках создания многофункционального комплекса (МФК) рядом со спорткомплексом (СК) «Олимпийский». В 2008 году было объявлено, что общая площадь МФК составит 80 тыс. кв. м, из которых отель займет 33 тыс. кв. м. В составе строящегося МФК были предусмотрены 29 тыс. кв. м офисных площадей класса А и подземная парковка на 420 машино-мест.

Вскоре была найдена компания для управления отелем — Rezidor Hotel Group. Но девелопер не смог справиться с поставленными задачами. Весной 2009 года вышло распоряжение правительства Москвы оштрафовать девелопера МФК из-за невыполненного обязательства завершить инвестпроект в срок, до конца 2008 года. Позже срок завершения был перенесен на 2010 год, но строительство не закончено и сейчас.

Эксперты рынка говорят, что БМ интересуют не кредитные деньги, а инвестконтракт по строительству отеля, чтобы выгодно продать объект с торгов. В самом учреждении подтверждают интерес к Radisson SAS Olympisky.

◆ [arendator.ru](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)