

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## General/Office

### Аренда офисов с видом на Кремль достигает 1,8 тыс. долл. за "метр" в год

Базовые ставки аренды в бизнес-центрах Москвы, расположенных около Кремля, колеблются от 950 до 1,8 тыс. за 1 кв. м в год.

### МФК City Point в «Москва-сити» откроется в сентябре 2012 года

В сентябре этого года в «Москва-сити» планируется открыть многофункциональный комплекс City Point с зимним садом и гостиницей.

### ПИК нашла инвестора

Группа ПИК назвала первого инвестора в закрытый паевый инвестиционный фонд (ЗПИФ) недвижимости, созданный компанией для управления коммерческой недвижимостью.

### Реинкарнация «Аквадрома»

Наконец власти Москвы приняли решение о судьбе недостроенного «Аквадрома» на Аминьевском шоссе.

### Дешевый Русский

Стройка к саммиту организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества завершена, рапортует правительство. На о. Русском удалось даже сэкономить, дивятся чиновники.

## Retail

### Мэрия Москвы режет под формат

Рынок торговой недвижимости будет расти за счет небольших магазинов.

### Михаил Фридман пришел на выручку X5

По итогам второго квартала уволен гендиректор компании Андрей Гусев.

### Jeans Symphony поможет Guess? Вернуться в Россию

Российская розничная компания Jeans Symphony планирует до конца 2015 года запустить в Москве и Санкт-Петербурге до 15 монобрендовых магазинов американского ритейлера Guess?

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Обувное «Эльдорадо»

Обувной бизнес экс-владельца торговой сети «Эльдорадо» Игоря Яковлева набирает обороты.

## Клетка подвела

Акции Burberry Group, крупного британского производителя товаров класса люкс, подешевели вчера после публикации квартальной отчетности почти на 8%, до минимальных в этом году значений.

## Менее 10 торговых центров открылось в России во II квартале 2012 года

На региональном рынке торговой недвижимости РФ во втором квартале этого года открылось 9 торговых центров, арендной площадью (GLA) 509,8 тыс. кв. м.

## Jeans Symphony планирует до конца 2015 года запустить до 15 магазинов Guess?

Российская розничная компания Jeans Symphony планирует до конца 2015 года запустить в Москве и Санкт-Петербурге до 15 монобрендовых магазинов американского ритейлера Guess?

## ТРЦ "ТАУ Галерея" откроется в Саратове в 2014 году

В 2014 году планируется открытие крупнейшего в Саратове торгово-развлекательного центра "ТАУ Галерея".

## Большое потребление ещё не наелось

Рынок торговых центров в Ростове и Краснодаре по насыщенности бьёт даже европейские показатели.

## Industrial

## Онлайн-ритейлеры стали полноценными игроками рынка складской аренды

По мере развития рынка торговли через Интернет операторы онлайн-магазинов становятся все более заметными участниками рынка складской аренды.

## Regions

## УК «Сателлит-Девелопмент» застроит 380 га в окрестностях Петербурга

Единый центр документов в Петербурге открыл первый филиал.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

**За долгосрочную аренду комплекса зданий в центре Петербурга попросят почти 2 млрд. руб.**

«Российский аукционный дом» продает право долгосрочной аренды здания в центре Петербурга за 1 млрд. 760 млн. руб.

**Ruric хочет 1,8 млрд руб.**

Шведский инвестфонд Ruric отказался от девелоперского проекта на наб. реки Фонтанки, 57. Он готов продать право долгосрочной аренды здания за 1,76 млрд руб.

**Курицу приготовили к выходу**

KFC открывает представительство в Украине.

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

11 – 17 июля, № 27 (144)

## General/Office

### АРЕНДА ОФИСОВ С ВИДОМ НА КРЕМЛЬ ДОСТИГАЕТ 1,8 ТЫС. ДОЛЛ. ЗА "МЕТР" В ГОД

Базовые ставки аренды в бизнес-центрах Москвы, расположенных около Кремля, колеблются от 950 до 1,8 тыс. за 1 кв. м в год. Стоимость зависит от этажа, блока и вида из окна. [Об этом сообщают в компании Colliers International.](#)

Как уточняет директор департамента офисной недвижимости Colliers International Ольга Побуковская, помимо вышеуказанной арендной стоимости, дополнительно оплачиваются [расходы по эксплуатации здания](#). "В среднем для таких зданий они составляют почти 200 долл. за 1 кв. м в год", - добавляет эксперт. Отдельный счет арендаторам выставляют за парковку, телефонную связь и телекоммуникации.

"По итогам второго квартала 2012 года, средневзвешенная ставка аренды в офисных комплексах класса "А" в центральном деловом районе составляет 900 долл. за 1 кв. м в год, без учета НДС и эксплуатационных расходов", - напоминает вице-президент по коммерческой недвижимости GVA Sawyer Елена Шевчук. А аренда в БЦ "Романов Двор" (один из самых близких БЦ к Кремлю), по данным специалиста, стоит 1,5 тыс. за 1 кв.м. в год + НДС + операционные расходы. В итоге, можно сделать вывод, что за вид на Кремль в центре нужно доплачивать в год, как минимум, 600 долл. за каждый "квадрат".

Нести такие финансовые затраты, по данным компании Cushman & Wakefield в первую очередь готовы инвестиционные и банковские компании, юристы и консультанты и компании из сферы телеком/IT (Nokia, Google). В пропорции 50/50 арендуют уникальные офисы статусные российские и западные корпорации. "Как правило, заключаются долгосрочные договоры, с предусмотренной ежегодной индексацией ставки», - отмечают в Cushman & Wakefield. [В Colliers International приводят арендаторов одних из самых престижных бизнес-центров столицы, к примеру, в БЦ "Романов Двор" находятся офисы White & Case, Manhaimer Swartling, Bloomberg, Thomson Reuters, Тройка Диалог. В "Воздвиженка Центр" \(бывший Военторг\) представлены Nokia, Samsung, Квантум Петролеум. В "Деловом доме Знаменка" базируются офисы компаний AG Capital, Chester.](#)

Эксперты прогнозируют до конца года рост ставок на эксклюзивные предложения с видом на Кремль более 10%.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Кстати

Руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России Клавдия Чистова напоминает, что территорию вокруг Кремля, вдоль Тверской улицы до площади Белорусского вокзала принято считать прайм-зоной «центрального делового района». Здесь находятся самые дорогие офисные центры Москвы. «Еще большую ценность придает офисам в этом локации запрет нового строительства внутри Садового кольца. «Таким образом, эти объекты становятся эксклюзивными на рынке офисной недвижимости Москвы», - говорит она.

В непосредственной близости от Кремля находятся следующие офисные здания класса «А»: Знаменка Комплекс, Моховая БЦ, Романов Двор, офисная часть гостиницы «Москва», Пушкинский Дом, Саммит БЦ, Усадьба Центр, Воздвиженка Центр (бывший Военторг), Арбат Центр, БЦ на Арбатской пл, 1, Лотте Плаза.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## МФК CITY POINT В «МОСКВА-СИТИ» ОТКРОЕТСЯ В СЕНТЯБРЕ 2012 ГОДА

В сентябре этого года в «Москва-сити» планируется открыть многофункциональный комплекс City Point с зимним садом и гостиницей.

По словам рассказал вице-президента группы компаний «Ташир» Игоря Булатова, на данный момент там идет отделка, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

МФК имеет площадь 76 тысяч квадратных метров, из которых 50 тысяч «квадратов» приходится на гостиницу на 400 мест с большим атриумом, а оставшиеся 27 тысяч квадратных метров - на бизнес-центр класса А.

Также в 2012 году «Ташир» планирует сдать в эксплуатацию жилые проекты в Москве «Газойл-Сити» и «Дирижабль» и около десяти торговых центров. Кроме того осенью откроются два торговых центра в Москве: на Ленинском проспекте, 109, и на улице Шереметьевской, 2.

По словам Ольги Побуковской, директора Департамента офисной недвижимости Colliers International, учитывая локацию «Москва-сити» - это практически центр - и небольшой формат

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

заявленного проекта, думаю, он будет интересен арендаторам. «На сегодняшний день средняя запрашиваемая арендная ставка в офисном секторе «Москва-сити» сравнима со средней запрашиваемой ставкой в БЦ класса А в центральном деловом районе Москвы и составляет \$910/кв.м/год без учета НДС и эксплуатационных расходов. Основными арендаторами офисов в «Москва-сити» являются банки и финансовые организации, фармацевтические компании, строительные организации, консалтинговые компании: они занимают более 50% всех офисных площадей. Решение вопросов с парковкой только повысит интерес арендаторов», - подчеркнула специалист.

◆ [arendator.ru](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ПИК НАШЛА ИНВЕСТОРА

Группа ПИК назвала первого инвестора в закрытый паевый инвестиционный фонд (ЗПИФ) недвижимости, созданный компанией для управления коммерческой недвижимостью.

Негосударственный пенсионный фонд «Благосостояние» станет основным инвестором первого ЗПИФа недвижимости, сообщил девелопер в раскрытии на LSE. На первом этапе «Благосостояние» вложило в ЗПИФы более 310 млн руб., отметили стороны. Представитель ПИК отказался комментировать возможное количество этапов и общую сумму инвестиций «Благосостояния».

Пенсионный фонд может инвестировать в рентные фонды «ПИК ритейл» около 1 млрд руб., говорит представитель фонда «Благосостояние». Сейчас портфель недвижимости фонда «Благосостояние» — около 30 млрд руб., начавшееся сотрудничество с группой компаний ПИК при хороших промежуточных результатах планируется продолжить, говорит исполнительный директор НПФ «Благосостояние» Юрий Новожилов. Группа ПИК — один из крупнейших российских девелоперов. Ее земельный банк составляет 6,9 млн кв. м, а портфель проектов компания CBRE оценила в \$2,7 млрд. «Благосостояние» — один из крупнейших российских пенсионных фондов: по объему активов — 228 млрд руб. — он уступает лишь газпромовскому «Газфонду».

В течение трех лет ПИК планирует передать в ЗПИФы более 200 000 кв. м нежилых помещений, сообщала ранее группа. Ранее компания продавала нежилые помещения. В прошлом году ФСФР уже зарегистрировала пять ЗПИФов недвижимости, созданных группой ПИК. В эти фонды

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

вошла недвижимость в «Английском квартале», на Ярославском шоссе, вл. 122-124, пр-те Мира, вл. 165-169, в жилых комплексах «Аннинский», «Чертановский» (в Москве), «Юбилейный», «Левобережный», «Новокуркино», Ярославский (в Московской области) — всего 45 000 кв. м коммерческих площадей. Текущий портфель рентных фондов «ПИК ритейл» оценивается в 2 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## РЕИНКАРНАЦИЯ «АКВАДРОМА»

Наконец власти Москвы приняли решение о судьбе недостроенного «Аквадрома» на Аминьевском шоссе. Здание, остававшееся без консервации в течение десятка лет, будет снесено, а вместо него возведут административно-деловой центр. На данный момент мэрия предпринимает попытки договориться с инвестором о расширении характеристик спортивно-оздоровительной зоны, чтобы хотя бы отчасти сохранить первоначальное назначение объекта.

Начало строительства аквапарка датируется 1997 годом. Предполагалось успеть сдать объект к Всемирным юношеским играм-98. В планах значились пять бассейнов, центр лечебной физкультуры, легкоатлетический манеж, офисы и гостиницы. Инвестора – ЗАО «Технологии моторов» привлекали потенциальные налоговые льготы. На тот момент столичные власти причисляли аквапарки к категории социально значимых для Москвы объектов и позволили инвестировать в их строительство часть выплат по налогу на прибыль. Однако в 2001 году данная статья городского закона «О ставках и льготах по налогу на прибыль» была упразднена, строительство объекта заморозилось, сообщает РБК Daily.

Незаконченный «Аквадром» являет собой заброшенное 11-этажное здание с несколькими подземными уровнями. Степень выполнения работ на момент прекращения стройки была равна 59%. Объект находился вне консервации более десяти лет, достройка его нецелесообразна. В 2005 году город приобрёл у инвестора «Аквадром», заплатив 30 млн долларов из резервных фондов. Уже в 2007 году объект был вновь продан ООО «Финленд» почти за 1 млрд рублей. Статус поменяли на «объект свободного назначения». Инвестору дали право самому решать, что строить.

Нынешний мэр Москвы расторгнул договорённости с инвесторами, обязав застройщика утвердить назначение объекта и его технические данные. Власти предлагали «Финленд»

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

строить жильё или гостиницу, но компания не согласилась на подобный план. Конструкции старого здания находились в аварийном состоянии, было принято решение о демонтаже. Для целей проектирования с мэрией был заключён договор аренды сроком на один год. Однако, по информации префектуры, регистрации в Росреестре так и не произошло.

По мнению Татьяны Тиковой, директора департамента оценки и консалтинга Colliers International, ситуация с недостроенным «Аквадромом» сложная в связи с тем, что есть уже частично построенное здание, дальнейшее строительство которого было заморожено на долгое время. «Такое здание весьма дорого и достаточно сложно перепрофилировать, зачастую его необходимо просто сносить. При хорошем стечении обстоятельств сроки окупаемости изначально запланированного варианта с большой развлекательной частью могут достигать в лучшем случае 15 лет. Гостиничный проект при учете необходимой перестройки здания тоже дал бы достаточно длительную окупаемость. Думаю, девелоперы не готовы были пойти на эти варианты исключительно из экономических соображений», - подчеркнула специалист.

Зампредседателя Мосгосстройнадзора Анатолий Кравчук заявил, что вместо аквапарка будут возводить административно-деловой центр с физкультурно-оздоровительным комплексом общей площадью больше, чем старый объект (43,5 тыс. кв. м). Окончательного решения по объёмам и назначению площадей пока не принято. Власти заинтересованы в выгодном соотношении в сторону физкультурно-оздоровительной зоны.

По словам Елены Лисиной, директора отдела стратегического консалтинга и оценки CBRE, доходность административно-делового центра в комбинации с большой физкультурной зоной зависит от многих факторов: кем управляется спортивная составляющая (собственником или приглашенным оператором), его месторасположением, доли спортивных сооружений от общего размера комплекса, и многих других. «Если спортивной составляющей управляет собственник, в случае наличия у него соответствующего опыта, то доходность может быть выше, чем в случае, если комплексом управляет оператор, так как для оператора ставки аренды, как правило, бывают минимальными», - отметила эксперт.

В целом, наличие спортивно-оздоровительной зоны повышает привлекательность офисов для арендаторов. При строительстве офисного центра инвестору не придется тратить на создание социальной инфраструктуры. «Финленд» легко сможет найти партнёра, заинтересованного в создании фитнес-центра, и получать с него стабильный арендный доход.

◆ [Arendator.ru](http://Arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## ДЕШЕВЫЙ РУССКИЙ

Стройка к саммиту организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества завершена, рапортует правительство. На о. Русском удалось даже сэкономить, дивятся чиновники.

Сегодня пройдет заседание оргкомитета саммита АТЭС. Строительство объектов к саммиту завершено, говорит представитель секретариата первого вице-преьера Игоря Шувалова (возглавляет оргкомитет): надо готовиться к приему гостей, разрабатывать маршрут. Есть задержки со сдачей объектов, за которые отвечают краевые власти, знает федеральный чиновник: гостиниц и дорог.

Предполагается, что во время саммита 7-9 сентября Владивосток и о. Русский посетит около 8000 человек. Гости будут жить на о. Русский в только что отстроенных корпусах Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), а после саммита там поселятся студенты. Генеральным подрядчиком строительства ДВФУ выступил «Крокус интернешнл». За три года построено почти 944 000 кв. м: не только учебные корпуса и общежития, но и медицинский центр, стадион, спорткомплекс, конференц-центр, пожарное депо, здание полиции, очистные и опреснительные установки.

По завершении строительства на Русском «Крокус интернешнл» заказал оценку объектов международной консалтинговой компании Colliers International. Оценщик пришел к выводу, что рыночная стоимость ДВФУ составляет 116,8 млрд руб., или 123 761 руб. за 1 кв. м общей площади (копия заключения есть у «Ведомостей»).

На ДВФУ было потрачено в полтора раза меньше средств — 70 млрд руб., говорит представитель «Крокус интернешнл»: 1 кв. м обошелся в 74 155 руб. (\$2260). Colliers использовала затратный метод оценки, объясняет Татьяна Тикова из Colliers International: стоимость недвижимости равна рыночной стоимости участка земли и стоимости строений на участке с учетом прибыли предпринимателя за вычетом накопленного износа. Комплекс зданий университета — объект специального назначения, с ограниченным рынком, поэтому его оценивали именно так, говорит она.

«Никто не верил, что [владелец Crocus Group Арас] Агаларов поднимет проект, а он сделал, да еще дешевле», — удивляется чиновник правительства.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Случай со строительством университета — прецедент, говорит чиновник аппарата правительства: цена застройки такого большого объекта меньше, чем предполагалось.

Экономия на Русском — это хорошо, но общие затраты на весь проект подготовки к саммиту АТЭС высоки и не все объекты получили надлежащего качества, напоминает федеральный чиновник: недавно пришлось срочно ремонтировать размытый участок дороги Седанка — Патрокл. Не сданы, вопреки начальному плану, и два 5-звездочных отеля во Владивостоке, заключает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Retail

### МЭРИЯ МОСКВЫ РЕЖЕТ ПОД ФОРМАТ

Рынок торговой недвижимости будет расти за счет небольших магазинов.

Московские власти рассчитывают, что к 2016 году показатель обеспеченности столицы торговыми площадями почти в два раза превысит текущий уровень и вырастет до 1,2 тыс. кв. м на тысячу жителей. Рост обеспечат малоформатные магазины, а не современные торговые центры, по обеспеченности которыми Москва до сих пор отстает от большинства городов Европы.

Согласно данным департамента торговли и услуг Москвы, лучше всего обеспечен торговыми помещениями (без учета торговых павильонов) Центральный округ столицы (ЦАО) — 1504 кв. м на 1 тыс. жителей, хуже всего — Северо-Западный административный округ (СЗАО), или 504 кв. м (см. рис.). Из районов Москвы самые хорошие показатели у района Даниловский на юге города, где на тысячу жителей приходится 5096 кв. м магазинов, и Арбат в центре — 4212 кв. м. Самый низкий показатель в Восточном районе — 159 кв. м на тысячу жителей. При этом средний показатель обеспеченности Москвы торговыми площадями составляет 744 кв. м, подсчитали в департаменте.

Консультанты утверждают, что уровень обеспеченности качественными торговыми площадями в Москве гораздо ниже, чем показывают данные департамента. Это потому, что в своих оценках консультанты учитывают исключительно профессиональные торговые центры. Так, этот показатель в Москве, по оценкам Jones Lang LaSalle, составляет всего 278 кв. м на 1 тыс. жителей, Colliers International — в 265 кв. м. "По обеспеченности торговыми центрами Москва значительно отстает не только от Европы, но и крупных российских городов — Казани (около 400 кв. м.— "Ъ") и Краснодара (более 800 кв. м.— "Ъ"), — говорит руководитель направления консалтинга в сфере торговых площадей Jones Lang LaSalle Антон Коротаев. Для сравнения: во Франкфурте на тысячу жителей приходится 650 кв. м магазинов, в Праге — 626 кв. м, в Берлине — 405 кв. м. Самый низкий уровень обеспеченности торговыми площадями в Лондоне — 154 кв. м на тысячу человек. По словам Антона Коротаева, торговые площади на востоке Москвы исторически развивались слабо из-за невысоких доходов населения и количества промзон.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Глава департамента торговли и услуг Москвы Алексей Немерюк рассчитывает, что за счет реализации отраслевой подпрограммы средний уровень обеспеченности торговыми площадями в городе к 2016 году достигнет 1,2 тыс. кв. м на тысячу москвичей. Для этого ежегодно будут вводиться в эксплуатацию более 200 предприятий розничной торговли общей площадью в среднем около 190 тыс. кв. м.

Консультанты относятся к планам города скептически. "В этом году самым крупным сданным объектом будет ТЦ "Гудзон" на 70 тыс. кв. м, в следующем — Rivermall на 256 тыс. кв. м, в ближайшее время подобных проектов не предвидится, так как город ограничивает их строительство", — отмечает региональный директор торгового департамента Colliers International Татьяна Ключинская. Алексей Немерюк считает, что искусственного ограничения нет, просто в районах со сложившейся инфраструктурой нет места для больших торговых центров, к тому же они неудобны для ежедневных покупок. "Поэтому активно развиваются средне- и малоформатные предприятия — супермаркеты, магазины "у дома". За шесть месяцев 2012 года подобных объектов было открыто 439 общей площадью 85,9 тыс. кв. м, из них каждый второй — продовольственный", — подчеркивает он.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## МИХАИЛ ФРИДМАН ПРИШЕЛ НА ВЫРУЧКУ X5

По итогам второго квартала уволен гендиректор компании Андрей Гусев.

В должности гендиректора крупнейшего российского ритейлера X5 Retail Group бывший директор по M&A Андрей Гусев не продержался и двух лет: сразу после объявления итогов второго квартала в пятницу контракт с менеджером был расторгнут. Господин Гусев не только не сдержал обещание сократить многолетнее отставание в развитии от "Магнита", но и существенно ослабил позиции X5, уронив капитализацию почти в два раза за время своего руководства.

Наблюдательный совет X5 Retail Group ("Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) "объявил о немедленном уходе Андрея Гусева с поста главного исполнительного директора (СЕО)". Об этом в пятницу сообщила сама торговая сеть, уточнив, что господин Гусев будет доступен в качестве советника. Временным главой компании назначен член наблюдательного совета Стефан Дюшарм. "Вскоре начнется поиск нового СЕО компании", — сказано в сообщении.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Увольнение Андрея Гусева совпало с объявлением слабых операционных результатов за второй квартал 2012 года. За этот период выручка X5 выросла на 10%, до 123,4 млрд руб. (\$3,8 млрд по курсу ЦБ на пятницу), сопоставимые продажи снизились на 1,1%. Таким образом, по итогам первого полугодия X5 нарастила продажи всего на 7,2%, до 240,3 млрд руб. (\$7,3 млрд). Для сравнения: основной конкурент — "Магнит" — увеличил выручку на 32,5%, до 207,5 млрд руб. (\$6,3 млрд).

"Акционеры ожидали от менеджера более агрессивных операционных действий и лучших результатов", — подтвердил источник в X5. Господин Гусев был недоступен для комментариев.

На конец июня под управлением X5 Retail Group находилось 3298 магазинов. Выручка в 2011 году — \$15,4 млрд, EBITDA — \$1,13 млрд. Основной акционер — "Альфа групп" с 47,86% акций.

До сих пор Андрей Гусев имел личную поддержку главы "Альфа групп" Михаила Фридмана, рассказывали "Ъ" источники в X5. В "Альфу" менеджер пришел в 2000-м в возрасте 29 лет, а в 2001 году уже стал директором по инвестиционному планированию и контролю за управлением активами "Альфы". В 2006 году после объединения "Пятерочки" с "Перекрестком" он занял позицию директора по слияниям, приобретениям и развитию бизнеса X5. В марте 2011 года "Альфа" доверила ему управление X5: он сменил на посту CEO Льва Хасиса, у которого, по словам источников "Ъ" в консорциуме, возник конфликт с господином Фридманом (стороны это опровергают). Контракт с Андреем Гусевым был подписан в июне 2011 года сроком на четыре года с годовым окладом \$1,36 млн.

Выступая перед сотрудниками X5 после своего назначения на пост CEO, господин Гусев говорил, что под его руководством ритейлер сделает ставку на органический рост. "Многолетнее отставание в (органическом) развитии" от "Магнита" "не может не раздражать", цитировал его слова корпоративный журнал X5. Кроме того, чистая прибыль X5 в 2011 году в два раза меньше, чем у "Магнита" при больших продажах, подчеркивал он: "Это не может не наводить на мысли о неэффективности, которая накопилась в компании".

Но уже по итогам 2011 года X5 уступила в росте ближайшим конкурентам: например, выручка "Дикси" в 2011 году выросла на 64,5%, до \$3,5 млрд, "Магнита" — на 47%, до \$11,4 млрд, X5 — на 37%, до \$15,4 млрд. А текущие показатели X5 не позволяют ей даже выполнить план по росту на 15-20% в 2012 году, говорит аналитик ИФК "Солид" Елена Юшкова. По ее оценкам, ритейлер к концу текущего года покажет рост максимум на 10%, до \$17 млрд. "Магнит" должен вырасти

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

примерно на 30%, до \$15 млрд, считает она. По оценкам Infoline, доля на рынке продовольственных товаров X5 в 2012 году составит около 4,3%, "Магнита" — 4,1%. В 2011 году разрыв был заметнее: X5 контролировала 4,2% рынка, "Магнит" — только 3,4%. С марта 2011 года по 13 июля этого года капитализация X5 упала почти в два раза — на 49%, до \$5,75 млрд (в пятницу котировки компании снизились на 5%). Капитализация "Магнита" осталась на том же уровне — в пятницу она составила \$13,66 млрд. За этот период индекс FTSE RIOB потерял 30%.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## JEANS SYMPHONY ПОМОЖЕТ GUESS? ВЕРНУТЬСЯ В РОССИЮ

Российская розничная компания Jeans Symphony планирует до конца 2015 года запустить в Москве и Санкт-Петербурге до 15 монобрендовых магазинов американского ритейлера Guess? Inc. Перспективы планов компании оценили наши эксперты.

Зачем Guess повторно выходит на российский рынок, учитывая, что первый оказался неудачным?

Евгения Осипова, Заместитель директора отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle

После истечения контракта с «Джамилько» Guess? решила выйти в Россию самостоятельно, однако это оказалось слишком сложным: ритейлер не мог найти подходящую площадку и договориться об условиях. В результате компания вернулась к идее развития с российским партнером – на этот раз с компанией Jeans Symphony, которая лучше знает местный рынок и имеет связи.

Алексей Филимонов, генеральный директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Вероятно, Guess верит в свой бренд, качество продукции, и связывает первую неудачу выхода на российский рынок с конкретными людьми, командой профессионалов, которые не смогли успешно реализовать проект в то время в тех обстоятельствах.

Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Потребительская активность в Европе снижается значительно быстрее, чем в России. Кроме того, российские потребители среднего класса и выше сохраняют повышенный спрос на брендовые вещи, а качественная одежда и обувь Guess Jeans будет востребована на нашем рынке.

[Владимир Александровский, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам Департамента торговой недвижимости Colliers International](#)

[Я не знаю подробностей сотрудничества Guess? с компанией ДжамильКо, соответственно, не в курсе, причин разрыва этих отношений. Считаю, что дело не в том, что бренд не востребован рынком. Узнаваемость и лояльность к Guess? на Российском рынке всегда была высокой.](#)

[Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate](#)

Уход бренда с российского рынка в 2010 году был связан с негативными последствиями кризиса. Окончание срока контракта с ООО «ЛВБ», дочерней компанией «ДжамильКо» совпало со временем снижения покупательской активности населения, особенно в сегменте «средний плюс» и выше. В этот период целый ряд иностранных брендов пересмотрел свои партнерские отношения, в том числе и из-за финансовых сложностей российских представителей. Схема работы Guess? на российском рынке также подверглась пересмотру: вместе с закрытием магазинов ритейлер анонсировал планы по дальнейшему самостоятельному развитию в России, которые так и не были реализованы. Отказ от этих планов может объясняться отсутствием у оператора достаточных знаний о специфике рынка, так как компания не имеет представительства в нашей стране и ранее ее деятельность заключалась в отгрузке в адрес заказчиков выбранные изделия коллекций. Необходимый опыт работы, сбытовую цыпочку бренд получил в лице нового партнера Jeans Symphony.

[Реалистичны ли планы Jeans Symphony по открытию 15 точек до конца 2015 года?](#)

[Евгения Осипова](#)

Вполне реалистичны. Компания сейчас рассматривает все торговые центры, причем не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в крупных региональных городах. В том числе работает такая схема: Jeans Symphony может закрыть магазин Camaieu, который также входит в линейку компании, и открыть на его площади Guess?

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Алексей Филимонов

Открыть 15 магазинов до конца текущего года – достижимая цель для ритейлера при наличии необходимых ресурсов, как человеческих, так и финансовых.

Алексей Могила

Планы Jeans Symphony - вывести 15 торговых точек до 2015 года – вполне реалистичны, магазины небольшие по площади, они получают хорошую доходность. Повторный выход зарубежных ритейлеров – обычная история на российском рынке ритейла, который всегда был и остается динамичным. С учетом уже полученного опыта, Guess вполне успешно может здесь обосноваться.

Владимир Александровский

Планы по открытию 15 магазинов за три года – вполне реалистичны и даже консервативны. Думаю, будет из чего выбрать т.к. предложений площадей для бренда будет много.

Людмила Рева

У второй попытки Guess? есть все шансы на успех. 15 магазинов – адекватное число. При снижении продаж в Европе в связи с понижением доходов покупателей, обороты розничного рынка в России постоянно растут. Согласно данным исследований, жители российских городов тратят на одежду в несколько раз больше, чем жители городов-миллионников стран Европы при сопоставимом уровне доходов. 2011 года стал временем активного прихода и возвращения в Россию иностранных брендов. Российский рынок остается привлекательным для иностранных ритейлеров, в том числе за счет появления новых качественных объектов торговой недвижимости.

Целесообразно ли развивать моно-магазины премиальных брендов, учитывая неблагоприятные прогнозы по снижению покупательной способности населения, увеличению цен на импорт?

Евгения Осипова

Всё зависит от качества проекта. Сейчас очень подходящее время для развития магазинов Guess? – мы его относим к уровню upscale/premium. Однако такому бренду нужен хороший

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

торговый центр, в котором будут потенциальные покупатели этой марки и достойное окружение – ритейлеры того же уровня, например, Marella, VCBG Max Azria, Karen Millen, Patrizia Pepe и другие.

Алексей Филимонов

Индустрия диктует ритейлеру направление развития именно в сторону моно-брендовых магазинов. Формат сложный, но проверенный. Традиционно качественная продукция известных марок реализуется через моно-брендовые магазины. Они выступают не просто в роли эффективного инструмента продаж, но и в качестве дополнительного канала маркетинговых коммуникаций, ориентированных на потребителя.

Алексей Могила

Вполне целесообразно, если учесть, что бренд востребован среди прослойки наиболее активных покупателей, которые е собираются сокращать расходы на качественные вещи.

Владимир Александровский

Даже при снижении покупательской способности населения и увеличении цен на импорт, выверенное размещение и рациональный подход к условиям аренды позволят бренду Guess найти своего покупателя даже в сложный период.

Людмила Рева

Новые торговые комплексы заинтересованы в привлечении ритейлеров, широко не представленных в городе. В Санкт-Петербурге суммарный рост объемов арендопригодных площадей за первое полугодие составил 166 800 кв.м, что в 3 раза превышает аналогичный показатель 2011 года. До конца года ожидается ввод еще более 80 тысяч кв. м арендопригодных площадей в торговых центрах. При крайне низком уровне вакансии в ликвидных объектах, управляющие компании готовы идти на ротации в этих комплексах с целью замены арендаторов на более успешные, интересные бренды.

◆ [arendator.ru](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## ОБУВНОЕ «ЭЛЬДОРАДО»

Обувной бизнес экс-владельца торговой сети «Эльдорадо» Игоря Яковлева набирает обороты. Как стало известно «Ведомостям», за последние полтора месяца бизнесмен открыл 80 магазинов Кагі в России, Польше, на Украине и в Казахстане, а к концу года сеть должна вырасти более чем в 3 раза

Первые 10 обувных магазинов Кагі открылись в июне в Польше, рассказал «Ведомостям» Яковлев. Сегодня работает шесть точек на Украине, пять в Казахстане и 59 в России (в том числе две в Москве). 75% ассортимента — женская обувь, оставшиеся 25% — мужская и аксессуары. Средний чек за пару — \$20. Обувь шьется по заказу в Китае.

Сеть активно ищет персонал. Сайты по поиску работы (hh.ru, joblab.ru, job-mo.ru и проч.) сообщают о десятках вакансий в ООО «Кари» (управляющая компания) — от директоров магазинов до кассиров. Бизнес развивается активнее, чем я предполагал, делится Яковлев, к концу года будет открыто не менее 260 точек. Инвестиции до конца года — \$150 млн; это, по словам Яковлева, его собственные средства. В презентации Кагі указано, что до конца 2014 г. будет открыто 1000 магазинов. Маржинальность бизнеса Яковлев оценивает в 15% по EBITDA.

Кагі подбирает под магазины помещения площадью 200-300 кв. м, знает Борис Маца из Cushman & Wakefield (консультанты Яковлева по торговой недвижимости). «Причем выбирают только лучшие центры и самые качественные площадки. Это политика нового бренда — ему нужно все время быть на виду», — говорит он. Открыть 260 магазинов до конца года вполне реально, считает Маца: «В команду Кагі пришли опытные специалисты по логистике и развитию из “Эльдорадо” со сложившимися отношениями с арендодателями, что помогает быстро входить в проект». ООО «Кари» руководит экс-финдиректор «Эльдорадо Украина» Валентин Дмитриев и все региональные директора перешли из «Эльдорадо», подтвердил Яковлев.

Яковлев — создатель крупнейшего российского электронного ритейлера «Эльдорадо». В 2009 г. он отдал контроль в компании за долги: 50% плюс 1 акция достались чешской PPF Group и ее структурам, в сделку вошли и девелоперские проекты бизнесмена Advantage Group и «Реал эстейт девелопмент». С июля 2011 г. PPF контролирует 100% «Эльдорадо».

По данным Национального обувного союза, российский рынок обуви малоконсолидирован, на долю крупнейшей розничной сети «Центробувь» едва приходится 3% (см. таблицу). В 2012 г. объем рынка будет 900 млрд руб. (в розничных ценах, включая НДС), львиную долю составит импорт, прогнозирует гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. Огромная часть

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

рынка серая: по данным обувного союза, в 2011 г. в России было продано 500-560 млн пар, при этом, по официальным данным, в России производится всего 55 млн пар и импортируется около 300 млн пар.

По расчетам Euromonitor, которые опираются на официальные данные, в 2011 г. рынок обуви в Польше составил \$2,8 млрд, в России — \$17,2 млрд, на Украине — \$3,7 млрд; прогноз на 2012 г.: по Польше — рост 0%, по России — 7%, по Украине — 11%.

Обувные эксперты не верят в успех Яковлева. В отличие от рынка бытовой техники, на котором Яковлев добился успехов, на обувном очень высокую роль играет сезонность продаж и такое понятие, как мода, указывает гендиректор обувного союза Наталья Демидова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## КЛЕТКА ПОДВЕЛА

Акции Burberry Group, крупного британского производителя товаров класса люкс, подешевели вчера после публикации квартальной отчетности почти на 8%, до минимальных в этом году значений. Причина в том, что выручка компании в I квартале финансового года (завершился 30 июня) оказалась ниже ожиданий аналитиков — она увеличилась на 11% до 408 млн фунтов стерлингов (около \$634 млн), тогда как аналитики ждали роста не менее чем на 13%. До этого Burberry экспертов только радовала. В предыдущем квартале компания нарастила продажи на 15%, два квартала назад — на 21%. В I квартале прошлого финансового года выручка Burberry увеличилась на 34%.

Рост продаж производителя знаменитых клетчатых плащей, сумок и платков замедлился из-за ухудшения рыночных условий, пишет Reuters, ссылаясь на гендиректора Burberry Анжелу Арендтс, которая назвала результаты «надежными <...> при более сложных внешних условиях».

Инвесторы опасаются, что долговой кризис в еврозоне и замедление роста китайской экономики (одного из главных драйверов рынка роскоши) привели к спаду в индустрии люкса. После публикации отчетности Burberry начали дешеветь бумаги и других игроков рынка: котировки акций Cie. Financiere Richemont упали на 2,1%, группы Moet Hennessy Louis Vuitton — на 3%, а группа PPR, владеющая модным домом Gucci, потеряла в цене 2,9%, передает Bloomberg.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## МЕНЕЕ 10 ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ОТКРЫЛОСЬ В РОССИИ ВО II КВАРТАЛЕ 2012 ГОДА

На региональном рынке торговой недвижимости РФ во втором квартале этого года открылось 9 торговых центров, арендной площадью (GLA) 509,8 тыс. кв. м. [Об этом сообщают специалисты компании Colliers International.](#)

Среди наиболее значимых проектов: OZ Mall в Краснодаре (164 тыс. кв. м GLA), "РиО" в Ростове-на-Дону (70 тыс. кв. м GLA), "Седьмое Небо" в Нижнем Новгороде (60, 8 тыс. кв. м GLA). Что интересно, в Москве во втором квартале 2012 года был открыт всего один ТЦ «Сомбреро», площадью 6,1 тыс. кв. м.

Кроме того, во втором квартале было анонсировано о строительстве нескольких новых торговых центрах в нескольких российских городах. Компания "Регионы" объявила о строительстве ТРЦ "Июнь" торговой площадью 41 тыс. кв. м, который появится в Омске к 2014 году. Компания "РАМО-М" добавит еще один проект к своей сети "Красная площадь": торговый центр площадью 30 тыс. кв. м (GLA) будет построен в Армавире к концу 2013 года.

Также было заявлено о создании новых сетей торговых центров. Корпорация "Гринн" в ближайшие 10 лет планирует построить 10 торговых центров общей площадью 160 тыс. кв. м в ЦФО. Петербургская компания «Единые решения» начинает развивать направление - торговые центры небольшого формата (5-12 тыс. кв. м) под брендом "Смайл" в городах с населением 100-500 тыс. кв. м.

[В Colliers International отмечают также рост девелоперского интереса к рынку торговой недвижимости в Подмосковье. До конца 2012 года к открытию в области заявлены еще 11 торговых центров площадью 203,5 тыс. кв. м \(GLA\).](#)

В свою очередь в компании Jones Lang LaSalle отмечают, несмотря на снижение объемов ввода торговых площадей в столице, во втором полугодии 2012 года в Москве все-таки планируется ввести пять торговых центров общей арендуемой площадью 210 тыс. кв. м. В результате по итогам года в столице может появиться 255 тыс. кв. м торговых площадей, если открытие некоторых объектов не будет отложено. В компании также уточняют, что выход значительного объема новых ТЦ заявлен на 2013-2014 годы. В их числе - ТРК "Авиа парк", "Вегас" в Мякинино, Outlet Village Белая Дача, Outlet Village Внуково. "Если все запланированные проекты выйдут на рынок в срок, общий объем предложения торговых площадей превысит 4,2 млн кв. м,

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

увеличившись по сравнению с сегодняшним показателем на 30%", - добавляет аналитик рынка торговой недвижимости компании Jones Lang LaSalle, Россия и СНГ Евгений Лукьяненко.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## JEANS SYMPHONY ПЛАНИРУЕТ ДО КОНЦА 2015 ГОДА ЗАПУСТИТЬ ДО 15 МАГАЗИНОВ GUESS?

Российская розничная компания Jeans Symphony планирует до конца 2015 года запустить в Москве и Санкт-Петербурге до 15 монобрендовых магазинов американского ритейлера Guess?

Сейчас компания управляет пятью торговыми точками сети Guess Jeans, последняя из которых открылась на минувших выходных, в московском ТРЦ «Мега Белая Дача». Долгосрочный договор об эксклюзивном представительстве марки в двух столицах Jeans Symphony заключила с Guess? осенью 2010 г.

Ближайшее открытие Guess? компания планирует на 1 августа в московском ТРЦ «Вегас» и середину того же месяца в петербургском ТРЦ PiterLand. Площадь каждого магазина составляет порядка 180 кв. м. Более 75% ассортимента Guess Jeans, а это около 5000 SKU, составляет мужская и женская одежда, остальные 25% - обувь, часы и аксессуары. Ценовой сегмент — «средний плюс», «премиум».

Инвестиции в развитие сети в Jeans Symphony не называют. Guess? Inc. основана в 1981 г. Штаб-квартира находится в Лос-Анджелесе. Развивает марки Guess Jeans, Guess by Marciano, Guess Accessories, Guess Footwear и Guess Kids. Имеет более 1 200 магазинов по всему миру.

◆ [Arendator.ru](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ТРЦ "ТАУ ГАЛЕРЕЯ" ОТКРОЕТСЯ В САРАТОВЕ В 2014 ГОДУ

В 2014 году планируется открытие крупнейшего в Саратове торгово-развлекательного центра "ТАУ Галерея". Площадь объекта составит 108, 4 тыс. кв. м, арендуемая - 79,7 тыс. кв. м. В проекте предусмотрен двухуровневый подземный паркинг на 2,4 тыс. машиномест, а также наземная парковка.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

ТРЦ «ТАУ Галерея» строится в исторически сложившемся «торговом месте» в центре Ленинского района: в непосредственной близости от проспекта 50 лет Октября.

В состав якорных арендаторов войдут крупные федеральные торговые операторы: гипермаркет, супермаркет бытовой техники и электроники, мультиплекс, а так же семейный развлекательный центр. Кроме того в «ТАУ Галереи» откроются первые в городе ледовая арена и аквапарк общей площадью 12,5 тыс. кв. м.

Девелопером торгового центра выступает корпорация "ТДС". [Эксклюзивным консультантом по сдаче объекта в аренду является международная консалтинговая компания Colliers International.](#) [Архитектор проекта - английское архитектурное бюро Dyer.](#)

На днях архитекторы Dyer завершили разработку дизайна интерьеров (всего фотогалерею) самого амбициозного проекта в сфере торговой недвижимости города Саратова. Как отмечает директор компании Dyer Филип Болл, дизайн фасадов и дизайн интерьеров отражают единую концепцию, которая будет прослеживаться во всех элементах "ТАУ Галереи". "За основу был взят яркий красный цвет, притягивающий внимание и хорошо видимый издалека. Большой процент остекления позволит создать впечатляющие видовые характеристики внутри ТРЦ. Обширные общественные зоны призваны сделать процесс шоппинга еще более приятным, а отдых расслабляющим", - добавил он.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## БОЛЬШОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЕЩЁ НЕ НАЕЛОСЬ

Рынок торговых центров в Ростове и Краснодаре по насыщенности бьёт даже европейские показатели. Этот формат прижился на Юге лучше, чем стрит-ритейл, поэтому существующие проекты расширяются, а новые игроки способны увеличить рынок на треть уже в краткосрочной перспективе

Открытие торгового центра OZ в Краснодаре стало главным хитом южного ритейла в этом году  
Фото: Yugopolis.ru

Ростов и Краснодар — гипер-активные потребители крупных торговых центров. В первом городе на данный момент функционирует 12 профессиональных торговых площадей общим объёмом

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

более 625 тысяч кв. м. Во втором торговых центров 11, а их общая площадь переваливает за миллион кв. м. Краснодар — абсолютный лидер ЮФО и СКФО по количеству торговых площадей: согласно данным GWA Sawyer, на I квартал текущего года в городе было 864 кв. м торговли на тысячу жителей. А после того, как заполнится новый ТЦ OZ, этот показатель достигнет уже тысячи «квадратов» на человека. Но и Ростов-на-Дону — город с высокой обеспеченностью торговыми площадями, которая, по данным агентства Colliers International, на II квартал 2012 года составляет 405 кв. м на тысячу жителей. «Для сравнения, в Москве обеспеченность классическими торговыми центрами составляет 258 квадратных метров на тысячу жителей, — сообщает Татьяна Ключинская, региональный директор департамента торговой недвижимости агентства Colliers International, — а в Казани, которая долгое время считалась городом с самой высокой обеспеченностью торговыми площадями в России, — 337 квадратных метров на тысячу человек. В Восточной Европе средняя обеспеченность составляет 350 квадратных метров».

Популярность этого формата торговли на Юге можно объяснить двумя факторами. Во-первых, климат. В Европе, особенно в старых городах, можно встретить целые кварталы, рассчитанные на пешие уличные прогулки покупателей: есть кварталы с магазинами сегмента luxury, есть для потребителей среднего класса, есть улицы с дискаунтерами или с преобладанием народного творчества. Но как в Ростове, так и в Краснодаре сезон, во время которого пешие прогулки будут комфортны, длится очень недолго: летом тут слишком жарко, зимой — слишком холодно и ветрено. Внутри торговых центров климат всё-таки более стабильный и щадящий. Вторая причина — топографическая: «цивилизованные» части центров обоих городов пока что слишком невелики по размеру, и в одном торговом центре может разместиться больше магазинов, чем, к примеру, на протяжении всей улицы Большой Садовой в Ростове или Красной в Краснодаре.

Соседние регионы развиваются неравномерно. Если в Ростове пик открытий пришёлся на 2007–2008 годы, когда были введены в эксплуатацию «Мега», «МегаМаг», «Сокол», «Золотой Вавилон», «Талер» общей площадью 213,4 тысячи кв. м, то Краснодар начал развивать крупноформатную торговлю ещё в первой половине 2000-х. Впрочем, несмотря на острую конкуренцию, темпы роста прогнозируются высокие. Но теперь для того, чтобы наладить стабильный трафик посетителей, оператору торговли необходимо чётко определиться с собственным ценовым сегментом и, желательно, построить обширную развлекательную инфраструктуру.

## Конкуренция на два фронта

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Структура конкуренции рынка крупноформатного ритейла вынуждает торговые центры вести борьбу одновременно на двух фронтах. «На рынке B2C они борются друг с другом и другими форматами торговли за посетителей, а на рынке B2B — между собой за наиболее надёжных и привлекательных арендаторов. И на данный момент наиболее остро конкуренция чувствуется именно на поле борьбы за надёжных операторов и привлекательные бренды, — рассказывает директор ООО «Группа компаний «Сити Центр»» Андрей Егоров. — На этом фоне наиболее интересные арендаторы, официально представляющие известные международные марки, получают значительные скидки на арендную плату, компенсацию части расходов на обустройство помещения, значительную свободу в выборе помещения и другие преференции». Борьба за посетителей, конечно, тоже ведётся, но пока в основном довольно однообразными методами, преимущественно с помощью концертов на открытом воздухе или «ночей распродаж». «При этом формат и способы реализации подобных рекламных мероприятий не всегда полностью соотносятся с фактическим концептом торгового комплекса и порой неотличимы от мероприятий конкурентов, — считает г-н Егоров. — Что касается других способов конкуренции за потребителя, то можно отметить, что уровень развития сервиса в местных ТЦ на голову выше среднероссийского и даже среднестолничного». Игровые комнаты для детей, гардероб, камера хранения, Wi-Fi, стоянка такси и другие приятные для посетителей мелочи стали уже неким стандартным набором функций любого краснодарского ТЦ, в то время как в целом по стране и даже в Москве это пока является редкостью.

Нестандартное решение для привлечения новой аудитории выбрало руководство ростовского торгового центра «Горизонт» в 2011 году: летом была запущена рекламная кампания, рассчитанная на жителей области. В частности, «Горизонт» продвигался как семейный торговый центр — в расчёте на то, что гости Ростова будут приезжать туда для того, чтобы провести целый день. Однако специалисты скептически оценили этот шаг: объект находится в глубине города, на проспекте Нагибина — одной из самых загруженных магистралей, соединяющей центр и крупный спальный район. К тому же на всех ключевых въездах в донскую столицу находятся сильные конкуренты: на северо-восточном въезде это «Мега», на южном — «МегаМаг», в западном направлении — ТЦ «Золотой Вавилон». По мнению управляющего ТЦ «Мега» Михаила Ластенко, жители города и жители региона по-разному выбирают места для покупок. Если первые могут периодически менять место для шопинга и развлечений, то вторые более стабильны в своих потребительских привычках. «К атрибутам, которые являются ключевыми для выбора ТЦ, следует отнести комфортное расположение и максимальный выбор товаров и услуг. Помимо этого, можно отметить в целом большой уровень CSI (customer satisfaction index, индекс удовлетворённости потребителя. — «Эксперт ЮГ») и меньшую осведомлённость об имеющихся в Ростове торговых центрах», — поясняет г-н Ластенко.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Центры ищут своих

Определённой стабилизации потребительского трафика способствует намечающаяся сегментация на рынке торговых центров. Первые открытия на Юге характеризовались тем, что посетителям предлагалась весьма разнородная коллекция арендаторов в спектре от низкого ценового сегмента до высочайшего — причём иногда в радиусе нескольких метров. Представитель девелоперской группы GWA Sawyer в Краснодаре Евгений Панасенко говорит, что рынок в городе поделился на три сегмента. Есть крупные ТРЦ среднего ценового уровня — «Красная Площадь», «Галерея», «Мега», «Галактика». В этой же нише вступает в битву за потребителя OZ. В сегменте luxury борются «Кристалл» и «Сити-центр», который полностью убрал среднеценовые магазины: 60% тамошних арендаторов уникальны для Краснодара. И есть «бюджетные» центры, куда войдёт «Монорама», открывающаяся рядом с краснодарской «Мегой», и «Меридиан», первым в городе объединивший под одной крышей дисконт-центры.

В Ростове в высоком ценовом сегменте «играет» пока только один торговый центр — «Галерея «Астор»» с выгодной коллекцией западных брендов: среди арендаторов — Burberry, Sonia Rykiel, Pollini, Kenzo, Bikkembergs, Pal Zileri. Директор ООО «Астор» Олег Сурган считает, что в случае с торговым центром класса «премиум» следует говорить скорее о конкуренции с отдельными магазинами в стрит-ритейле, а не о конкуренции с другими торговыми комплексами. Аудитория такого торгового центра не так велика, как в массовом сегменте, а требования у неё качественно иные. «Посетители приходят в «Галерею «Астор»» с чётко определённой целью — приобрести конкретные товары приоритетных брендов, провести деловую встречу, пообедать в авторском ресторане, — поясняет г-н Сурган. — К нам редко заходят «погулять», наша целевая аудитория высоко ценит своё время и требует сервиса высокого уровня. В общемировой практике работе транснациональных сетей данного сегмента свойственна персонализированная работа с клиентами, когда, например, к назначенному времени консультанты заранее подбирают несколько вариантов полных образов в соответствии со стилем и размерами конкретного человека, после чего ему остаётся только сделать выбор в пользу того или другого варианта. Мы, разумеется, стараемся придерживаться данных стандартов».

## Аргументы для семей

Самая же жёсткая конкурентная борьба идёт в среднем — «семейном» ценовом сегменте. Мидл-сегмент является беспокойным ещё и потому, что на нём специализируется несколько крупных сетевых игроков, постепенно проникающих на южный рынок. Это, безусловно, обостряет

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

конкуренцию: инорегиональные операторы обладают готовым пулом арендаторов и возможностью делать инвестиции с большим сроком окупаемости. Характерно, что в ритейле бренд самой сети почти не имеет значения для местной аудитории: единственным исключением является «Мега», открывающаяся под флагом беспроектной Ikea. Остальные «берут» аудиторию, прежде всего, размерами и большим ассортиментом известных брендов. В апреле в Краснодаре начал работу гигант OZ Mall, который развивает московская AIM Property Development. Площадь торгового центра 230 тысяч кв м: это самый дорогостоящий торговый проект города стоимостью 300 млн евро. Вскоре начнётся работа первой очереди ТРК «Монорама» (27 тысяч кв. м, компания ООО «ТРЦ Московский»), который, по неподтверждённой информации, принадлежит бывшему владельцу Черкизовского рынка Тельману Исмаилову.

Характерный сюжет конкуренции «местных» и «московских» складывается в Ростове-на-Дону, где на одной линии, проспекте Нагибина, в пределах трёх километров вынуждены сосуществовать три крупных торговых центра: «Горизонт», «Вертол Сити» и открывшийся в мае ТЦ «Рио», принадлежащий группе компаний «Ташир» из Москвы. Несмотря на тесное соседство с конкурентами, специалисты считают, что «Рио» наберёт необходимый объём трафика. Он оперирует как раз в среднем и ниже среднего ценовых сегментах: якорным продуктовым арендатором является недорогой гипермаркет «НАШ». Татьяна Ключинская считает, что «Рио» более удачно расположен: «Он находится по ходу движения из северных районов города. Проспект Ленина, соединяющий восточную и западную части Ростова, тоже может привлечь потоки посетителей из данных районов. «Рио» — новый торговый центр, более современный. При правильной пиар-поддержке он сможет иметь неплохую посещаемость». Руководитель отдела аренды «Рио» в Ростове-на-Дону Анна Жаркова считает, что одним из ключевых конкурентных преимуществ центра является установка на проведение развлекательных шоу. «В нашем ТРЦ — серьёзная развлекательная зона: каток на 600 квадратных метров, боулинг, детский игровой центр, шестизальный кинотеатр «Синема стар», а также 5D-кинотеатр. По нашему мнению, этого достаточно, чтобы удовлетворить потребности взрослой и детской аудитории», — убеждена г-жа Жаркова.

Но у соседнего «Горизонта» назревает целый ряд конкурентных преимуществ, которые уже в краткосрочной перспективе сделают торговый центр одной из самых мощных развлекательных структур на Юге. В конце 2012 года на территории «Горизонта» планируется открыть океанариум Discovery Ocean общей площадью 5 тысяч кв. м. Кроме того, на территории торгового центра завершается строительство крытого аквапарка, а также планируется открыть кинотеатр формата IMAX. Такие открытия уже вполне способны привлечь аудиторию издалека: подобные проекты

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

хорошо работают как туристические «центры притяжения» к торговым центрам, их нередко вносят в путеводители по стране или городу.

Андрей Егоров убеждён, что местные игроки вообще не просто «держат удар», но и довольно часто задают тон. «Многие местные ритейлеры и операторы ТЦ уже по праву могут называться игроками федерального масштаба: достаточно вспомнить третьего по величине спортивного ритейлера России компанию “Высшая Лига”, группу компаний “Рамо”, оперирующую четырьмя торговыми центрами, “Модную компанию”, “Метро” и “Спорт Стиль”, владеющие десятками магазинов в нескольких городах и имеющие порой миллиардные обороты, — перечисляет г-н Егоров. — Мнения специалистов этих компаний, их планы развития часто становятся самым веским доводом в принятии решений другими игроками рынка».

Тесно, но перспективно

Несмотря на такую плотность, рынок не собирается останавливаться в развитии. По данным Colliers International, в среднесрочной перспективе Ростов-на-Дону как минимум на треть увеличит объём торговых площадей за счёт новых игроков: сюда планируют выйти несколько крупных проектов общей площадью 271,1 тысячи кв. м. Самыми крупными из них являются «Ростов Молл» (общая площадь — 115 тысяч кв. м, торговая — 80 тысяч кв. м) и МФК «Всплеск» (общая площадь 212 тысяч кв. м, торговая — 58 тысяч кв. м). В последнем проекте сильно акцентирована развлекательная составляющая: в его состав войдут аквапарк, крытый лыжный склон и большая зона развлечений на 11,5 тысячи кв. м (кинотеатр, аттракционы, боулинг и др.).

Локальные операторы тоже не отстают и планируют расширение: чтобы выдержать конкуренцию со стороны более крупного торгового центра («Золотого Вавилона»), вторую очередь планирует построить ТЦ «Талер» (общая площадь новой очереди — 35 тысяч кв. м, торговая — 24 тысячи кв. м). Концерн «Единство» расширяет свой проект «МегаМаг»: вторая и третья очереди увеличат площадь торгового центра на 40 тысяч кв. м. На 2014 год намечено открытие торгового центра «Галион», строящегося усилиями тех же учредителей, которые оперируют «Горизонтом».

И даже сверхнасыщенный рынок Краснодара планирует ещё подрасти: в августе откроется пятиэтажный ТРК «Карнавал» площадью 23 тысячи кв. м. Сейчас на территории комплекса уже работает фермерский дворик, где продают экологически чистую продукцию. «Когда откроется “Карнавал”, по количеству торговых площадей мы приблизимся к показателям Лондона и Парижа», — отмечает Евгений Панасенко.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

«Строительство новых ТЦ и ТРК различных концепций в ближайшие годы будет сохранять высокие темпы роста, — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Анна Мишутина. — Что касается различных форматов торговых объектов, то, естественно, в условиях сравнительно невысокого уровня платёжеспособного спроса наиболее конкурентоспособными остаются решения, характеризующиеся максимально агрессивной ценовой политикой». Действительно, как говорит управляющий ТЦ OZ Юрий Томилин, на данный момент Краснодар занимает одно из лидирующих мест в России по уровню насыщенности торговыми центрами. При этом краснодарский рынок является по-прежнему достаточно привлекательным. Одним из векторов развития сферы торговой недвижимости в регионе станет увеличение конкуренции, улучшение состава арендаторов и качества предоставляемых услуг существующих торговых центров.

В Ростове развитие крупноформатной торговли тоже постепенно смещается к границам города и за них, так как транспортная доступность в центре оставляет желать лучшего. На недавнем заседании совета по инвестициям Ростовской области вице-губернатор Сергей Горбань отчитал чиновников муниципалитета за то, что разрешение на строительство на территории, где находится ТЦ «Рио», было выдано, а указание построить там транспортную развязку — нет. Пресс-служба «Ташир Групп» сообщила, что строительство развязки запланировано на 2013 год. Имеются данные о том, что муниципалитет планирует несколько разгрузить проблемный проспект Нагибина, убрав некоторые светофоры и организовав в этом месте надземные пешеходные переходы. «Вынос за пределы города всех ТРЦ — решение сомнительное, так как это лишь усложнит транспортную ситуацию, — говорит Анна Жаркова. — Например, в ТРЦ «Мега», «МегаМаг» и «Золотой Вавилон» горожане ездят только по выходным — в будние дни эти центры посещают лишь жители близлежащих маленьких городов».

Но и эти ограничения не остановят рост ни в черте города, ни снаружи: Олег Сурган убеждён, что и в среднесрочной перспективе крупные торгово-развлекательные комплексы будут увеличивать территорию торговых площадей, в том числе и за счёт синергического эффекта от слияний, повышать роль развлекательной составляющей и в целом улучшать инфраструктуру.

◆ [Эксперт.Юг](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Industrial

### ОНЛАЙН-РИТЕЙЛЕРЫ СТАЛИ ПОЛНОЦЕННЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА СКЛАДСКОЙ АРЕНДЫ

По мере развития рынка торговли через Интернет операторы онлайн-магазинов становятся все более заметными участниками рынка складской аренды. Только за второй квартал 2012 года они заключили три крупные сделки аренды складов класса А в столичном регионе. В последнее время онлайн-ритейлерам перестало хватать старых складских площадей внутри МКАД, и они начали активно искать подходящие высококачественные площадки поблизости к Москве.

В апреле—июне 2012 года при участии операторов интернет-торговли было заключено три крупные сделки по аренде складов класса А в московском регионе в общей сложности на 61 тыс. кв. м. По мнению участников рынка, появление спроса на высококачественные склады со стороны интернет-магазинов — логичный шаг для компаний сектора e-commerce, переживающего бурный рост. «Прежде компании этого сектора не являлись заметными участниками рынка аренды, однако на фоне бурного роста рынка онлайн-торговли доля таких арендаторов будет расти», — считает директор, руководитель отдела складских и промышленных площадей Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий.

В первую очередь новая тенденция коснется городов-миллионников, считает директор департамента промышленной и складской недвижимости, земли Knight Frank Вячеслав Холопов. По данным эксперта, в первом полугодии на долю онлайн-ритейлеров в столичном регионе пришлось 12% от общего объема сделок со складами класса А (68 тыс. из 562 тыс. кв. м). Одной из крупнейших стала недавняя аренда компанией KupiVIP у Raven Russia 20,5 тыс. кв. м в логистическом парке «Климовск» (консультант — Jones Lang LaSalle). Ставка аренды могла составить в данном случае около 130 долл. за 1 кв. м в год, считает г-н Холопов.

«На сегодняшний день доля онлайн в общем обороте розничной торговли остается небольшой — около 2%, но темпы роста его оборота в четыре-пять раз превышают аналогичные показатели традиционного ритейла», — говорит руководитель отдела исследований и консалтинга «Магазин магазинов в ассоциации с CBRE» Андрей Васюткин. По данным InSales, рост за 2011 год составил 30%. «Из общего оборота в 19 трлн руб. на онлайн приходится около 400 млрд руб.», — уточняет генеральный директор Infoline Иван Федяков.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Специфика ведения онлайн-торговли формирует у арендаторов и особые пожелания при поиске складских площадей. В частности, как замечает директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Владислав Рябов, больший по сравнению с традиционными ритейлерами штат сотрудников требует больше административно-бытовых помещений. «В то же время в связи с высокой оборачиваемостью онлайн-ритейлеры часто не требуют большой высоты хранения либо устанавливают мезонинные стеллажи, которые позволяют осуществлять штучный подбор», — добавляет эксперт.

В свою очередь Вячеслав Холопов добавляет, что необходимость оперативно доставлять товары заставляет онлайн-ритейлеров выбирать склад максимально близко к Москве либо на шоссе с хорошей транспортной доступностью — это прежде всего западное и южное направления.

Процесс миграции распределительных центров онлайн-магазинов за пределы МКАД пока только начался, но потенциал спроса довольно высок. «Сегодня большинство интернет-магазинов имеют небольшие склады низкого класса, часто расположенные в пределах МКАД, — объясняет Петр Зарицкий. — Рост онлайн-торговли будет способствовать развитию складской инфраструктуры как онлайн-магазинов, так и офлайн-ритейлеров». При этом, как добавляет эксперт, с ростом объема бизнеса и расширением ассортимента все больше интернет-магазинов будут перемещаться в склады класса А за пределами МКАД.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

## Regions

### УК «САТЕЛЛИТ-ДЕВЕЛОПМЕНТ» ЗАСТРОИТ 380 ГА В ОКРЕСТНОСТЯХ ПЕТЕРБУРГА

Единый центр документов в Петербурге открыл первый филиал.

Ruric AB решила расстаться со зданием бывшего Министерства внутренних дел Российской империи.

O2 Development рассчитывает построить на Херсонской улице в Петербурге жилой комплекс площадью более 40 тысяч квадратных метров.

Управляющая компания «Сателлит-Девелопмент» до 2025 года вложит до 2,5 млрд долл. в строительство жилого района Ново-Сергиево между Кольцевой автодорогой и Петергофским шоссе. На участке 380 га планируется построить порядка 1,5 млн кв. м жилья, социальные объекты и сопутствующую инфраструктуру.

Новый жилой район будет построен на участке 380 га, расположенном между КАД и Петергофским шоссе, землю компания приобрела несколько лет назад, сообщили РБК daily в пресс-службе «Сателлит-Девелопмент». Компания образована группой инвесторов, их имена не разглашаются. [Заместитель директора департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург» Всеволод Щербаков отмечает, что компания известна на рынке, в ее специализацию входит работа с крупными земельными участками.](#) По словам председателя совета директоров АРИН Андрея Тетыша, планы развития этой территории прорабатываются давно, ранее девелопментом участка занималась компания Ruric и проект назывался «Новая Англия».

Строительство первой очереди «Сателлит-Девелопмент» рассчитывает начать уже в 2014 году, в проекте будет две-три очереди. Всего будет построено 1,5 млн кв. м жилья, а также объекты инфраструктуры, школы, детские сады, торговые центры. Общий объем вложений оценивается в 2—2,5 млрд долл. Часть территории проекта может быть продана другим девелоперам, говорят в компании.

В ближайшие годы в данной локации может сформироваться серьезная конкурентная среда, в непосредственной близости реализуют проекты «Балтийская жемчужина», SetlGroup, УК «Новые территории» и ряд других, и у «Сателлит-Девелопмент» не исключены проблемы с поглощением заявленных объемов жилья, полагает директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. «Избежать этого поможет грамотная концепция и маркетинг», — говорит он. Скорее всего в районе будет строиться жилье класса эконом или

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

комфорт, стоимость может составить 55—65 тыс. руб. за 1 кв. м, полагает гендиректор «Ойкумены» Лев Гниденко.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ЗА ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ КОМПЛЕКСА ЗДАНИЙ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ПОПРОСЯТ ПОЧТИ 2 МЛРД. РУБ.

«Российский аукционный дом» продает право долгосрочной аренды здания в центре Петербурга за 1 млрд. 760 млн. руб. Эксперты сходятся во мнении, что для найма эта цена астрономическая. Впрочем, речь идет о комплексе построек бывшего Министерства внутренних дел Российской Империи в десяти минутах ходьбы от Невского проспекта. Первый заместитель гендиректора «Российского аукционного дома» Константин Раев рассказал, что стоимость квадратного метра площадей составляет 3 тыс. долларов, исходя из того, что комплекс зданий может быть выкуплен. По его словам, речь идет об объекте площадью более 18 тыс. кв. м. в историческом центре, с прекрасными видовыми характеристиками, в районе с высоким уровнем деловой активности. Кроме того, у арендатора будет уникальная возможность оборудовать паркинг на 200 авто в одном из флигелей, добавляет Раев.

Как выяснилось, здание МВД Российской Империи числится среди активов шведского инвестфонда «Rugic». Компания намеревалась открыть в столь знаковом месте 5-звездочный отель либо бизнес-центр класса «А». Выяснить причины продажи объекта в российском представительстве «Rugic» сегодня не удалось. По мнению экспертов, продажей проще всего решить разногласия собственников по поводу судьбы объекта. Впрочем, найдутся ли на здание, построенное по проекту архитектора Карла Росси, покупатели - пока вопрос. Директор петербургского офиса «Colliers International» Николай Казанский считает, что интересанты могли бы появиться, однако есть важный фактор, который может их сдержать – комплекс зданий находится не в собственности, а в аренде, пусть и долгосрочной. Учитывая, что в Петербурге достаточно предложений по объектам в собственность, не очень ясно, зачем покупать аренду, отмечает Казанский. Даже с учетом частной собственности, цена заявлена по самой верхней планке, исходя из рыночной ситуации. В связи с этим эксперт отметил, что в данном случае «оптимизм можно испытывать весьма сдержанно».

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

По словам специалистов, немногие петербургские компании готовы выложить свыше 1,5 млрд. руб. за право аренды. Впрочем, в «Российском аукционном доме» рассчитывают найти покупателя на здание до конца года.

◆ [Business FM](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## RURIC ХОЧЕТ 1,8 МЛРД РУБ.

Шведский инвестфонд Ruric отказался от девелоперского проекта на наб. реки Фонтанки, 57. Он готов продать право долгосрочной аренды здания за 1,76 млрд руб.

Вчера «Российский аукционный дом» (РАД) объявил, что готовится выставить на торги компанию, которой принадлежит право аренды до 2054 г. комплекса зданий общей площадью 18 300 кв. м вместе с земельным участком (6347 кв. м) на наб. реки Фонтанки, 57. Площадь основного здания — 12 179 кв. м, площадь двух флигелей — 5822 кв. м. Начальная стоимость лота — 1,76 млрд руб. Кто продавец, в РАД не сообщают. Дата торгов не определена. Здание находится в собственности государства.

Проект по этому адресу есть среди девелоперских активов шведского инвестфонда Ruric, представители которого ранее сообщали, что владеют им в равных долях с израильским инвестфондом Scorpio.

Вчера представитель российского офиса Ruric отказался от комментариев и предложил обратиться с вопросами в РАД. В головном офисе не ответили на запрос «Ведомостей». Связаться со Scorpio не удалось.

Сейчас здание, в котором с 1925 г. была типография «Лениздата», не эксплуатируется, там проведена подготовка под черновую отделку и отремонтированы фасады, сообщает РАД. Лицевая часть здания на наб. Фонтанки включена в перечень объектов культурного наследия федерального значения, а дворовые флигели в списке памятников не значатся, сообщает пресс-служба организатора торгов.

Здание на Фонтанке, 57, в отчете Ruric за I квартал этого года названо в числе ключевых активов. Компания рассматривала возможность открыть там отель класса «5 звезд» на 200 номеров или бизнес-центр класса А. В марте Ruric сообщала о том, что заключила со Scorpio

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

договор о выкупе его доли в этом проекте. Ruric собиралась заплатить \$2 млн наличными, \$8 млн векселями и новыми акциями на 20 млн шведских крон (\$2,9 млн). Но в начале июня компания сообщила, что держатели облигаций проголосовали против выкупа доли Scorpio. Ruric, владеющая тремя бизнес-центрами: «Густав», «Магнус» и «Оскар», испытывает финансовые сложности. По итогам I квартала компания получила убыток в 134 млн крон (\$19 млн).

«У собственников были разные взгляды на развитие проекта. Легче всего продать здание и поделить полученные деньги, чтобы покрыть долги», — считает гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский. Назначенная РАД цена может быть интересной в случае, если есть возможность перевести здание в собственность, говорит он. «Объект был бы привлекательнее, если бы переходил в собственность, в этом случае его можно было бы закладывать», — согласен гендиректор «Бестъ» Георгий Рыков. В Петербурге не так много компаний, готовых платить 1,76 млрд руб. за право аренды, считает он. «Нам это предложение неинтересно. Я не вижу возможности окупить вложения», — добавляет Рыков. Казанский оценивает инвестиции в реконструкцию в \$500-700 за 1 кв. м. Здание может заинтересовать компании, которые ищут себе офис, добавляет он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## КУРИЦУ ПРИГОТОВИЛИ К ВЫХОДУ

KFC открывает представительство в Украине.

В Украину выходит Kentucky Fried Chicken (KFC) — третья по величине сеть быстрого питания в мире. Как стало известно "Ъ", компания регистрирует представительство в стране и договаривается с торговыми центрами об открытии первых заведений. Эксперты называют KFC потенциально первым сильным конкурентом McDonald's и считают, что развитию локальных игроков недостает сильной финансовой поддержки материнских компаний.

KFC занялась юридическим оформлением выхода в Украину, рассказал "Ъ" Виктор Фролов, который должен возглавить офис компании. По его словам, до конца августа будет завершена регистрация представительства компании в Украине. "Сейчас мы набираем команду, разрабатываем стратегию и регистрируем компанию. К концу августа должны быть конкретные планы по количеству заведений и их расположению", — отметил он.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Господин Фролов ранее работал менеджером отдела развития "Макдональдз Украина" и отвечал за открытие новых ресторанов. Первое заведение KFC откроется осенью в ТЦ Ocean Plaza, сообщила "Ъ" директор консалтинговой компании "Украинская торговая гильдия" Евгения Локтионова. "Сейчас переговоры по этой точке практически окончены, мы также договариваемся о нескольких других объектах, таких как ТРЦ "Республика" и Manhattan Mall", — говорит госпожа Локтионова.

KFC — третья в мире сеть ресторанов быстрого питания после Subway (более 35 тыс. заведений) и McDonald's (около 34 тыс.). Объединяет более 25 тыс. ресторанов. В меню KFC в основном блюда из куриного мяса. Средний чек в Украине, по данным KFC, составит 50 грн.

Компания ведет переговоры с украинскими сетями с 2008 года. "Мы договариваемся с KFC по другим точкам, но ресторан в Ocean Plaza открываем не мы", — говорит совладелец "ФМ Групп" (сети "Дрова", "Кофе Тайм", "Папа Джон") Сергей Матвиенко. Еще один участник рынка отмечает, что не смог договориться с KFC об условиях: компания требовала роялти в размере 6-7% от годового оборота (что составляет практически всю прибыль франчайзи), но при этом отказывалась предоставлять эксклюзивное право на использование бренда.

Эксперты называют основным конкурентом KFC в Украине McDonald's, доля которого оценивается порядка 30% всего рынка фастфудов в стране. "Мы не боимся конкуренции. McDonald's на украинском рынке уже более десяти лет, потребители знают и любят наши продукты", — отмечает руководитель департамента по связям с общественностью McDonald's в Украине Михаил Шуранов. McDonald's также планирует открыть ресторан в ТЦ Ocean Plaza — по прогнозам компании, это заведение в среднем будет посещать более 4 тыс. человек в день.

О планах выйти в Украину заявляли и другие крупные сети, но ни одна из них не смогла договориться с партнерами (см. "Ъ" от 24 апреля). В начале этого года должно было открыться первое заведение Subway, переговоры вели Starbucks, Burger King, Dunkin Donuts и Vogue-cafe. "Украина пока неинтересна этим сетям, так как ставки аренды здесь примерно равны ставкам в Европе и Москве, а доходность вдвое меньше", — уверен управляющий сети "Шоколадница" в Украине Вадим Высочин. [Так, по итогам 2011 года Киев со ставкой \\$1560 за 1 кв. м в год занял 23-е место в рейтинге самых высоких ставок аренды на помещения в торговых центрах в городах Европы, Ближнего Востока и Африки по версии Colliers International.](#) "Однако уровень доходов потребителей у нас ниже. На некоторые продукты приходится уменьшать цену — иначе их не купят", — отмечает господин Высочин.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

11 – 17 июля, № 27 (144)

Конкуренцию McDonald's пытались составить и локальные компании, но пока не слишком удачно, отмечают эксперты. За три года сеть McFoxу смогла открыть только 11 заведений (у McDonald's их 71), а "Крылья" — 3 за год (планировалось 7-8). "В фастфуды ходят из-за низких цен, которые необходимо поддерживать. Чистая прибыль McDonald's от одного фишмака составляет около 0,1 грн, но в день компания продает их тысячи", — говорит гендиректор консалтингового агентства "Ресторанный консалтинг" Ольга Насонова. Так, фастфуд будет прибыльным, если проходящий около него поток людей превысит 2 тыс. человек в час, а количество заведений — более 10-15. "Локальным сетям не хватает финансовой поддержки от материнских компаний — ведь кроме открытия новых заведений, необходимо тратиться на рекламу и продвижение. У KFC в этом плане гораздо больше возможностей", — отмечает она.

◆ [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](#)