

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 – 05 июня, № 13 (130)

Office / General

Власти Москвы согласились со строительством театра "Вишневый Сад" в ЦАО

Градостроительно-земельная комиссия Москвы, созданная мэром столицы Сергеем Собяниным, выдала градплан земельного участка на строительство театрального центра "Вишневый сад", который расположится в центре города, говорится в пресс-релизе Москомстройинвеста.

Столичные власти отменили строительство высотки на западе Москвы

Администрация Сергея Собянина продолжает постепенно отказываться от инвестиционных контрактов, заключенных при Юрии Лужкове.

Investment Activity Declines in first 4 Month of 2012

Investment in the commercial real estate sector in Russia's regions reached \$237.48 million in the first four months of 2012, according to a report by Colliers International.

Кто владеет Большой Москвой?

На присоединяемых к Москве 144 тысячах гектаров подмосковных районов резко повысились цены на землю и недвижимость, а следом активизировались девелоперы, уже сейчас готовые предложить рынку многие тысячи квартир в новостройках.

Retail

Центральный "Детский мир" в Москве станет центральным детским магазином

Бурные споры, которые в конце прошлого года возникли вокруг реконструкции "Детского мира", похоже, наконец подошли к концу.

"ДИКСИ" в I квартале увеличила чистую прибыль по МСФО в 2,2 раза – до 356 млн руб

Группа компаний "Дикси", один из крупнейших российских ритейлеров, в первом квартале текущего года увеличила чистую прибыль по МСФО в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 года - до 356 миллионов рублей, говорится в сообщении компании.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 – 05 июня, № 13 (130)

Сеть парфюмерии и косметики «Рив Гош» в 2012 году намерена выйти на IPO

Сеть магазинов косметики и парфюмерии «Рив Гош» намерена провести IPO в 2012 году.

«Связной» подписался на безлимит «Билайна»

Крупнейший в России независимый сотовый ритейлер «Связной» подписал бессрочное соглашение с «Вымпелкомом» о продаже его контрактов.

Глава ВАС предложил, как решить проблему с магазинами в центре Москвы

Председатель Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ Антон Иванов предложил позаимствовать из немецкого права институт зонирования коммерческих предприятий, который поможет, например, решить проблему отсутствия продуктовых магазинов в центре Москвы.

«Дикси» займет с размахом

«Дикси групп» может привлечь самый крупный в своей истории кредит — на 18 млрд руб.

Первый аутлет-центр БРЕНДСИТИ планирует закончить реконцепцию к концу 2013 года

100% арендаторов московского торгового центра БрендСити на пересечении МКАД и Каширского шоссе (бывший Вэймарт) перейдут на формат работы аутлета до конца 2013 года, заявило руководство БрендСити.

Hotel

AZIMUT HOTELS открывает первый отель в Москве

Международная сеть отелей Azimut Hotels открывает первый отель в Москве. Сегодня Azimut Moscow Tulsкая Hotel принял первых гостей, официальное открытие состоится в сентябре.

Regions

"Монетку" подбросили фондам

Уральская сеть продуктовых магазинов "Монетка", четвертый по количеству торговых точек ритейлер в России, готовится продать до 30% компании портфельному инвестору.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 – 05 июня, № 13 (130)

«Магнит» запустили в «Атмосферу»

Ритейлер купил в центре Воронежа торговую площадь под гипермаркет.

«О'КЕЙ» вышла на «СТАРТ»

Сеть «О'кей» приобрела у ООО «УК »Старт девелопмент«права на строительство торгового комплекса в Красносельском районе.

Петербуржским художникам предлагают перебраться в «Кресты»

Творить в камере Михаила Глуценко, сочинять музыку, вдохновляясь образом Владимира Кумарина - примерно так можно представить перспективы культурных деятелей Северной столицы.

Отели Петербурга занимают лидирующие позиции на рынке конференц-услуг

На рынке гостиничных услуг все большей популярностью пользуется услуга аренды залов для проведения различных деловых мероприятий.

"Лидер" устроился в номерах

Первым гостиничным проектом компании станет Sheraton в Калуге.

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

04 - 05 июня, № 13 (130)

Offices / General

ВЛАСТИ МОСКВЫ СОГЛАСИЛИСЬ СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ ТЕАТРА "ВИШНЕВЫЙ САД" В ЦАО

Градостроительно-земельная комиссия Москвы, созданная мэром столицы Сергеем Собяниным, выдала градплан земельного участка на строительство театрального центра "Вишневый сад", который расположится в центре города, говорится в пресс-релизе Москомстройинвеста.

"Компания ООО "Флэт и Ко" должна реализовать свой проект до конца марта 2013 года", - отмечается в сообщении.

В нем уточняется, что общая площадь комплекса на Малой Сухаревской площади, владение 10/31 составит 18,775 тысячи квадратных метров, причем высота здания не должна превышать 8 этажей.

Подземная автостоянка общей площадью 4,185 тысячи квадратных метров будет вмещать 99 машиномест, добавляется в материалах ведомства.

Ранее планировалось, что на земельном участке площадью 0,22 гектара в 2001-2003 годах будет возведен театрально-деловой комплекс по проекту архитектора Дмитрия Солопова. Как указывается на сайте инвестора "Флэт и Ко", здание должно было включать в себя театральный центр под руководством Александра Вилькина, офисные помещения класса А+, кафе и подземную автостоянку.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТОЛИЧНЫЕ ВЛАСТИ ОТМЕНИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО ВЫСОТКИ НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

Администрация Сергея Собянина продолжает постепенно отказываться от инвестиционных контрактов, заключенных при Юрии Лужкове. Так, на прошедшем в середине мая очередном заседании Градостроительно-земельной комиссии было решено разорвать договор с ЗАО «М.О.Р.Е.-Плаза» Михаила Хесина. Инвестор планировал построить больше 90 тыс. кв. м жилой недвижимости в Можайском районе на западе Москвы. Теперь он через суд требует взыскать с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

властей несколько сотен миллионов рублей. Доказать свою правоту инвестору-застройщику будет непросто, считают участники рынка.

Иск в Арбитражный суд Москвы представители ЗАО «М.О.Р.Е.-Плаза» подали 22 мая, указав в качестве ответчиков правительство г. Москвы и ОАО «Новое кольцо Москвы». Поводом для него стало расторжение инвестиционного контракта от 14 сентября 2007 года, говорится в материалах суда. Проект был рассчитан до 2013 года и предполагал комплексную реконструкцию кварталов 78-80 района Можайский и строительство 93 тыс. кв. м жилой недвижимости. Сумма иска — 680 млн руб., сложившиеся из расходов «во исполнение инвестиционного контракта», а также недополученный доход, оцененный почти в 100 млн руб. Предварительное заседание назначено на 14 августа.

Этот проект был частью масштабной программы «Новое кольцо Москвы» (НКМ), принятой администрацией Юрия Лужкова в середине 90-х годов. Изначально она предполагала строительство к 2015 году порядка 200 высоток, но найти инвесторов-застройщиков удалось только для 11 участков. На сегодняшний день в эксплуатацию введены лишь три объекта: бизнес-центр «Соколиная гора» на Семеновской площади, жилые комплексы «Эдельвейс» на Давыдовской улице и Wellhouse на Ленинском проспекте. В феврале 2011 года в рамках ревизии градостроительной политики мэр Сергей Собянин подписал постановление №25-ПП «О мерах по завершению реализации инвестиционных контрактов с участием правительства Москвы». Документ был призван среди прочего пересмотреть реализацию программы НКМ.

Стараясь навести порядок в градостроительной политике, власти в первую очередь отменяют те проекты, реализация которых по тем или иным причинам еще не началась. Всего отмена может коснуться более трети всех ранее согласованных проектов, писала РБК daily (см. номер от 25.02.11). Участок, выделенный «М.О.Р.Е.-Плаза», имеет серьезные обременения. В частности, компания г-на Хесина должна была за свой счет построить социальные объекты и инженерные коммуникации, а также отдать часть квартир переселенцам из снесенных домов. «За прошедшие с момента заключения инвестконтракта пять лет застройщик не представил в надзорные органы даже проекта реконструкции и последующей застройки кварталов», — рассказали в префектуре Западного административного округа, добавив, что всего на участке планировалось возвести 18 строений, включая гаражи, школу и детский сад. Запрос РБК daily в самой компании оставили без ответа.

Содержащиеся в федеральном законе №427-ФЗ нормы позволяют администрации Москвы в одностороннем порядке разрывать инвестиционные контракты, при этом для инвестора остается

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

крайне мало возможностей для взыскания потраченных на проект средств, объясняет председатель московской коллегии адвокатов «Николаев и партнеры» Юрий Николаев. «Единственный вариант я вижу в том, чтобы попытаться как-то доказать причастность властей Москвы к затягиванию реализации проекта», — говорит г-н Николаев.

Стоимость всего проекта могла достигать 6—8 млрд руб. без учета обременений, полагает ведущий аналитик Domgeo.ru Юрий Кочетков. Ориентировочная цена земли в этом районе достигает 10 млн долл. за 1 га, отмечают аналитики Blackwood. Кадастровая же стоимость участка компании «М.О.Р.Е.-Плаза» — 350 млн руб., уточняет управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. «Диапазон стоимости квадратного метра в наиболее приближенном объекте варьируется от 170 тыс. до 210 тыс. руб., — говорит заместитель гендиректора по стратегическому и инвестиционному развитию «НДВ — Недвижимость» Ольга Новикова. — В объекте, находящемся на основной стадии строительства, приобрести квартиры можно несколько дешевле — от 164 тыс. до 180 тыс. руб.».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

INVESTMENT ACTIVITY DECLINES IN FIRST 4 MONTH OF 2012

Investment in the commercial real estate sector in Russia's regions reached \$237.48 million in the first four months of 2012, according to a report by Colliers International. This was 3.5 times less than the figure invested over the same period last year. All commercial real estate transactions in the regions were done by Russian investors, and half of the deals were for retail real estate. Rostovon-Don enjoyed by far the most investment activity, with deals in the city comprising 93 percent of total investment in commercial real estate in the regions.

Over the same period of time, \$523.7 million was invested in Moscow commercial real estate, compared to \$800 million invested over the same period last year. Shopping centers attracted 55 percent of the total investment, while multifunctional properties drew 44 percent. The 2011 investment volume in Russian real estate was a record \$10 billion

The Class B+ business center Dezhnev Plaza has opened at 1 Proyezd Dezhneva, relatively near the Babushkinskaya metro station in northeast Moscow. Of the complex's 15,000-plus square meters of total space, 12,600 is office space. The rentable office blocks start at 600 square meters with a price of 16,000 rubles (\$520) per square meter per year. Dezhnev Plaza is a modern architectural composition comprising two buildings of contrasting height and design: a seven-floor semicircle and an 11-story triangle, united by a multitier glass atrium allowing natural light into the interior. The business center

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

features views of the Yauza River and surrounding greenery. Lighthouse, a 14-story Class A office building located directly on the Garden Ring, has opened near the Dobryninskaya and Paveletskaya metro stations. The business center is the only Class A office space to come on the market recently. The 44,113-square-meter complex, which is managed by O1 Properties, features underground parking for 317 cars, a fitness club with a swimming pool, open terraces, eateries and shopping areas. Lighthouse has 27,523 square meters of rentable office space, plus rentable suites starting at 65 square meters. Three-fourths of the rentable space was reportedly leased by the time the building opened at the end of March. Initial tenants include Knight Frank, Fitch Ratings and Cordiant. Also, O1 Properties and McDonald's plan to move their local headquarters here.

The complex has a sizable parking lot as well as a two-level underground parking garage and is easily accessible from the Yaroslavskoye and Altufyevskoye shosses. Within close proximity to the business center is the Medvedkovo ice rink, a fitness center, a beauty salon, a pharmacy, restaurants and various stores.

Grand Setun Plaza is a 10-story Class B+ business center located at 2 Ulitsa Gorbunova, just within the MKAD in western Moscow. The 75,462-square-meter complex, which features a sizable parking lot, shopping area, café and cafeteria, as well as a general reception service, is relatively near to the Kuntsevskaya and Molodyozhnaya metro stations. With rentable offices from 40 square meters to 8,000 square meters, the Grand Service Building management company is seeking both large and small tenants. Total rentable office space spans about 58,000 square meters of the building. Rental rates are estimated within the range of 9,000 to 15,000 rubles (\$290 to \$480) per square meter per year. Areas are for sale starting at 83,000 rubles per square meter. The glass facade helps maintain a well-lit interior, which includes open spaces ready to be fitted out to tenants' needs.

The Vorobyovsky Business Center has opened at 12 Universitetsky Prospekt in southwestern Moscow near the Universitet metro station. The 12-story complex has a total area of 16,000 square meters, 7,000 of which is rentable. Near to the facility are the German, Swedish, Bulgarian and Romanian embassies, the defense minister's residence and a country club with a golf course. The business center has views of Sparrow Hills and the main building of Moscow State University. Transportation access includes corporate shuttle buses running to the Kievskaya metro station. Rental rates are \$850 to \$950 per square meter per year. The business center has a parking lot able to fit 150 cars.

◆ [REQ The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

КТО ВЛАДЕЕТ БОЛЬШОЙ МОСКВОЙ?

На присоединяемых к Москве 144 тысячах гектаров подмосковных районов резко повысились цены на землю и недвижимость, а следом активизировались девелоперы, уже сейчас готовые предложить рынку многие тысячи квартир в новостройках. И это только начало. Кто будет в выигрыше от расширения Москвы? Вот лишь несколько самых крупных игроков.

Вадим Мошкович, основной акционер агропромышленной группы "Русагро", хозяин строительных компаний "Масштаб" и "Авгур Эстейт"

По данным СМИ, Вадим Мошкович еще в 2004 году купил 12 тысяч гектаров земли вдоль Калужского шоссе (3-23 километра от МКАДа), принадлежавшие ранее совхозу "Коммунарка".

Василий Анисимов, основатель девелоперской компании Coalco

На территории Большой Москвы запланировано и возведение целого города Большое Домодедово от компании Coalco, которая владеет 17,5 тысячи гектаров земель для комплексной застройки. Всего в рамках Большого Домодедово Coalco заявляла о своих планах построить девять микрорайонов на 10,83 млн квадратных метров жилья. Правда, в кризис проект был фактически остановлен.

Самвел Карапетян, хозяин девелоперской компании "Ташир"

45-летний предприниматель, уроженец Армении, ныне проживающий в Калуге, стал известен широкой публике как строитель торгового дома "Рио" на МКАД. В районах Большой Москвы компании "Ташир" принадлежал проект жилого комплекса Gazoil Park общей площадью около 1 млн квадратных метров.

Александр Светаков, создатель ГК "Абсолют"

По данным различных источников, "Абсолюту" принадлежит свыше 7,5 тысячи гектаров земель, которые ныне занимает проект Большой Москвы. На этих землях запланировано построить несколько домов общей площадью свыше 2 млн квадратных метров.

Алексей Добашин, хозяин концерна "Крост"

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

В поселке Коммунарка строители "Кроста" возвели жилой комплекс "Эдальго" площадью более 1 млн квадратных метров, который в прошлом году получил звание "Лучший жилой объект".

Александр Клячин, создатель сети гостиниц Azimut Hotel

В управлении подконтрольных ему компаний находится более 7 тысяч гектаров земли в районах будущей Большой Москвы.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Retail

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ "ДЕТСКИЙ МИР" В МОСКВЕ СТАНЕТ ЦЕНТРАЛЬНЫМ ДЕТСКИМ МАГАЗИНОМ

Бурные споры, которые в конце прошлого года возникли вокруг реконструкции "Детского мира", похоже, наконец подошли к концу. Прежний проект реконструкции универмага, который не устраивал ни Общественную палату, ни движение "Архнадзор", кардинально переделан. "Галс-Девелопмент", являющаяся девелопером проекта, 4 июня представляет публике новую концепцию, которую, как надеются в компании, наконец-то общественность примет. О том, что нового будет в "Детском мире" и что в нем останется от проекта архитектора Душкина, в интервью РИА Новости рассказал президент "Галс-Девелопмент" Сергей Калинин.

– Сергей Валерьевич, насколько я знаю, уже готова для презентации последняя концепция реконструкции "Детского мира" на Лубянке. Вы бы не могли немного приоткрыть завесу тайны и рассказать, что в ней нового?

– Во-первых и в самых главных: мы хотим при представлении 4 июня новой концепции сразу сказать, что надо переставать называть Центральным "Детским миром". Юридически "Детский мир" как бренд зарегистрирован совершенно на другую компанию – есть сеть магазинов "Детский мир". Так что это название использовать не можем. Но знаменитые буквы на фасаде магазина, входящие в предмет охраны здания, будут нами отреставрированы и, естественно, сохранятся. Универмаг теперь будет называться "Центральный детский магазин на Лубянке", то есть мы меняем "мир" на "магазин".

– Представляю, насколько бурной будет реакция публики на эту новость с учетом всех дискуссий по поводу необходимости реконструкции "Детского мира". Скажут, что от магазина не осталось даже названия...

– Хочу вам напомнить, что частичная разборка здания была согласована с Департаментом по культурному наследию Москвы. Сейчас она завершена на 95%: к началу июня работы вышли на минус первый этаж. Так что к моменту презентации все в "Центральном детском магазине", кроме стен, которые являются предметом охраны, будет разобрано.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

При этом разборка части здания была уже давно необходима, поскольку здание было по-настоящему аварийным, и это вызвано многими причинами. Магазин был построен на трех разных фундаментах, находится на сложном рельефе и занимает огромную площадь. Но главная проблема, из-за которой все годы своего существования здание медленно разрушалось, видимо, была создана искусственно, из-за давления на архитектора "Детского мира" Алексея Душкина во время строительства здания. Об этом историческом факте знают все: "Детский мир" был последним проектом Душкина, после которого он уже ничего не строил и на котором его "списали" за излишества в архитектуре – сталинский ампиризм более был неуютен. А иначе бы Детский мир выглядел совсем по-другому, я думаю.

Надо признаться, что о реконструкции "Детского мира" на Лубянке шла речь сразу же после открытия здания. Многие понимали, у здания есть конструктивные недостатки, которые придется исправлять со временем. Сейчас, уже занимаясь непосредственно демонтажом ряда внутренних конструкций, мы видим, что многие инженерные решения принимались уже в ходе строительства буквально "на коленке", а качество материалов, которые использовались при строительстве, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Так строить сейчас вообще запрещено. Кладка несущей стены, состоящая из разномастного кирпича – грубое нарушение в строительстве. Но в конце 1950-х не было таких строгих норм в строительстве, и здание было безболезненно запущено в эксплуатацию.

При разборке здания обнаружилось колоссальное количество строительных ляпов. В колонны из бетона засовывалась всякая труха – куртки, ватники, валенки, опилки, – и это все сверху замазывалось бетоном. Соответственно, все это не могло долго простоять и за 50 с лишним лет пришло в негодность. Коррозия началась с подвальных этажей: туда из-за перепада высот от Лубянки до Рождественки пришла техногенная вода. Вода проточила строительные конструкции, и многие колонны насквозь проржавели. Для здания была большая угроза.

Еще один момент. Сохранив историческую подлинность всего здания, просто нельзя было использовать его как торговый центр при тех нормах пожарной безопасности и доступности для инвалидов, которые действуют в России уже более 10 лет. Даже взрослых туда нельзя было пускать, не то что детей.

Соответственно, мы пошли по пути полного демонтажа здания внутри, оставив только стены как предмет охраны. Проект прошел много всевозможных стадий: за последние пять лет было 4-5 вариантов концепций.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Последняя из них была нами представлена общественности в начале ноября, но архитектурное сообщество выразило опасение, что концепция недостаточно проработана. Поэтому было принято несколько тяжелых для нас как для инвестора решений. Во-первых, вернуться не только к исторической форме атриума, но и к прежним его габаритам. Во-вторых, пригласить другого архитектора, с опытом работы именно с историческим наследием.

– И как был выбран архитектор?

– Мы не объявляли архитектурного конкурса на генеральный подряд по проектированию. Мы обратились за рекомендациями к экспертному сообществу. И одним из первых был назван Павел Юрьевич Андреев. Он был автором восстановления "Манежа" после пожара. На его счету также работы в качестве главного архитектора ГУМа и участие в реставрации помещений на территории Кремля. Это человек с огромным опытом и весом в архитектурном сообществе.

Приход нового архитектора на проект всегда сложная история. Месяц вели с ним переговоры, поскольку ему нужно было изучить материалы. У сильного архитектора всегда есть своя точка зрения, которую он будет не просто отстаивать, но которую он будет обосновывать на профессиональном уровне. Поэтому, как правило, архитекторы не любят браться за проекты, которые нужно переделывать за другими архитекторами.

В итоге Павел Юрьевич представил свою концепцию "Центрального детского магазина". В результате его работы проект был изменен кардинально. Прежняя концепция универмага была переработана на 90%. Нам тоже нужно было время, чтобы принять ее и согласиться с ней.

– Почему вы уверены в том, что Общественную палату устроит эта концепция и у вас не будет оппонентов?

– Я думаю, концепция абсолютно устроит общественность, хотя мы, конечно, знаем, что всегда будут те, кто критикует. Всегда будут критические голоса, вопрос только в том, что они будут предлагать.

– Что там изменится и что останется?

– Мы оставляем не только форму атриума, но и исторический размер. Атриум как бы превращается в городскую площадь для разных событий – по задумке, мероприятия будут происходить практически на регулярной основе. Каждую неделю мы планируем проводить в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

атриуме праздники, фестивали, тематические вечера, спектакли, зимой - детские елки. Такое возможно лишь в случае, если на нашу "городскую площадь" будет сквозной крестообразный проход с Лубянки, Рождественки, Охотного ряда.

В итоге получится, что в атриуме "Центрального детского магазина" будут сходиться все потоки посетителей. Архитектор Андреев запроектировал здание таким образом, что входя в него с разных сторон, вы оказываетесь на первом этаже, но из-за рельефа местности это все время разный первый этаж, по сути, три первых этажа, три первых горизонта.

Кроме того, стало возможно полное соответствие центрального атриума старой конфигурации, удалось сохранить шаг колонн атриума. В результате корректировки проекта отметки перекрытий устроены в строгом соответствии с историческими, заложенными первоначальным проектом 1957 года. Теперь не будет диссонанса с импостами в витражных конструкциях. Андреев отменил решение прежнего архитектора и перенес перекрытия линий, которые были раньше. Если раньше уровни перекрытий попадали в витражи, и это выглядело неэстетично, то сейчас перекрытия совпадают с лестничным маршем, а сами витрины открывают торговое пространство, которое вечером будет подсвечиваться. Будет красивое, практически насквозь просвечивающееся здание.

Все лестницы, как и в историческом проекте, находятся в простенках, что обеспечивает хорошие виды на торговые площади. Теперь, как и раньше, можно будет через витражи видеть все, что происходит в торговых залах. Этого не было в предыдущем проекте.

Атриум полностью повторяет исторические габариты, а его балюстрада, как, впрочем, и вся центральная зона, полностью воссоздается в реставрационном режиме. В том числе это и касается лепнины: ее восстановят в соответствии с принципами исторической реставрации по старым чертежам там, где она располагалась раньше.

Но самое главное – автор проекта нашел единственно верное, на мой взгляд, решение для всего пространства атриума – повторить мощный арочный ход фасада, так хорошо знакомого всем москвичам, изнутри атриума. Сам атриум будет открыт до верха: появится огромный купол прямоугольной формы размером 25 на 40 метров, большое полотно на котором будут транслироваться сказочные мотивы русских художников, различные арт-фигуры. Так мы получим цельное со стилистической точки зрения пространство.

– Раньше в "Детском мире" планировалось сделать музей. Эта идея по-прежнему жива?

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

– Да, мы собираемся делать музей Центрального "Детского мира", куда будут помещены основные артефакты универмага, а также старые игрушки и фотографии. Может быть, даже стоит обратиться к общественности. Наверняка у них остались какие-то старые игрушки.

– А что предполагается разместить в магазине технологичного? Чем вы привлечете современных детей?

– Я бы не сказал, что наши дети такие все в компьютерах. Это нормальные подвижные дети. В нашем детском магазине будет огромное пространство для творчества и активного отдыха, а также мероприятий – спортивных, творческих, обучающих, интеллектуальных. Это будет среда обитания для детей. Даже зона фудкорта превратится в настоящую творческую студию.

Уже есть много предложений от известных хореографов и режиссеров, которые хотели бы сделать в универмаге детский театр и кружки.

Планируется также зона развлечений по типу "города-мастеров", где дети смогут попробовать себя в разных профессиях. Для современных детей, которые растут в более свободной атмосфере, границы доступности и дозволенности лежат в совершенно иных пределах, поэтому когда вы попадаете в детский супермаркет, где на кассах сидят дети, в больницу, где дети в белых халатах препарируют обыкновенный банан, когда вы понимаете, что даже младенец сейчас знает, для чего используются наушники – ваши взрослые мозги начинают работать по-другому. Все так называемые развлечения в этом магазине будут носить развивающую функцию. Практически во все можно будет играть как детям, так и взрослым.

– Как вы думаете, как отнесутся в новой концепции "Детского мира" простые горожане? Было ли предварительное исследование населения?

– По нашему заказу был проведен соцпрос одним из двух сертифицированных для независимых исследований агентств в России – "Ромиром". Он показал, что большинство респондентов мечтают снова увидеть "Детский мир" именно детским магазином, самым крупным в стране. При этом люди надеются, что новый магазин будет понятнее с точки зрения логистики, удобнее, комфортнее, что выбор товаров там будет богаче и что там будут эскалаторы, в том числе для инвалидов. Все это новый сейчас проект предусматривает.

– Новая концепция с учетом переделки сделает проект дешевле?

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

– Дешевле? Нет, ни в коем случае. После презентации проекта мы начнем этап проектирования, и осенью будет готов окончательный проект, который можно будет оценить с точки зрения денег. Пока мы озвучиваем цифру в 8 миллиардов рублей. Посмотрим, насколько мы впишемся в этот бюджет. Однозначно могу сказать, что новая концепция "Детского мира" получается гораздо лучше для нас с точки зрения коммерческой ликвидности, так как возникает три первых этажа, что всегда ликвидней, чем один первый этаж. Кроме того, появляется колоссальный атриум, а это всегда более высокие потоки людей и арендные ставки.

Есть и третий положительный момент – это то, что мы сохраняем выход из метро, который даст нам колоссальный приток посетителей

– Проект реконструкции "Детского мира" долго находился в подвесе из-за протестов общественности. Можете ли вы оценить ущерб от задержки строительства?

– Я думаю, что 4 года простоя стоили акционерам и тем людям, которые хотели бы туда попасть, того, что нельзя померить деньгами. Конечно, можно посчитать проценты по кредитам, и получится сумма в несколько десятков миллионов долларов, что в принципе достаточно большая цифра. Но я бы сказал, что здесь больше ущерб моральный, чем денежный. Четыре года город жил без своего главного детского магазина. Четыре года мы видели в центре Москвы какую-то разруху.

– Раз уж оценить ущерб в прошлом так сложно, давайте попробуем поговорить о надеждах на будущее. Насколько успешны поиски арендаторов для "Детского мира"?

– Я хочу сердечно поблагодарить товарищей из "Архнадзора", которые раздули скандал из реконструкции магазина. Шумиха сыграла на руку проекта, потому что потенциальные арендаторы поняли, что лед тронулся. У нас выстроилась очередь из потенциальных партнеров. И если раньше мы думали, кого же мы туда посадим, то сейчас у нас нет проблем. Мы фактически на каждый лот формируем список ожидания и ставим арендаторам задачу придумать для помещений, которые они хотят занять, что-то свое, вписывающееся в общую концепцию.

Недавний пример: пришел один французский бренд, у которого магазины недетской направленности. Они так хотели попасть в "Детский мир", что предложили разработать продукцию специально под наш магазин.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Всего мы сформировали список примерно из 250 претендентов. Только по кинотеатрам шесть претендентов.

– Раз уж вы сами вспомнили об арендаторах без детских магазинов: будут ли в универмаге на Лубянке точки без детских товаров?

– Вряд ли. Вся концепция строится на том, что это детские товары. Кроме того, в предмет охраны входит историческая функция. Кроме того, надо понимать, что детскими магазинами нужно заполнить не так уж и много, по сравнению с огромными молами, места – около 35 тысяч квадратных метров.

Кстати, мы пока планируем укрупненное деление Центрального детского магазина по этажам. На первых двух уровнях будут игрушки товары для самых маленьких, на третьем-четвертом – для более старших, последний этаж – для тинэйджеров.

– Ну и последний вопрос, но от этого не менее актуальный для Москвы, где с каждым днем все больше и больше автомобилистов. Как обстоят дела с парковочными местами в магазине?

– Если честно, не очень хорошо. Дело в том, что это Центральный детский магазин – памятник, и нам нельзя рыть глубже уровня подвала. Грубо говоря, у нас получается один уровень паркинга на 182 машиноместа. Но мы рассчитываем, что 70% посетителей будут из метро приходить. Тот же самый ЦУМ как-то работает без большой парковки.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ДИКСИ" В I КВАРТАЛЕ УВЕЛИЧИЛА ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ ПО МСФО В 2,2 РАЗА – ДО 356 МЛН РУБ

Группа компаний "Дикси", один из крупнейших российских ритейлеров, в первом квартале текущего года увеличила чистую прибыль по МСФО в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 года - до 356 миллионов рублей, говорится в сообщении компании.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Таким образом, обнародованный показатель оказался несколько ниже ожиданий аналитиков: согласно консенсус-прогнозу, составленному агентством "Прайм", чистая прибыль группы могла вырасти до 381,7 миллиона рублей.

Консолидированная выручка за отчетный период увеличилась на 93,1% и составила 34,7 миллиарда рублей, что соответствует прогнозу аналитиков.

◆ [ПРАЙМ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕТЬ ПАРФЮМЕРИИ И КОСМЕТИКИ «РИВ ГОШ» В 2012 ГОДУ НАМЕРЕНА ВЫЙТИ НА IPO

Сеть магазинов косметики и парфюмерии «Рив Гош» намерена провести IPO в 2012 году. Для размещения акций компания выбрала Лондонскую биржу, сообщил «Газете.Ru» источник, близкий к компании.

Информацию подтвердил источник в инвестиционном сообществе.

Мажоритарный акционер «Рив Гош» – инвестиционный холдинг Олега Бойко Finstar. Инвесткомпания приобрела 75% акций сети в феврале 2008 года. Остальные 25% акций у основателей компании Ларисы и Павла Карабай. После сделки Бойко пообещал инвестировать 150 млн евро в развитие «Рив Гош».

Получить официальный комментарий у представителей Finstar и «Рив Гош» не удалось.

На конец 2011 года сеть «Рив Гош» насчитывала 187 магазинов в России. В 2011 году выручка компании составила 21,6 млрд рублей (\$720 млн). После сделки с Бойко «Рив Гош» увеличила выручку почти в 2,5 раза – в 2007 году выручка сети составляла около \$300 млн.

«Рив Гош» была создана в 1995 году. Основной вид деятельности – оптово-розничная продажа парфюмерно-косметических товаров класса «люкс» и массового потребления. В январе 2011 года «Рив Гош» приобрела 100% российской сети «Дуглас Риволи».

◆ [gazeta.ru](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

«СВЯЗНОЙ» ПОДПИСАЛСЯ НА БЕЗЛИМИТ «БИЛАЙНА»

Крупнейший в России независимый сотовый ритейлер «Связной» подписал бессрочное соглашение с «Вымпелкомом» о продаже его контрактов. Этим дело, возможно, не ограничится: «Вымпелком» может допустить «Связного» к участию в проекте создания сети своих монобрендовых салонов, которые пока строит одна «Евросеть»

«Вымпелком» и «Связной» подписали бессрочное маркетинговое соглашение об условиях продажи контрактов оператора, рассказала «Ведомостям» представитель «Связного» Елена Ноготкова и подтвердила представитель «Вымпелкома» Елена Прохорова. Рассчитываться с дилером «Вымпелком» будет по принципу разделения доходов, т. е. в течение определенного срока выплачивать «Связному» часть дохода от абонента, подключенного в салоне «Связного». До сих пор «Связной» заключал договоры с операторами только на определенный срок, подчеркивает Ноготкова. Коммерческие условия соглашения представители компаний не раскрывают.

Предыдущее соглашение «Вымпелкома» и «Связного» действовало три года и истекло 31 января 2012 г. Оно обязывало «Связной» поддерживать продажи sim-карт «Вымпелкома» не ниже определенного уровня — минимум 45% от всех продаж контрактов в салонах ритейлера, уточняли источники газеты «Коммерсантъ». Залогом был опцион на покупку контрольного пакета ЗАО «Группа компаний «Связной»; если бы «Связной» нарушил условия, оператор был бы вправе приобрести контроль над ЗАО, для чего заранее приобрел одну его акцию. «Связной» пошел на такие условия, поскольку в кризисный 2009 год нуждался в средствах, часть которых «Вымпелком» выплатил ему авансом.

Когда срок соглашения истек, контракты «Вымпелкома» стали продаваться в «Связном» на «стандартных рыночных условиях», говорят источники, близкие к двум сторонам. Но стороны были заинтересованы в более выгодном сотрудничестве, и в конце концов было заключено новое соглашение.

По сведениям человека, близкого к одному из продавцов электроники, новое соглашение обязывает «Связной» продавать 220 000-250 000 контрактов «Вымпелкома» в месяц. Взамен «Вымпелком» обязуется в течение 12 месяцев с момента подключения нового абонента отчислять ритейлеру часть суммы, которую этот абонент тратит на связь. Максимальная сумма вознаграждения — 350 руб. в месяц, утверждают источник, близкий к продавцу электроники, и

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

партнер нескольких сотовых ритейлеров. В целом цифры верные, подтвердил человек, близкий к одному из партнеров «Связного».

Брать в залог акции «Связного» «Вымпелком» на сей раз не стал, говорит партнер сотовых ритейлеров. Это подтверждает человек, близкий к одной из сторон соглашения.

Теоретически «Связной» может зарабатывать на подключениях к «Вымпелкому» 77-87,5 млн руб. в месяц, но на практике цифра будет выходить меньшая, прогнозирует человек, близкий к продавцу электроники: не все абоненты, подключенные в салонах «Связного», будут приносить оператору достаточно средств для того, чтобы тот мог отчислять ритейлеру по 350 руб. в месяц.

Бессрочным соглашением о продажах sim-карт сотрудничество «Вымпелкома» и «Связного», возможно, не ограничится: они ведут переговоры о создании сети монобрендовых салонов «Вымпелкома», говорят Ноготкова и Прохорова. По сведениям источника в одной из компаний — партнеров «Вымпелкома», тот обсуждал со «Связным» возможность открытия примерно 1500 торговых точек к концу 2013 г. До обсуждения точных цифр дело еще не дошло, возражает менеджер, близкий к одному из участников переговоров. Открытие одного салона в Центральной России (за пределами Москвы) стоит \$20 000-30 000, а, например, на Северо-Западе — \$30 000-50 000, оценивал в начале 2012 г. менеджер крупного сотового ритейлера.

Один контракт на строительство сети монобрендовых салонов у «Вымпелкома» уже есть: в марте 2011 г. он заключил его с «Евросетью», 49,9% которой принадлежит самому «Вымпелкому». За полтора года (т. е. к сентябрю 2012 г.) «Евросеть» должна построить 1000 салонов, затратив на это 1,25 млрд руб.; большую часть этой суммы «Вымпелком» должен будет ритейлеру возместить. К началу II квартала 2012 г. «Евросеть» открыла 535 фирменных салонов «Билайна», говорит Прохорова, а всего под брендом оператора действовало 2836 салонов, из них 221 собственный. Впоследствии контракт может быть расширен — тогда «Евросеть» построит для акционера еще 1000 салонов. Возможное сотрудничество со «Связным» не отменяет контракта с «Евросетью», подчеркивает Прохорова. Президент «Евросети» Александр Малис не видит проблемы в том, что «Связной» может стать партнером «Вымпелкома» по строительству монобрендовой сети.

У «Связного» большой опыт в строительстве монобрендовой розницы: вся розничная сеть МТС была построена менеджерами этого ритейлера, напоминает гендиректор Telecomdaily Денис Кусков. А «Вымпелкому», в 2010 г. спустившемуся со 2-го на 3-е место по числу абонентов и выручке от мобильной связи в России, нужна сильная розничная сеть, чтобы конкурировать с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

МТС и «Мегафоном», считает Кусков. Правда, его смущает то, что разные салоны «Билайна» могут строиться и обслуживаться разными партнерами: для единой розничной сети очень важно иметь одинаковый уровень обслуживания по всей сети без исключений, говорит он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГЛАВА ВАС ПРЕДЛОЖИЛ, КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С МАГАЗИНАМИ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

Председатель Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ Антон Иванов предложил позаимствовать из немецкого права институт зонирования коммерческих предприятий, который поможет, например, решить проблему отсутствия продуктовых магазинов в центре Москвы.

"Наши механизмы конкуренции таковы, что крупные сети разоряют мелкие торговые предприятия, пользуясь тем, что публичное правовое регулирование, касающееся размещения, отсутствует", - сказал Иванов, выступая на встрече судей высших судов России и Германии. По его словам, российское законодательство могло бы почерпнуть из немецкого опыта "так называемое зонирование коммерческих предприятий".

"У нас давно обсуждается проблема недобросовестной конкуренции в сфере мелкого и среднего бизнеса, когда конкурирующие предприятия открывают свои подразделения в любом месте, где хотят, разоряют конкурента и потом повышают цены", - отметил глава ВАС РФ.

Это происходит потому, что никакого публичного регулирования на этот счет российское законодательство не содержит.

"В пешей доступности от Кремля вы не найдете ни одного продуктового магазина, где можно купить обычную еду, потому что все мелкие предприятия вытеснены из исторического центра", - пояснил Иванов, назвав это большой проблемой.

Руководитель высшего арбитража также рассказал, что ему самому приходится "ехать на машине за продуктами", хотя он живет недалеко от центра. "Это серьезная проблема, к которой даже не подступались у нас", - подытожил Иванов.

◆ [РАПСИ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

«ДИКСИ» ЗАЙМЕТ С РАЗМАХОМ

«Дикси групп» может привлечь самый крупный в своей истории кредит — на 18 млрд руб. Это чуть меньше, чем ритейлер сейчас должен банкам.

Группа «Дикси» планирует привлечь синдицированный кредит на 18 млрд руб. для развития сети и рефинансирования существующего долга, сообщается в бюллетенях для голосования на общем собрании акционеров ОАО «Дикси групп», назначенном на 28 июня. Организаторы и кредиторы — UniCredit Bank Austria, Росбанк, «ИНГ банк», Газпромбанк, говорится в документах.

Пятилетний синдицированный кредит разделен на два транша — в 8,5 млрд и 9,5 млрд руб. — и будет погашаться девятью ежеквартальными платежами по истечении трех лет. Ставка будет определяться как Mosprime (сейчас — 6,11%) плюс 4,35-4,75% в зависимости от соотношения EBITDA и долга компании (на конец 2011 г. — 2,4).

Группа к началу 2012 г. была должна банкам 21,07 млрд руб. Условия нового кредита не лучше существующих. Долгосрочные заимствования, например, включают синдицированный кредит на 6,07 млрд руб. под Mosprime плюс 4% годовых, а также кредиты группы «Виктория» на 4,06 млрд руб. под Mosprime плюс 3,7-4,5% годовых, краткосрочные — кредит на покупку самой «Виктории» на 4,5 млрд руб. под Mosprime плюс 1,75%.

Из 21 млрд руб. долга в этом году «Дикси» предстоит погасить 11,26 млрд руб., напоминает аналитик БКСЕкатерина Андреевна. На развитие группа планировала потратить в этом году до 9,5 млрд руб. «Большая часть может быть в 2012 г. профинансирована за счет денежного потока компании (5,2 млрд руб. в 2011 г.), но потребуются и кредиты», — рассуждает аналитик.

В этом году группа намерена открыть 250-300 магазинов, завершить интеграцию сетей «Квартал» и «Семейная копилка» — в сумме это 160 объектов — и реконструировать более 100 старых магазинов, говорил «Ведомостям» президент «Дикси групп» Илья Якубсон. Представитель компании отказался от комментариев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

ПЕРВЫЙ АУТЛЕТ-ЦЕНТР БРЕНДСИТИ ПЛАНИРУЕТ ЗАКОНЧИТЬ РЕКОНЦЕПЦИЮ К КОНЦУ 2013 ГОДА

100% арендаторов московского торгового центра БрендСити на пересечении МКАД и Каширского шоссе (бывший Вэймарт) перейдут на формат работы аутлета до конца 2013 года, заявило руководство БрендСити. Торговый центр открыт для покупателей, однако на данный момент в новом для России формате аутлета работают только 60% существующих арендаторов.

Проект БрендСити очень необычен для российского рынка. Один из первых торгово-развлекательных центров Москвы, Вэймарт был построен в 2002 году, одновременно с Мегой Теплый Стан. Спустя 11 лет, когда по соседству появился крупнейший ТРЦ Вегас площадью почти 400 тысяч кв. м, устаревший Вэймарт площадью 30 тысяч кв. м был вынужден меняться, чтобы соответствовать современным требованиям. И он первым заявил о себе в формате аутлета, до этого не представленного в России.

Концепция аутлет-центра состоит в том, что известные марки продают свои коллекции со значительными скидками (от 30%) круглый год. Часто таким образом реализуются запасы из прошлых сезонов. Отличий от дисконт-магазинов несколько – во-первых, в одном месте представлены несколько брендов. Во-вторых, каждая марка обустроивает собственный магазин, сохраняя фирменный дизайн, качество товара и уровень обслуживания. Таким образом, у покупателя не создается ощущения, что он покупает неликвидный товар, как это часто бывает в дисконт-центрах.

В 2012 году в Москве запланированы к открытию три аутлет-центра – Белая Дача Outlet Village (июль 2012 года), Vnukovo Outlet Village (3 квартал 2012 года) и Fashion House Moscow (4 квартал 2012 года). Все проекты строятся по европейскому образцу и находятся за МКАД. Руководство реконструированного БрендСити оптимистично смотрит на новых конкурентов, отмечая ряд преимуществ своего объекта.

БрендСити расположен непосредственно на МКАД со средним дневным трафиком 9 тысяч автомобилей в час. Помимо этого торговый центр имеет собственный съезд и лояльную аудиторию, которую удалось сохранить и увеличить во многом благодаря тому, что торговый центр не прекращал работу во время реконструкции. Была расширена парковка, изменен фасад здания, по этажам велась реконструкция интерьеров – сейчас функционируют первый и второй этаж, минус первый уровень находится на финальной стадии отделки. Арендатор получает оборудованное помещение, где уже есть инженерные конструкции.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Минимальная ставка аренды в Брендсити колеблется от 400 до 1000 долларов за кв. м в год. Когда арендатор выходит на необходимую мощность, он автоматически переходит на процент с оборота – торговый центр получает от 8 до 15%. Партнер проекта Вячеслав Шиколов отметил, что к концу 2013 году Брендсити рассчитывает выйти на окупаемость, а уже до конца 2012 года увеличить среднюю посещаемость со 100 тысяч человек в месяц до 300 тысяч. Уже запланирована рекламная кампания стоимостью 60 млн рублей, призванная повысить узнаваемость торгового центра.

Управление аутлетом отличается от управления обычным торговым центром. На минувшей неделе на пост управляющего БрендСити была назначена француженка Беатрис Пюбелье, которая работала в одной из крупнейших европейских компаний со специализацией на аутлетах – Value Retail Group. Беатрис Пюбелье отмечает, что основная трудность для развития аутлетов в России состоит в том, что известные марки в подавляющем большинстве работают здесь не напрямую, а через дистрибьюторов, поэтому нужно создавать новые схемы, чтобы наладить эффективную работу с поставками и ассортиментом, а также обучить арендаторов работать в новом формате.

В настоящее время в БрендСити открыты аутлеты Baldinini, All Seasons, X-Persona, Redmond, S Class, Jenny, La Rose, Эльза Мода, Олант и другие. Некоторым арендаторам Вэймарта удалось подстроиться под новый формат торгового центра, используя нестандартные решения. Так Кофейная кантата и Для Душа и Души не стали менять ассортимент, но установили фиксированные скидки на всю продукцию – это позволяет сделать высокая маржинальность продукта, а также сниженные по сравнению с обычным торговым центром арендные ставки. «Якоря» Спортмастер, Старик Хоттабыч и М.Видео, выступающие также собственниками помещений, не стали отказываться от участия в проекте, но открыли на своих площадях дисконт-отделы.

Несмотря на недоверие новых арендаторов, новый формат уже начинает доказывать свою эффективность. Девелоперской компании Вэй М помимо БрендСити принадлежит также торговый центр Вэйпарк на западе Москвы. По внутренней информации компании, одни и те же компании-арендаторы в среднем имеют более высокие доходы именно в Брендсити, причем разница доходит до 40%. У проекта есть потенциал роста и в буквальном смысле – Вэй М принадлежит участок по соседству, где возможно строительство второй очереди при условии востребованности у покупателей и арендаторов.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Формат аутлет-центров, придуманный американцами и получивший дальнейшее развитие у европейцев, доказал свою действенность и, один из немногих, показал уверенный рост во время кризиса, и многие действующие торговые центры Европы пошли по тому же пути, что и Вэймарт. По некоторым прогнозам, рынок аутлетов к концу 2014 года покажет рост до 35%, а объем торговых площадей достигнет 3,5 млн. кв. м.

◆ [ShopandMall](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НАЗВАНЫ ИТОГИ РЫНКА СТРИТ-РИТЕЙЛА В МОСКВЕ

За год аренда помещений street-retail в центре столицы подорожала на 20 процентов.

Объем предложений торговых помещений формата street-retail на рынке купли-продажи в Москве в апреле 2012 года составил 183 объекта общей площадью 70 тыс. кв. м. и общей стоимостью 0,616 млрд. \$, из них 25 объектов – внутри Садового Кольца и 158 – за его пределами, отмечается в исследовании RRG.

Объем предложения объектов street-retail в центре в апреле как по количеству, так и по общей площади остался на уровне марта. Объем предложения street-retail за пределами Садового Кольца вырос: на 7% по количеству экспонируемых объектов и на 10% — по общей площади.

Средневзвешенная цена в центральной части столицы в апреле выросла на 3% и составила 15 661 \$/кв. м. Рост цены отчасти был вызван выходом в апреле дорогого объекта на ул. Б. Никитская (403 кв. м., 26 859 \$/кв. м.). За пределами центра средневзвешенная цена снизилась на 2% и составила 8 046 \$/кв. м.

На рынке аренды в сегменте стрит-ритейл в апреле экспонировалось 173 торговых объекта формата street-retail площадью 49 тыс. кв. м., из них 28 объектов предлагалось в центре и 145 объектов – за пределами Садового Кольца.

Объем предложения в центре по сравнению с мартом уменьшился на 7% по количеству и на 8% по общей площади. Объем предложения за пределами Садового Кольца сократился на 4% по количеству и на 5% — по общей площади.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Средняя ставка аренды по объектам внутри Садового Кольца в апреле по сравнению с мартом не изменилась и составила 2 219\$/кв.м./год. Тем не менее, за год аренда помещений street-retail в центре столицы подорожала на 20%. Средняя арендная ставка по street-retail за пределами центра в апреле снизилась на 2% и составила 879 \$/кв.м./год.

◆ [МОЛЛЫ.RU](http://molly.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Hotel

AZIMUT HOTELS ОТКРЫВАЕТ ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ В МОСКВЕ

Международная сеть отелей Azimut Hotels открывает первый отель в Москве. Сегодня Azimut Moscow Tulskaaya Hotel принял первых гостей, официальное открытие состоится в сентябре.

Реализация проекта началась в 2008 году. Пятиэтажное здание 1867 года постройки по адресу Варшавское шоссе, 9 (часть делового лофт-квартала «Даниловская мануфактура») было реконструировано: переоборудованы помещения, усилены наружные стены, отремонтированы фасады и восстановлена кирпичная кладка. Архитектурной концепцией проекта занималось немецкое бюро Bruzкус Batek Architects. Инвестиции в проект составили \$19 млн.

В 2012 году Мосгорнаследие своим распоряжением отнесло здание к исторически ценным градоформирующим объектам Москвы.

В отеле 144 номера четырех категорий: бизнес, бизнес делюкс, полулюкс и полулюкс улучшенный. Отель позиционируется в среднем ценовом сегменте, стоимость номера в зависимости от категории варьируется от 3 до 6 тысяч рублей.

Объект стал первым лофт-отелем в столице, отмечают в компании. По словам Ольги Архангельской, партнера, руководителя группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, инфраструктуры и государственных учреждений в СНГ, в Москве достаточно давно есть тенденция переоборудования промышленных зданий, в основном под бизнес-центры. «Однако до настоящего момента использование таких зданий под гостиницы, а тем более с сохранением стиля (в стиле «лофт»), распространено не было», - добавляет эксперт.

У нового отеля есть хороший потенциал, считает Марина Усенко, исполнительный вице-президент и руководитель Jones Lang LaSalle Hotels. «Зона, в которой он расположен, превратилась в настоящий деловой район, поэтому спрос на этот объект будет. Основная целевая аудитория отеля – это, безусловно, бизнес-туристы, так как для обычных туристов этот район будет не очень привлекательным», - говорит эксперт. При этом лофт-позиционирование - дополнительный плюс в глазах потенциальных гостей, отмечает г-жа Усенко. «Можно ожидать, что из-за умеренной цены этот отель также будет привлекательным и для туристов, статистика

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

прочих «нецентральных» гостиниц также это подтверждает», - не соглашается с ней г-жа Архангельская.

В ближайшие три года Azimut Hotels планирует открыть еще два отеля в Москве – однако местоположение и площадь объектов в компании не раскрывают. В пресс-службе лишь сообщили, что новые проекты будут также отелями среднего ценового сегмента (3-4 «звезды») – этот класс считается наиболее перспективным в Москве.

Пока что Azimut широко представлен лишь в регионах – отели сети работают в Астрахани, Владивостоке, Воронеже, Костроме, Новосибирске, Санкт-Петербурге, Мурманске, Нижнем Новгороде, Самаре, Ставрополе, Уфе. Как пояснили в пресс-службе компании, выход на региональные рынки с гостиничными проектами стоит дешевле, чем московские проекты, и менее рискован для инвесторов. «В регионах не такой высокий уровень конкуренции, что позволяет держать достаточно высокий уровень загрузки и доходности. Кроме того, в Москве не так много подходящих объектов для создания отелей средней ценовой категории (3-4*)», - отметили в Azimut Hotels.

«Проекты в регионах создают стабильный денежный поток, работают на опыт и репутацию компании. Таким образом, компания с такой стратегией «не теряла время» и разрабатывала», - подтверждает г-жа Архангельская. «Начало развития компании с регионов – это не столько продуманная стратегия, сколько вынужденный шаг. Любой гостиничный оператор хочет присутствовать в Москве, но на этот рынок невозможно зайти с неизвестным брендом, для начала компания должна доказать, на что она способна», - комментирует г-жа Усенко.

AZIMUT Hotels создана в 2004 году. На сегодняшний день включает отели бизнес класса в 23 городах Австрии, Германии и России с общим номерным фондом более 5500 комнат.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Regions

"МОНЕТКУ" ПОДБРОСИЛИ ФОНДАМ

Уральская сеть продуктовых магазинов "Монетка", четвертый по количеству торговых точек ритейлер в России, готовится продать до 30% компании портфельному инвестору. Пакет стоимостью около \$90 млн заинтересовал инвестфонд Russia Partners.

Уральская "Монетка" намерена продать 10-30% уставного капитала инвестиционному фонду, рассказал "Ъ" основному акционеру компании Роман Заболотнов. Доли собственников в случае сделки уменьшатся пропорционально. Мандат на проведение сделки до июля 2012 года принадлежит "Ренессанс Капиталу". В банке комментарии не предоставили.

"Монетка", рассказал господин Заболотнов, успела пообщаться с шестью фондами, в том числе с Russia Partners, Baring Vostok Capital Partners (BVCP), но пока не достигнуто финальных договоренностей.

Управляющий директор Russia Partners Владимир Андриенко сказал "Ъ", что фонд находится в переговорном процессе с компанией, но подробностей не раскрыл. Представитель BVCP отказался от комментариев.

На конец 2011 года "Монетка" насчитывала 396 магазинов формата "у дома", выручка которых составляла \$1,2 млрд, по данным самой компании. Магазины расположены в Свердловской, Челябинской, Тюменской, Курганской, Томской областях, в Пермском крае, Республике Башкортостан и др. До конца этого года господин Заболотнов рассчитывает увеличить сеть до 450 магазинов, а выручку — до \$1,45 млрд. Текущий долг равен \$180 млн.

Директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко оценил акционерный капитал компании в \$320 млн, то есть доля в 10-30% компании может стоить \$32-96 млн. Господин Кривошапко исходил из мультипликатора в 5 EBITDA: по его оценкам, этот показатель у "Монетки" за 2012 год составит \$100 млн.

По данным X5, "Монетка" является девятым по величине продуктовым ритейлером в России с долей рынка 0,4%, столько же у сибирского "Холидей Классик". Чуть больше у федерального "Седьмого континента" — 0,6% (выручка \$1,7 млрд), у лидера рынка X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) — 5,7% (выручка \$15,4 млрд), у "Магнита" — 4,2%

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

(\$11,4 млрд). Сейчас "Монетка" входит в тройку крупнейших региональных игроков вместе с сибирскими "Холидей Классик" (на март 2012 года 219 магазинов; выручка за 2011 год — около \$1 млрд без НДС) и "Мария-Ра" (на конец 2011 года, по данным компании, 371 точка; выручка — \$1,1 млрд). Входит в топ-5 российских ритейлеров по количеству магазинов с четвертой позицией после "Магнита" (свыше 5 тыс. магазинов), X5 (более 3 тыс.), "Дикси" (около 1,1 тыс.).

Роман Заболотнов говорит, что привлеченные деньги будут направлены на развитие: в 2013 году компания намерена вырасти на 25-30% по выручке и площадям. "В отличие от банковского кредитования, частное размещение позволяет получить компании средства сразу и не увеличивать долговую нагрузку", — объясняет Алексей Кривошапко. Соотношение долг / EBITDA "Монетки" по итогам 2012 года составит почти 2. Напомним, в январе 2012 года "Монетка" приняла решение об облигационном займе на 3 млрд руб. сроком на пять лет. Господин Заболотнов говорит, что сейчас бумаги получают рейтинг. "Если наши переговоры с фондами ничем не окончатся, мы вернемся к облигациям", — заметил он.

Если же сделка по продаже доли портфельному инвестору случится, то компания может объединиться со столичной "Монеткой" (80 магазинов в Москве и области), которая принадлежит основателям сети "Копейка" Сергею Ломакину и Артему Хачатряну и работает по франшизе уральской сети, рассказал господин Заболотнов. Ранее источник "Ъ" среди инвестбанков рассказывал, что сети рассматривали возможность совместной продажи магазинов. Покупателей в 2010 году искал Райффайзенбанк, но без результата.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МАГНИТ» ЗАПУСТИЛИ В «АТМОСФЕРУ»

Ритейлер купил в центре Воронежа торговую площадь под гипермаркет.

Как стало известно „Ъ“, розничная сеть «Магнит» купила более 3 тыс. кв. м в многофункциональном центре (МФЦ) «Атмосфера» в центре Воронежа. Ритейлер использует эти площади под открытие в городе своего первого гипермаркета. Стоимость сделки оценивается на уровне 100–150 млн руб. Эксперты отмечают удачное расположение объекта, но говорят о высокой конкуренции среди продуктовых гипермаркетов Воронежа.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

В группе «Новые строительные технологии» (НСТ), которая является девелопером «Атмосферы», подтвердили „Ъ“ продажу структурам «Магнита» одного из этажей комплекса. В общей сложности ритейлер купил свыше 3 тыс. кв. м.

В региональном представительстве «Магнита» подтвердили покупку площадей в МФЦ «Атмосфера», уточнив, что «недвижимость будет использована под запуск первого гипермаркета сети в городе». Точные сроки запуска объекта ритейлер пока не раскрывает.

Сумма сделки также не раскрывается, но, по данным источника „Ъ“, знакомого с ситуацией, она была закрыта в диапазоне 100–150 млн руб.

По информации отдела по работе с инвесторами «Магнита», на конец апреля 2012 года в Воронеже у ритейлера было 53 торговых точки, из которых 52 — в формате продуктового магазина «у дома» и один — по продаже косметики.

МФЦ «Атмосфера» общей площадью более 34 тыс. кв. м должен был запуститься больше года назад, однако его открытие несколько раз откладывалось. В НСТ утверждают, что до конца текущего года комплекс будет введен в эксплуатацию. По словам представителей МФЦ, большая часть площадей в «Атмосфере» уже распродана.

Директор воронежской продуктовой сети «Центрторг» Сергей Кастрюлев отметил удачное расположение МФЦ для запуска в нем ритейлового проекта. «Впрочем, у центра города, кроме плюсов, есть и недостатки: проблемы с парковкой и сложности с транспортной доступностью, которая для магазина крупного формата играет большую роль», — добавил господин Кастрюлев. Он сомневается, что «Магнит» использует приобретенный этаж в «Атмосфере» под запуск гипермаркета: «Не исключено, что они откроют магазин на площади примерно 800 кв. м, а остальное будут сдавать мелкорозничным магазинам сопутствующих товаров». 150 млн руб. за более чем 3 тыс. кв. м в МФЦ в центре города бизнесмен оценил как «вполне адекватную цену», однако предположил, что «ритейлер мог и поторговаться с девелопером».

Аналитик консалтингового агентства «Инвесткафе» Антон Сафонов, напротив, считает, что «Магнит» займет всю выкупленную площадь: «3 тыс. кв. м — это как раз средняя торговая площадь гипермаркетов „Магнита“, в текущем году ритейлер планирует открыть несколько десятков магазинов такого формата по стране».

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Эксперт отметил, что «с учетом средней стоимости торговой недвижимости в Воронеже, которая составляет около 42 тыс. руб. за 1 кв. м, стоимость сделки могла быть на уровне 120–130 млн руб.». По мнению эксперта, ритейлер наверняка заинтересован в как можно более скором запуске объекта в эксплуатацию, наверняка магазин начнет работу в течение нескольких месяцев. Участники воронежского рынка ритейла отмечают также, что «Магнит» из формата магазинов «у дома» выходит на рынок гипермаркетов, где отчасти действуют другие правила. В Воронеже основными участниками этого рынка являются «Вестер», «Линия», «Карусель» и «О'Кей» (у каждой сети по два магазина), а также «Ашан» и «Европа» (по одному магазину).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«О'КЕЙ» ВЫШЛА НА «СТАРТ»

Сеть «О'кей» приобрела у ООО «УК »Старт девелопмент«права на строительство торгового комплекса в Красносельском районе.

ООО «УК«Старт девелопмент», председателем совета директоров которого является совладелец лесопромышленной компании «Илим» Захар Смушкин, нашло партнера по реализации проекта одного из четырех торговых комплексов. Сеть «О'кей» купила права на участок на ул. Партизана Германа и будет строить там торговый комплекс с гипермаркетом и арендной зоной, сообщил представитель сети, отказавшись от дальнейших комментариев. Была продана созданная для реализации проекта компания ЗАО«Старт Красносельский», которая имеет права на участок, уточняет представитель пресс-службы «Старт девелопмента». По его словам,«Старт девелопмент» будет партнером«О'кей» по строительству магазина сети DIY. Сумму сделки стороны не раскрывают.

Весной прошлого года правительство Петербурга передало ЗАО «Старт Красносельский» участок площадью 6,4 га на ул. Партизана Германа (юго-восточнее пересечения с Дудергофским каналом) под строительство объекта розничной торговли и 0,3 га под строительство молодежного досугового центра. По постановлению компания должна перечислить в бюджет 212 млн руб. и построить объект культуры за 29 месяцев, а торговый комплекс — за 48 месяцев.

Стоимость вхождения в проект гендиректор Colliers International Николай Казанский оценивает в \$5 млн, на участке в 6 га можно построить торговый комплекс до 25 000 кв. м. Директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина оценивает объем

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

инвестиций в проект из расчета примерно 120 000 руб. за 1 кв. м. Южная часть города не насыщена торговыми центрами, количество подходящих участков ограничено, поэтому ритейлерам приходится входить в существующие проекты, добавляет она.

У «Старт девелопмента» осталось три торговых проекта. О вхождении в один из них — на Богатырском проспекте (площадь участка — 7,5 га) «О'кей» также ведет переговоры, сообщили представители компаний.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕТЕРБУРГСКИМ ХУДОЖНИКАМ ПРЕДЛАГАЮТ ПЕРЕБРАТЬСЯ В «КРЕСТЫ»

Творить в камере Михаила Глущенко, сочинять музыку, вдохновляясь образом Владимира Кумарина - примерно так можно представить перспективы культурных деятелей Северной столицы. Чиновники Смольного планируют активно поддерживать развитие «креативного кластера». Разместиться художникам предлагают на высвобождаемых промышленных территориях. Среди возможных объектов фигурируют комплекс на Ново-Адмиралтейском острове и здание «Крестов» на Арсенальной набережной. По мнению деятелей культуры, подобные пространства способны вдохновить художников на новые творения. Руководитель мастерской Музея современного искусства «Эрарта» Александр Архипенко предположил, что мистика такого места как «Кресты», воодушевит культурных деятелей на самые смелые проекты.

С девелоперской точки зрения, предложенные площадки также видятся специалистам вполне подходящими для размещения креативных объектов. Аналогичным образом развиваются территория бывшего «Красного треугольника» и комплекс «Ткачи» на Обводном канале.

Смольный обещает оказывать административную и финансовую помощь при подготовке площадок и предоставлять субсидии резидентам кластера. Зампредседателя Комитета по инвестициям Ирина Бабюк заверила, что со стороны государства предполагается не только создание условий для организации кластера, но также участие в его управлении и продвижении на международном рынке.

По мнению экспертов, вывод предприятий из центра Петербурга в большинстве случаев оказывается экономически неоправданным. Даже если Смольный будет субсидировать низкие

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

арендные ставки и финансово участвовать в редевелопменте, прибыльным креатив окажется едва ли. Директор петербургского офиса «Colliers International» Николай Казанский заметил, что петербургская публика, в отличие от московской, не может похвастаться большим количеством частных инвесторов такого уровня, как инициаторы создания центра современной культуры «Гараж» в столице. Привлечение же бюджетных средств на фоне недавнего перераспределения налоговых потоков в Петербурге маловероятно.

Эксперты склоняются к тому, что идея развития креативных пространств родилась в Петербурге от безысходности. Городу впору подумать о том, как привлечь реальный бизнес и увеличить поступления в бюджет.

◆ [Business FM](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА ЗАНИМАЮТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ КОНФЕРЕНЦ-УСЛУГ

На рынке гостиничных услуг все большей популярностью пользуется услуга аренды залов для проведения различных деловых мероприятий. Так, на территории Санкт-Петербурга около 40 гостиниц предлагают воспользоваться такой услугой. И рынок конференц-услуг активно развивается, как в стране, так и на территории города. Различных семинаров, круглых столов и конференций проводится достаточно большое количество на протяжении года, поэтому многие отели стали предоставлять такую услугу и в своих заведениях. Как говорит Василий Довбня, заместитель директора департамента консалтинга компании Colliers International, кризис несколько повлиял на ситуацию в этом сегменте гостиничного хозяйства. Но в настоящее время положение стабилизируется. Количество проводимых деловых мероприятий практически не уменьшилось, но их масштабы стали несколько меньше. В результате этого большим спросом на рынке таких услуг стали пользоваться конференц-залы средней и малой вместительности. Некоторые гостиницы размещают на своих территории несколько таких объектов с различным количеством мест для разных категорий клиентов с разными потребностями. Как правило, самыми популярными являются залы, которые способны вместить до 100 человек.

Цены на подобные услуги зависят от нескольких факторов. В основном от размеров зала, от количества мест и набора услуг, которые предоставляются в заведении. В этот пакет может быть включено использование некоторого оборудования, например, экрана, флип-чартов, блокнотов, ручек и другого. Практически во всех гостиницах, которые предоставляют аренду конференц-залов, предлагают дополнительные услуги, такие как использование систем

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

звукоусиления, синхронного перевода, плазменных панелей, персональных компьютеров. Также, часто во время проведения мероприятий корпоративного характера, отели предлагают организацию кофе-брейков или ленчей, и такой сервис пользуется большим спросом. Как правило, конференц-залы арендуются на время от 4 до 8 часов.

Доход от аренды таких помещений составляет приблизительно 10-15% от общей прибыли гостиничного заведения. Такие услуги пользуются большой популярностью весной и в осенние месяцы. Как раз в это время наблюдается самый пик деловой активности. Координатор по организации встреч и мероприятий гостиницы Radisson SAS Полина Дионесова сообщила, что интерес к проведению деловых мероприятий снижается в летние месяцы, когда большое количество сотрудников различных компаний уезжают в отпуск. Но это характерно практически для всего бизнеса в целом.

◆ [proHOTEL](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ЛИДЕР" УСТРОИЛСЯ В НОМЕРАХ

Первым гостиничным проектом компании станет Sheraton в Калуге.

По словам Владимира Воронина, рассматриваются не только регионы, но и Москва, в частности одна из площадок в центре города

Финансово-строительная корпорация (ФСК) "Лидер" (принадлежит Владимиру Воронину, сыну бывшего руководителя "Главмосстроя" Александра Воронина) собирается развивать гостиничный бизнес. Первым проектом станет отель под управлением международного оператора Sheraton в Калуге.

О планах по строительству гостиниц "Ъ" рассказал Владимир Воронин. По его словам, рассматриваются не только регионы, но и Москва, в частности одна из площадок в центре города. "В Москве трудно согласовывать строительство торговых и офисных центров, а гостиницы — это приоритет", — рассчитывает он.

В июне 2011 года мэр Москвы Сергей Собянин заявлял, что у города есть потенциал минимум двукратного увеличения номерного фонда в течение ближайших нескольких лет. Тогда, по

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

данным мэрии, гостиниц было 290 на 46 тыс. номеров. По данным Knight Frank, в первом квартале 2012 года в Москве насчитывалась 161 гостиница на 31,06 тыс. номеров в целом.

Первым гостиничным объектом ФСК "Лидер" будет отель под управлением международного оператора Sheraton в Калуге. Отель расположен в центральной части города на участке 0,71 га рядом с территорией, на которой планируется строить тренировочную базу для участников чемпионата мира по футболу 2018 года. Это будет Sheraton уровня "четыре звезды" на 172 номера. Общий объем инвестиций в проект — около \$40 млн, из них \$9 млн уже вложено. Планируемый срок окупаемости — семь лет.

Расчетная стоимость номера составляет \$280 за ночь. По словам Владимира Воронина, это выше, чем в Москве, где закладывается стоимость около \$220 за номер. "В городе нет ни одной гостиницы международного уровня при наличии высокого спроса", — поясняет он. В Калуге создан большой автомобильный кластер — работают заводы Volkswagen, Volvo Trucks, PSA Peugeot Citroen совместно с Mitsubishi Motors. Кроме того, в Калужской области находится завод Samsung по производству электроники.

ФСК "Лидер" создана в 2005 году. Основной владелец — Владимир Воронин, сын бывшего руководителя "Главмосстроя" Александра Воронина. Портфель девелоперских проектов — более 1 млн кв. м. Строит жилье в Москве, Подмосковье, Геленджике. В рейтинге 200 крупнейших непубличных компаний, по версии журнала Forbes, заняла 146-е место с выручкой в 2010 году 15,7 млрд руб. (9,5 млрд руб. в 2009 году).

По данным Росстата, обеспеченность гостиничными номерами в целом по России в 2010 году была на уровне 1,5 номера на 1 тыс. жителей. Заместитель директора по развитию индустрии гостеприимства CBRE Станислав Ивашкевич говорит, что этот показатель не изменился, так как параллельно со строительством новых отелей выбывают устаревшие варианты размещения. По данным GVA Sawyer на 2011 год, обеспеченность гостиницами в Москве составляла 1,88 номера на 1 тыс. жителей, в Санкт-Петербурге — 2,87 номера. Для сравнения: в Париже и Лондоне этот показатель был на уровне 8 и 12 номеров на 1 тыс. жителей соответственно. К 2013 году обеспеченность гостиницами в Москве вырастет до 2,49 номера, в Санкт-Петербурге — до 3,2 номера на 1 тыс. человек.

При выборе направления для развития гостиничного бизнеса нужно учитывать не только степень насыщенности номерами, рассчитанную исходя из численности жителей, но и входящие гостевые потоки, предупреждает вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

04 - 05 июня, № 13 (130)

Прасов. В рейтинге стран по объему въездного туризма, составленном Всемирной туристской организацией, Россия в прошлом году была на 20-м месте. По итогам 2011 года Россию посетило около 23 млн туристов, из них 4,15 млн — Москву (рост на 4% относительно данных за 2010 год). Иностранцы формируют 25-50% спроса на московские гостиницы и выбирают, как правило, отели известных международных сетей, говорится в обзоре Knight Frank. По данным исследовательской компании HVS, на международные бренды в Москве приходится 35% общего городского фонда, в Санкт-Петербурге — 8%, Сочи — 18%.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)