

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа - 16 августа
№ 32 (149)

General/Office

РЖД взялась за старое

Монополия реанимировала свои девелоперские проекты в Москве

Шойгу заставит собственников поделиться процентами

Правительство поддержало предложение губернатора Подмосковья Сергея Шойгу о введении пошлины за перевод земель из одной категории в другую.

Подмосковные власти могут поменять правила

Глава Московской области Сергей Шойгу выступил с инициативой ввести пошлину в размере 30% от общей кадастровой стоимости земли за перевод её в другую категорию.

Retail

Шведская семья

Inter IKEA Systems, владеющая брендом IKEA, раскрыла сложную структуру управления бизнесом мебельного гиганта, построенную на франчайзинговых отношениях

Walmart подошел к России персонально

Бывший коммерческий директор X5 нашла работу в США

У Александра Мамута разыгралось воображение

Он инвестирует в магазины Imaginarium в Скандинавии и Германии

Интернет-торговля обречена на рост

Ежегодную динамику роста продаж товаров и услуг в интернете на Юге специалисты оценивают в 20–30%.

Industrial

Radius Group построит завод и логистический центр в South Gate Industrial Park

Radius Group, девелоперская и инвестиционная компания, работающая в сфере складской и производственной недвижимости, подписала пятнадцатилетний договор лизинга 20 тыс. метров в индустриальном парке South Gate Industrial Park с компанией Paul Harmann AG.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа - 16 августа
№ 32 (149)

Hotel

Легендарную гостиницу «Метрополь» пустят с молотка

Победитель аукциона получит и здание, и землю, на которой оно стоит.

ИКЕА строит и обставляет

Шведской ИКЕА тесно на мебельном рынке. Концерн планирует построить сеть как минимум из 100 бюджетных дизайн-отелей по всей Европе.

Regions

Памятник — на торги

Фонд имущества продает Гостиный двор в Пушкине. У комплекса площадью 9600 кв. м три крупных арендатора.

Setl Group отказалась от строительства гостиничного комплекса рядом с Петергофом

Компания Setl Group решила отказаться от масштабного проекта строительства гостиничного комплекса рядом с дворцово-парковым ансамблем в Петергофе.

Открытие "Сльпо" в ТЦ РАЙОН собрало 30 тыс. покупателей

Международная консалтинговая компания Colliers International, эксклюзивный консультант по сдаче в аренду ТЦ РАЙОН сообщила об открытии продуктового гипермаркета "Сильпо", которое состоялось в пятницу 10 августа.

Украина получит первый отель Renaissance

Компания Marriott International откроет первый отель Renaissance Kyiv на 173 номера в Украине на месте отеля Лейпциг в Киеве. Договор об открытии подписан с дочерней компанией «Гранд Плаза».

Уфа построит 8 новых гостиниц к саммиту ШОС

Восемь новых гостиниц будет построено в Уфе до 2015г. - к началу саммита ШОС, заявил начальник Главархитектуры города Ильдар Ибрагимов.

Auchan добрался до Индии

Французская компания получила доступ к рынку Индии: в соответствии с соглашением магазины Max Hypermarket



Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа - 16 августа
№ 32 (149)

переименуют в Auchan. Кроме того, стороны планируют в ближайший год открыть 12-15 новых магазинов в различных регионах страны.

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

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

General/Office

РЖД ВЗЯЛАСЬ ЗА СТАРОЕ

Монополия реанимировала свои девелоперские проекты в Москве

ОАО РЖД вновь вернулось к идее застроить жильем и офисами грузовые дворы в Москве — у Рижского вокзала и в Свиблово. Монополия намерена найти соинвесторов и разработать концепцию освоения территорий, где можно возвести до 1 млн кв. м. Эти стройки РЖД не могла согласовать со столичной мэрией более шести лет.

Осенью РЖД планирует выбрать консультантов, которые разработают концепцию застройки 11,6 га бывшего грузового двора станции Москва-Рижская в районе проспекта Мира и 27,2 га у станции Москва-Товарная-Ярославская в районе Свиблово. Это следует из разосланного консультантам письма начальника департамента управления имуществом РЖД Игоря Пачосика. В письме (есть у "Ъ") говорится, что "РЖД имеет намерение реализовать совместно с третьими лицами инвестпроекты (на этих землях.— "Ъ)". Участки находятся в собственности РФ, но переданы монополии в аренду на 49 лет, указывает господин Пачосик.

ОАО РЖД, принадлежащее на 100% государству, обязано будет провести торги на право подписать инвестконтракт с будущим контрагентом, следует из приказа самой монополии от 7 ноября 2008 года. О возможных торгах по отбору партнеров по застройке грузовых дворов в своем письме консультантам упоминает и Игорь Пачосик.

О своих намерениях застроить жильем и офисами грузовые дворы на Рижском вокзале и на станции Москва-Товарная-Ярославская еще в марте заявляла "Желдорипотека" — девелоперская "дочка" монополии. Вчера директор управления спецпроектов "Желдорипотеки" Анатолий Пастухов не стал комментировать возможное участие компании в этих проектах в качестве соинвестора, но сообщил, что по поручению РЖД застройщик уже разрабатывает проекты планировки территорий этих грузовых дворов.

Если РЖД объявит торги, то среди девелоперов может быть серьезная конкуренция на право заключить с монополией инвестконтракт, так как сейчас в Москве острая нехватка свободных площадок под застройку, прогнозирует директор департамента оценки и консалтинга Colliers International Татьяна Тикова. По ее подсчетам, в районе Рижского вокзала выгоднее построить

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

200 тыс. кв. м офисов, а в Свиблово — около 700 тыс. кв. м жилья, суммарные затраты она оценивает в \$1,4 млрд. Госпожа Тикова говорит, что только рыночная стоимость готовых офисов достигнет \$1 млрд из расчета \$5 тыс. за 1 кв. м. Стоимость жилья новостроек в Свиблово аналитики "Инком-недвижимости" оценивают в \$4 тыс. за 1 кв. м. То есть от продажи квартир РЖД с будущим партнером может выручить до \$2,8 млрд. РЖД рассчитывает начать застройку двух грузовых дворов в Москве уже в 2013 году, говорит один из консультантов, сотрудничающих с монополией.

Первоначально РЖД объявляла о своих планах по застройке грузовых дворов в Москве в 2006 году. В 2007 году построить грузовой двор Рижского вокзала хотела Mirax Group (сейчас Potok) Сергея Полонского. Но проблема возникла с согласованием проектов. По словам одного из бывших чиновников стройкомплекса Москвы, чтобы построить грузовые дворы, РЖД необходимо было перевести эти участки из земель промышленного назначения в земли населенных пунктов и доплатить в бюджет, чего монополия не хотела делать. РЖД ссылаясь на то, что в таком случае рентабельность новых проектов могла бы оказаться нулевой, а мэрия не хотела терять деньги, поясняет собеседник "Ъ". В письме господина Пачосика говорится, что сейчас земли у Рижского вокзала и Свиблово числятся как земли населенных пунктов. Эту информацию подтвердил один из чиновников, отказавшись раскрывать детали перевода земли.

РЖД пытается максимально использовать самые ликвидные участки не только в Москве. Так, еще до кризиса монополия планировала построить в Санкт-Петербурге 300 тыс. кв. м коммерческой недвижимости у Балтийского вокзала (девелопер — "Желдорипотека") и около 900 тыс. кв. м жилья и офисов на станции Московская-Товарная вместе с дочерней структурой "Ленгипротранс" — ООО "Росрегионпроект Девелопмент".

Подробнее: <http://www.kommersant.ru/doc-y/2001871>

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШОЙГУ ЗАСТАВИТ СОБСТВЕННИКОВ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРОЦЕНТАМИ

Правительство поддержало предложение губернатора Подмосковья Сергея Шойгу о введении пошлины за перевод земель из одной категории в другую. Сумма пошлины может составить до 30% от новой кадастровой стоимости земельного участка.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Такая инициатива направлена на то, чтобы исключить возможность спекуляции со стороны собственников. Зачастую владельцы сельхозземель, обещавшие использовать земли по назначению, переводят их в категорию земель, получая десятки тысяч процентов дохода.

В среднем по Московской области государственная пошлина составит примерно 35 тыс. руб. за сотку. Земля предлагается переводить из одной категории в другую только при наличии документации о ее будущем использовании.

«Если у нас полный набор строительной документации: схема территориального планирования, генплан, правила землепользования и застройки, то в этом случае решения об изменении категории земли приниматься будут. Если документации нет, то мы считаем, что по общим правилам такие решения приниматься не должны», - добавляет зампред областного правительства Дмитрий Куракин. Впрочем, в некоторых случаях из этого порядка могут быть исключения, отметил он.

Пока, как отмечает депутат Куракин, вся выгода от перевода земель остается в карманах собственника, которые получают десятки тысяч процентов дохода.

В правительстве сейчас находится около 150 предложений о переводе земли из одной категории в другую, но решения по ним пока не выносятся. Правда, уже с сентября подмосковное правительство начнет принимать решения. Для рассмотрения вопросов о переводе земель в Подмоскovie будет создана межведомственная земельно-имущественная комиссия.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Татьяна Тикова, директор Департамента оценки и консалтинга Colliers International о жизни застройщиков в условиях новой градостроительной политики Москвы

Как и прежде, для застройщика наиболее проблематичен вопрос согласования объектов. На сегодняшний день, мы наблюдаем, что все чаще «зеленый свет» получают небольшие проекты, в то время как масштабные объекты продолжают оставаться лишь на бумаге. Возможно, это связано с тем, что пока нет окончательного понимания, каким образом должна идти дальнейшая застройка города в целом, и, соответственно, как должны выглядеть те или иные объекты коммерческой недвижимости в рамках этой застройки. Чтобы не упустить момент, застройщики зачастую пытаются как можно быстрее согласовать хоть что-то. И когда дело доходит до финансирования, часто приходится многое переделывать, ведь инвесторам важно, чтобы проект

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

отвечал реалиям рынка, а не просто красиво выглядел на бумаге и соответствовал свежим тенденциям по застройке территории.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОДМОСКОВНЫЕ ВЛАСТИ МОГУТ ПОМЕНЯТЬ ПРАВИЛА

Глава Московской области Сергей Шойгу выступил с инициативой ввести пошлину в размере 30% от общей кадастровой стоимости земли за перевод её в другую категорию. В итоге стоимость изменения одной сотки аграрных земель под строительство будет составлять 35 тыс. рублей.

Письмо губернатора Подмосковья с предложениями, уже легло на стол президенту Владимиру Путину. Глава РФ дал поручение Минрегионразвития и другим федеральным структурами составить проект поправок к законодательству. Если все заинтересованные ведомства поддержат инициативу, то вводить новые правила начнут уже в 2013 году. Власти считают, что сейчас при изменении статуса земель ущемляются финансовые интересы государства.

Глеб Белавин, коммерческий директор ПЛК «Северное Домодедово» считает, что сейчас ситуация с переводом выглядит дорого и долго. «Однако нужно отметить, что наличие любых правил даже тех, которые способствуют, удорожанию стоимости проекта лучше, чем их отсутствие. Раньше это регулировалось не законодательством, а чиновником. Решение по переводу конкретного земельного участка из сельхозназначения, было решением конкретного чиновника и не более, он определял критерии, стоимость и временной промежуток этого процесса. Я думаю, рост спроса на такие земли произойдет, но это не будет каким-то бумом», - заявил специалист.

По словам Сергея Канаева, коммерческого директора Nagatino i-Land, многие девелоперы откажутся от проектов, т.к. помимо проблем с получением одобрения и переводом самих земель необходимо будет также закладывать средства в бюджет. «Кроме перевода земель одной из проблем является подведение коммуникаций. С другой стороны, почему бы и нет. Государство имеет право получать средства за перевод ЗУ, тем самым пополняя бюджет. Но для этого сама процедура должна быть прозрачной и понятной. А для этого необходимо детально проработать изменения к Земельному Кодексу. Тогда девелоперам нечего будет опасаться и появится спрос», - отметил эксперт.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Георгий Дзагуров, генеральный директор Penny Lane Realty говорит о том, что сегодняшняя «мутная» ситуация приводит к тому, что бесценные земли Московской области в большинстве своем не могут оцениваться по сколь либо разумной шкале. «Землевладельцы не способны такой актив ни заложить, ни иным образом использовать, не может быть создан земельный банк в его истинном смысле. Бенефициантами таким образом, становятся собственники земли и коррупционеры, росчерком пера решающие судьбу участка. Область недополучает бюджетных средств. Я убежден, что введение прозрачного механизма перевода земель, определение стоимости такой операции сделает земельный рынок прозрачнее, исключит ситуации с обманутыми покупателями, которых зачастую тянут в сделку в тот момент, когда даже земля находится не в той категории, когда строить вообще разрешено», - подчеркнул Дзагуров.

В столичном регионе насчитывается около 1 млн га аграрных земель, из них более 650 тыс. га используются не по прямому назначению, либо не используются вовсе. На данный момент девелоперы не часто покупают такие участки, так как боятся, что категорию могут не изменить, сообщает «Коммерсант».

По мнению Чистяковой Наталии, директора по развитию департамента консалтинга GVA Sawyer, инициатива со стороны губернатора совершенно понятна: он хочет получить дополнительный доход в бюджет. «Страдать от этого, как всегда, будет конечный пользователь/покупатель. Спрос на земли сельскохозяйственного назначения останется на прежнем уровне. Многие собственники, будут стараться отказываться от перевода земель, например, склоняться к порядку изменения вида разрешенного использования. В этом случае категория земель остается прежней, а разрешенное использование для ведения сельскохозяйственного производства изменяется, например, на ведение дачного хозяйства (садоводства) с правом возведения жилых строений. Этой особенностью действующего законодательства многие пользуются сейчас, а в случае принятия инициатив Шойгу, скорее всего, актуальность использования такой лазейки возрастет», - подчеркнула Чистякова.

По словам Татьяны Тиковой, директора департамента оценки и консалтинга Colliers International, существующая процедура перевода земель в другую категорию предусматривает достаточно существенные платежи – до 20% от кадастровой стоимости. «Перевод земли достаточно сложный процесс, который, как правило, под силу только крупным землевладельцам, обладающим большим земельным банком и имеющим возможность заниматься комплексным развитием территории. Инициатива, на мой взгляд, не вносит кардинальных изменений в систему и не должна оказать существенного влияния на ситуацию в целом. В первую очередь

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

повысится стоимость проектов для девелоперов, которые, скорее всего, попытаются вернуть затраты при продаже конечным пользователям», - добавила Тикова.

О планах ужесточить регламент перевода земель из одной категории в другую власти Подмосковья начали говорить ещё в начале этого лета. Все меры по переводу земель из одной категории в другую ранее предпринимала областная администрация. Они заканчивались на том, собственники реализовывали проекты, не учитывая интересов области. Если поправки примут, девелоперам при переводе участков придётся доказывать, что данный проект не обернётся дисбалансом в градостроительной сфере, а коммерческая составляющая строительства будет оснащена необходимой инфраструктурой. Сейчас в очередь на согласование о переводе земель стоит 150 обращений.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Retail

ШВЕДСКАЯ СЕМЬЯ

Inter IKEA Systems, владеющая брендом IKEA, раскрыла сложную структуру управления бизнесом мебельного гиганта, построенную на франчайзинговых отношениях

Принадлежащая шведскому миллиардеру Ингвару Кампраду мебельная группа IKEA впервые раскрыла структуру управления активами. Все магазины мебельной сети IKEA работают как франчайзи компании Inter IKEA Systems BV, сообщила компания в годовом отчете. Фонду семьи Кампрада Interogo Foundation принадлежит холдинговая компания Inter IKEA Holding S. A. Она, в свою очередь, является материнской компанией Inter IKEA Group, в которую входит и сама Inter IKEA Systems, владелец франшизы. Франчайзи — как компании, входящие в группу Inter IKEA, так и независимые, следует из документа. Так, INGKA Group, входящая в группу IKEA, на конец 2011 г. управляла 287 магазинами в Европе, Японии, Канаде и США. В Объединенных Арабских Эмиратах у IKEA независимый франчайзи — Al-Futtaim Group, в Кувейте — Al-Homaizi, в Саудовской Аравии — Al-Sulaiman, в Китае и на Тайване — Dairy Farm Group, в Греции и на Кипре — House Market Group, в Исландии — Miklatorg, в Доминикане — Sarton Group, в Турции — MAPA.

Франчайзи обязаны ежегодно платить Inter IKEA Systems роялти в размере 3% от чистой выручки, пишет Bloomberg. По итогам 2011 г. доход Inter IKEA Systems по этой статье — 789 млн евро, из которых компания заплатила 550 млн евро фонду Кампрада за пользование торговым знаком. Но в этом году зарегистрированный в Лихтенштейне фонд Interogo продал товарный знак IKEA дочерней структуре группы — Inter IKEA Systems. В ходе этой сделки бренд оценен в 75 млрд крон, или \$11,2 млрд.

Такая структура была необходима, для того чтобы на долгие годы обезопасить интеллектуальную собственность группы IKEA и защитить концепцию сети, разработанную Кампрадом, от возможного раздробления или поглощения, объясняет Inter IKEA в своем отчете. IKEA основана в 1943 г., а разделение операционного бизнеса и торговых марок произошло в 1980-х гг., когда Кампрад поместил акции операционной INGKA Group в зарегистрированный в Голландии фонд Stichting INGKA Foundation, а товарные знаки и интеллектуальную собственность перевел на Interogo Foundation. Структура собственности должна была обеспечивать полную независимость и IPO не представлялось возможным для Кампрада,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

объясняется в отчете. По его мнению, компании, оперирующие под брендом IKEA, должны были самостоятельно искать ресурсы для развития и экспансии.

В 2011 г. розничные операции IKEA принесли 2,97 млрд евро чистой прибыли при выручке в 25 млрд евро, а Inter IKEA получила 2,4 млрд евро выручки и 87 млн евро чистой прибыли.

В России, по данным «СПАРК-Интерфакса», выручка «ИКЕА дом» (управляет магазинами сети) в 2011 г. выросла на 33% до 53,14 млрд руб., а чистая прибыль за год увеличилась почти в три раза до 2,79 млрд руб. У «ИКЕА мос» (управляет торговыми центрами) показатели скромнее: выручка в 2011 г. 19,95 млрд руб. (+13,9%), чистая прибыль по итогам года составила 761,5 млн руб. против чистого убытка в 19,66 млрд руб. в 2010 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

WALMART ПОДОШЕЛ К РОССИИ ПЕРСОНАЛЬНО

Бывший коммерческий директор X5 нашла работу в США

Крупнейший в мире ритейлер Walmart снова взял на работу выходца из X5 Retail Group: с понедельника вице-президентом компании назначена Екатерина Ишевская, курирующая в X5 отдел закупок. Вместе с бывшим главой X5 Львом Хасисом, который пришел в Walmart почти год назад, госпожа Ишевская отвечает за интеграцию бизнес-модели ритейлера на новых рынках, в числе которых, скорее всего, окажется и российский.

Екатерина Ишевская вышла на работу в Walmart 13 августа, сообщил "Ъ" менеджер по международным корпоративным коммуникациям Walmart Меган Мерфи. Она назначена вице-президентом и управляет подразделением, отвечающим "за укрепление бизнес-модели компании на существующих рынках" (ритейлер развивается в 27 странах), а также за внедрение этой модели на новых рынках. Речь идет в основном о коммерческом и логистическом направлениях деятельности компании, уточнили в Walmart. Контракт является бессрочным.

Екатерина Ишевская начала карьеру в ритейле в 2003 году, став директором по закупкам московской "Пятерочки". После объединения сети с "Перекрестком" в 2006 году она возглавила сначала отдел закупок всей "Пятерочки", а затем стала коммерческим директором X5 Retail

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Group. Из X5 менеджер уволилась в августе 2011 года, менее чем через полгода после ухода Льва Хасиса с поста главы компании.

В Walmart госпожа Ишевская подчиняется старшему вице-президенту по интеграции и развитию глобальных форматов Кевину Харперу. Он, в свою очередь, находится в подчинении у Льва Хасиса, который пришел в Walmart в октябре 2011 года на должность старшего вице-президента по международным операциям (см. "Ъ" от 9 сентября 2011 года).

Связаться с госпожой Ишевской вчера не удалось.

Крупнейшая в мире розничная сеть Walmart создана в 1962 году в США. Штаб-квартира находится в городе Bentonville (штат Арканзас). Насчитывает более 10 тыс. магазинов. Выручка по итогам 2011 года — \$443 млрд. Капитализация на 13 августа — \$250,8 млрд.

Позиции, которые заняли Лев Хасис и Екатерина Ишевская, так или иначе связаны с работой в новых для Walmart странах. В феврале этого года, в интервью телеканалу Russia Today, господин Хасис говорил, что возможно возвращение Walmart в Россию — примерно через два года.

Первая попытка ритейлера выйти на российский рынок закончилась неудачей: московский офис американской компании закрылся в феврале 2011 года — после того как не удалось купить одного из двух местных игроков — гипермаркеты "Лента" (в августе прошлого года контроль над сетью получили фонды TPG Capital и "ВТБ Капитал") и дискаунтеры "Копейка" (сеть продана в 2011 году X5). Зарегистрированное в России представительство — ООО "ВМ Истерн Юроп Холдингз, ЛЛК" было исключено из Единого госреестра юридических лиц в ноябре 2011 года, следует из данных "СПАРК-Интерфакса".

Менеджмент Walmart всего три недели назад посетил Москву с деловым визитом, который практических результатов пока не дал, рассказали "Ъ" участники рынка. В Москву приезжал Лев Хасис с пятью другими вице-президентами Walmart, сообщает столичный инвестбанкир. "Это плановое посещение перспективных рынков, оно было запланировано, насколько я знаю, очень давно", — говорит президент "Дикси" Илья Якубсон, который общался с менеджментом Walmart во время этого визита по телефону.

Еще раньше Walmart также успела переговорить с "Лентой", утверждает источник, близкий к этой сети. "Но пока у "Ленты" недостаточно магазинов, чтобы вести детальные переговоры", —

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

говорит собеседник "Ъ". Именно с этим он связывает более агрессивные планы развития "Ленты", включающей 46 гипермаркетов, например, в Омске, Новосибирске (здесь у компании в ближайшее время откроется до десяти магазинов) и Москве. В "ВТБ Капитале" и TPG от комментариев отказались.

Лев Хасис прошедшую поездку в Россию обсуждать не стал.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У АЛЕКСАНДРА МАМУТА РАЗЫГРАЛОСЬ ВООБРАЖЕНИЕ

Он инвестирует в магазины Imaginarium в Скандинавии и Германии

Холдинг Ideas4retail, созданный Александром Мамутом и Евгением Бутманом, получил эксклюзивную франшизу на открытие магазинов испанского бренда Imaginarium в Дании, Норвегии, Швеции, Финляндии и Германии. Развитие начнется с последней: к 2014 году предприниматели намерены открыть до 50 магазинов игрушек в Берлине, Гамбурге, Мюнхене, Кельне и других городах, инвестировав €12 млн.

Принадлежащий Александру Мамуту и экс-совладельцу магазинов re:Store Евгению Бутману холдинг Ideas4retail начинает развитие в Западной Европе: 3 августа компания получила эксклюзивную франшизу на развитие испанского бренда Imaginarium в Скандинавии (Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии) и Германии. Об этом "Ъ" рассказал Евгений Бутман. Глава Imaginarium Феликс Тена подтвердил эту информацию.

К 2014 году Ideas4retail намерен открыть до 50 точек в Германии. К концу текущего года будет запущено до 12 магазинов Imaginarium средней площадью 150 кв. м во всех крупных городах: подбор помещений ведется в Берлине, Гамбурге, Мюнхене, Кельне и Штутгарте. Господин Бутман уточнил, что совокупные инвестиции в немецкий проект составят €12 млн (\$14,8 млн по курсу ЦБ на пятницу). Открытия в Дании, Норвегии и Швеции намечены на 2012 год.

Испанская компания Imaginarium была создана в начале 90-х годов Феликсом Теной. Занимается продажей детских развивающих игрушек в 30 странах в 340 магазинах.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Ideas4retail создан Александром Мамутом (владеет 40%) и экс-совладельцем магазинов re:Store Евгением Бутманом (60%) в ноябре 2011 года для инвестиций в непродуктовый ритейл. На первом этапе партнеры планировали вложить в развитие холдинга \$20-25 млн. Кроме лицензии от испанского продавца игрушек Imaginarium компания получила франшизы от британских одежных магазинов Matas & Papas и гипермаркетов игрушек английской марки Hamley's. Запущен один собственный проект — сеть магазинов товаров для кухни Cook House.

Франшизу на развитие Imaginarium в России компания Ideas4retail получила в прошлом году. Александр Мамут и Евгений Бутман тогда планировали довести количество магазинов до 50 по всей стране (сейчас уже работают 17 точек). Желание расширить географию присутствия Евгений Бутман объясняет тем, что на европейских рынках детских развивающих игрушек "нет сильной сетевой конкуренции на фоне благоприятной ситуации с торговой недвижимостью". Он видит большой интерес со стороны арендодателей в немецких городах, где у него уже был опыт работы: несколько лет назад господин Бутман открыл в Германии 13 магазинов re:Store. У Александра Мамута тоже есть опыт инвестирования в европейский ритейл: с прошлого года он является владельцем книжной сети из 300 магазинов Waterstone's, базирующейся в Великобритании.

По оценкам Ideas4retail, немецкий рынок игр и игрушек в прошлом году составил \$3,1 млрд, на продажи в специализированных магазинах игр и игрушек приходится почти половина рынка. В 2011 году объем скандинавского игрушечного рынка составил \$5,4 млрд. По прогнозу, последующие пять лет ежегодный прирост составит 0,5%. Для сравнения: в России на долю торговли играми и игрушками (не включая компьютерные игры) в непродуктовой рознице приходится 16,1%, или \$3,3 млрд, подсчитала Ассоциация предприятий индустрии детских товаров. Рынок растет быстро: в 2011 году рост составил 22,5% к 2010-му, прогноз по динамике на этот год — не менее 20%.

Сейчас основными продавцами детских товаров в России являются сети "Детский мир", "Дети" (с учетом "Здорового малыша"), "Кораблик", "Бегемот" и "Дочки-сыночки". На их долю приходится 14% рынка, говорит глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров. По его мнению, развитие в Западной Европе только отвлечет Ideas4retail — в России торговые центры сильнее заинтересованы в игрушках, а темпы роста рынка более впечатляющие.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ ОБРЕЧЕНА НА РОСТ

Ежегодную динамику роста продаж товаров и услуг в интернете на Юге специалисты оценивают в 20–30%. Региональные игроки только начинают осваивать правила рынка электронной коммерции: ищут ниши и учатся торговать по сети

По данным аналитиков, объём российского рынка интернет-торговли в 2011 году составил 310 млрд рублей (9,6 млрд долларов), что дало 29-процентный рост по сравнению с показателями 2010 года. В нынешнем году УК «ФИНАМ Менеджмент» оценивает объём интернет-покупок в 12–13 млрд долларов и ожидает, что в перспективе следующих 5-7 лет средние темпы роста рынка не опустятся ниже 20%. В общем объёме розничной торговли эта цифра сейчас составляет всего около 1,8–2%, при этом существенная доля оборота продаж по сети (по данным аналитического агентства InSight — 25%) приходится на бытовую и цифровую технику. 26% оборота — это продажа билетов и цифровых товаров (софт, игры, электронные книги, продукция фотобаз и т. п.). По количеству покупателей лидерство принадлежит сегменту одежды и обуви.

Выявить причины роста и доминирования этих товарных групп нетрудно: во-первых, росли продажи тех товаров, которые рассчитаны на уже опытных пользователей (билеты и цифровая продукция). Им не нужно объяснять азы покупок по сети, у них есть пластиковые карточки и электронные кошельки; в конце концов, им действительно проще купить лицензию на ПО в интернете, чем идти за «коробкой» в офис к дистрибьютору. Во-вторых, росли продажи товаров, которые можно «пощупать» в магазине, а приобрести дешевле в онлайн, забрав покупку самостоятельно со склада магазина, а именно — бытовой и цифровой техники. Наконец, в-третьих, приобретение одежды и обуви по каталогам, пусть теперь электронным, — это устоявшаяся традиция, и покупателей не пугает риск не угадать с размером и цветом.

Сегодня оборот электронной коммерции в регионах растёт в два раза быстрее, чем в Москве и Петербурге: сказывается эффект нулевой базы, на которой начали интенсивно развивать онлайн-продажи федеральные ритейлеры бытовой техники и электроники. А вот будет ли этот рынок прирастать за счёт покупок в интернет-магазинах региональных продавцов — это ещё вопрос. Сперва этим продавцам нужно осознать, что товары в сети не продают себя сами: сделать правильную «выкладку» тут чуть ли не сложнее, чем на витрине реального магазина. Далее — задача логистическая: доставка сегодня — самое слабое звено абсолютно всех интернет-магазинов. Наконец, в-главных, — вопрос поиска удобной ниши, которая позволит привлечь к себе внимание тех, кто умеет и хочет покупать в сети.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Три вида интернет-прилавков

Сегодня на южном рынке представлены все возможные типы интернет-магазинов. Во-первых, это интернет-подразделения крупных федеральных ритейлеров электроники: «М-Видео», «Эльдорадо», «Связной» и т. п. Разновидностью этой категории являются и электронные дискаунтеры «Ситилинк» и «Юлмарт», недавно вышедшие на рынки Ростова и Краснодара и не имеющие торговых площадей в классическом понимании: с ассортиментом можно ознакомиться только в интернете или с помощью терминалов, находящихся на фронт-территории их складов. Следующий уровень интернет-торговли — региональные продавцы, специализирующиеся только на веб-канале продаж. Их немного, и они работают в основном в двух товарных группах — та же техника (ростовский проект Newmans.ru, краснодарский Milliardum.ru) и товары для детей (в Ростове лидеры результатов выдачи поисковых систем — Матараракupi.ru, Bubby.ru, Laspik.ru, в Краснодаре — Спорic.ru, Mamina-kroxa.ru). Как поясняет Михаил Сухомлинов, руководитель компании-веб-разработчика Businesssite.ru, сегмент детских товаров популярен в интернете по той простой причине, что у родителей нет времени ездить по магазинам, тем более — с ребёнком. «Характерно ещё то, что постоянным спросом пользуется ряд товаров, свойства которых покупателям и без того хорошо известны — подгузники, средства по уходу за детьми», — добавляет г-н Сухомлинов.

Наконец, третья категория — это интернет-магазины компаний, основным каналом продаж для которых был и пока остаётся офлайн-канал. Здесь можно встретить все возможные разновидности товаров и услуг: одежда и обувь, автозапчасти, магазины эротических товаров (одни из первооткрывателей услуги онлайн-заказов в регионе), онлайн-бронирование билетов в кинотеатрах и заказы в ресторане.

Как отмечают веб-разработчики, задача создания веб-магазина — одна из наиболее часто встречающихся сегодня в их работе. Продавать в интернете стремятся все, кто уже имеет сайт, а завести его, как правило, заказчики хотят именно для организации продаж по сети. Алексей Нечаев, руководитель компании-разработчика «БестТренд», отмечает, что с появлением готовых программных модулей интернет-магазинов, таких как 1С:Bitrix, организация интернет-торговли стала доступной с финансовой точки зрения. Стоимость готового интернет-магазина на этой платформе сегодня составляет менее 40 тысяч рублей. «Реализация каких-либо эксклюзивных проектов в настоящее время тоже не будет стоить дорого — из-за растущей популярности этого направления и появления специалистов в области разработки программной части интернет-магазинов», — добавляет г-н Нечаев.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Внушают оптимизм заказчикам и показатели интернет-торговли в регионе. Цифры сильно колеблются, но даже в минимальных пределах впечатляют. Например, в «М-Видео» говорят, что квартал к кварталу рост продаж в онлайн составляет более 90%. В онлайн-магазине сотового оператора МТС объём продаж в макрорегионе «Юг» по итогам первого полугодия 2012 года увеличился в 4,8 раза в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В первом полугодии 2012 года интернет-продажи в «Связном» в целом по России составили 3,5 млрд рублей. Рост к аналогичному периоду прошлого года — космические 230%. Покупатели в таких магазинах тоже интересные: по данным «Юлмарт», средний чек покупки удалённого потребителя — 7 тысяч рублей. Как отмечает аналитик УК «ФИНАМ Менеджмент» Максим Клягин, рынок дистанционной торговли развивается сейчас очень динамично, уровень консолидации остаётся крайне низким, рыночная среда разрежена, пространства для новых операторов в целом более чем достаточно. И каждый продавец, вне зависимости от масштабов и специфики своей торговли в офлайне, рассчитывает открыть прибыльную торговую площадку и в сети.

Интернет — не сам себе продавец

Но региональные продавцы, поддавшиеся обаянию сетевой статистики, пока нечасто преуспевают в онлайн-торговле: необходимо учитывать целый комплекс факторов для развития, причём часть из них зависит от действий самого продавца. Ключевым стоп-фактором, безусловно, является недостаточный уровень проникновения интернета. Именно это инфраструктурное ограничение ставят на первое место все федеральные продавцы. Региональный директор ЗАО «Юлмарт» Дмитрий Богомолов отмечает, что люди пока не доверяют интернет-магазинам, опасаются мошенничества. «Помимо этого, из-за дороговизны интернета в ЮФО не все его подключают, — поясняет г-н Богомолов. — Цены на интернет здесь в среднем в пять раз выше, чем в столицах. А интернет-магазин без интернета не работает». Региональный управляющий директор «Tele2 Ростов» Валерий Барон в низкой доступности интернета тоже видит основное ограничение электронной коммерции. «Наш «Интернет-магазин красивых номеров» размещён на главной странице сайта «Tele2 Ростов», — рассказывает г-н Барон. — Потенциальные покупатели могут «поиграть» при покупке номера: выбрать красивое окончание номера, ввести в него число удачи. Как показывает практика, такой интерактив нравится абонентам. «Tele2 Ростов» готова уже сейчас организовать доставку сим-карт с этими номерами практически в любой город области, но мы не уверены в том, что тамошние жители оценят наш сервис, так как не у всех есть возможность выхода в сеть».

Но лишь одно ограничение — малодоступность интернета — могут себе позволить упомянуть только представители брендов федерального масштаба, для которых торговля по сети сейчас не является стратегическим каналом продаж. Александр Букуров, директор интерактивного

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

агентства «Вебпрактик», предупреждает, что если рассматривать интернет-магазин как онлайн-бизнес, то можно напороться на много подводных камней. «Важно очень правильно выбрать свою нишу и просчитать расходы, прежде всего на маркетинг. Небольшой региональный интернет-магазин — это достаточно рискованный и долгосрочный в окупаемости проект, многие это недооценивают», — говорит г-н Букуров.

Типичный сегодня сценарий организации интернет-магазина в регионе таков: компания решает создать своё представительство в сети, ставит разработчику задачу создать модуль интернет-торговли. Разработчик в качестве дополнительной услуги к модулю наполняет каталог некоторым набором товаров, готовя к открытию сайта обработанные в Photoshop фотографии товарных позиций и созданные копирайтером описания. Сайт открывается — и ничего не продаётся, потому что выясняется, что ассортимент выкладки в онлайн невелик, сделать новые обработанные в фоторедакторе фотографии для всех остальных товаров дорого, а с описанием копирайтера — ещё дороже; да и вообще информация требует ежедневного обновления, так как поступает новый товар, исчезает из продажи старый, меняются цены и т.д. В лучшем случае эти обязанности возложат на секретаря, в худшем — магазин будет зиять пустыми полками и не сможет приносить заказчику никакого удовлетворения.

Самое большое ограничение региональной интернет-торговли, таким образом, состоит в том, что к ней не научились относиться как к серьёзному каналу продаж. «Простое наличие модуля интернет-торговли на сайте никак не повлияет на объёмы продаж, — поясняет Михаил Сухомлинов. — Интернет-магазином надо заниматься: необходимо наладить доставку товаров, организовать грамотное продвижение. И я имею в виду не только контекстную рекламу: надо правильно подготовить магазин к продвижению в поисковых системах. Как правило, у интернет-магазина очень много страниц: каждый товар имеет свою страницу, таких товаров — тысячи, у кого-то — десятки тысяч. Для каждого товара нужно сделать описание, желательно — несколько фотографий. И это со временем позволит добиться намеченного результата. Сайт будут находить, на него станут заходить, делать покупки». Выходит, что организация продаж в интернете по ресурсозатратам сопоставима с открытием точки в торговом центре, а в некоторых случаях и превосходит её. При этом, хотя продавцу не надо будет нести затраты на аренду, оплату труда торговых консультантов и т. п., рентабельность веб-торговли всё равно окажется невысока, так как в силу вступит уже упомянутое инфраструктурное ограничение, увеличивающее сроки окупаемости проекта.

Для некоторых к нему следует добавить неразвитую культуру безналичных платежей: не все могут себе позволить курьеров, принимающих оплату наличными. [Татьяна Ключинская](#),

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

региональный директор департамента торговой недвижимости Colliers International, делает неутешительные выводы относительно текущего состояния рынка электронной коммерции в стране, поясняя, что он слабо развит, поскольку российский покупатель привык видеть, трогать, выбирать представленный товар. В ином случае ему достаточно трудно сделать выбор. «На сегодняшний день рано говорить о буме в сегменте интернет-торговли. Нужно признать, что это направление получило распространение в России только в последнее время. Сегодня, пожалуй, интерес журналистов к данной теме выше, чем реальные успехи на этом рынке», — заключает г-жа Ключинская.

Без онлайн-прилавка не продашь

Хорошая новость для владельцев нерентабельных интернет-магазинов в том, что без них уже точно торговать ничем нельзя. Сейчас доминирующей моделью поведения потребителей в сети является ROPo: research online, purchase offline (искать в сети — покупать в магазине). Это касается абсолютно всех товарных групп и услуг, и наличие на сайте внятного каталога продукции с указанием актуальных цен и активных контактов магазина, а иногда и с возможностью заказать или забронировать товар по телефону, — это серьезное конкурентное преимущество любой торговой точки. Если рассмотреть поисковые запросы жителей Ростовской области, то «классику» примеров продвижения, «пластиковые окна» (когда-то специалисты по продвижению больше всего любили приводить этот пример для пояснения того, как работает логика поисковика, контекстная реклама и т.п.), ищут более 13 тысяч человек в месяц. То есть продажи поставщиков этого вида товара в 13 тысячах случаев в той или иной степени зависели от полноты и качества информации, представленной на их сайтах, — и это если не учитывать более детальные запросы, большинство из которых делали другие потенциальные покупатели.

Антон Пантелеев из пресс-службы «М-Видео» отмечает, что, конечно, в настоящий момент интернет-рынок только зарождается. «Сейчас он проходит фазу, которую федеральная офлайн-розница прошла в 90-е годы: серые игроки, упор на ценовую конкуренцию и так далее, — считает г-н Пантелеев. — В России модель покупки техники сильно отличается от западной — к покупкам готовятся заранее и не делают их спонтанно, поэтому сервисы, надёжность компании и гарантия играют очень важную роль». Равно как и представленность компании в сети: даже если покупатель побоится сделать заказ онлайн, он наверняка отзовется на хорошую цену или интересный сервис и посетит точку продаж. Вряд ли он захочет посещать много таких точек: продавцу останется только убедительно продемонстрировать, что информация на сайте соответствует действительности.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Сергей Ласкавый, директор компании МТС на юге России, отмечает, что российская интернет-торговля имеет огромный потенциал в регионах именно за счёт объединения ресурсов онлайн- и офлайн-сетей: «Ежегодно этот рынок растёт на 30–50 процентов, и благодаря активному присутствию в регионах розничная сеть МТС обеспечивает действительно массовый спрос на интернет-торговлю». Физическое присутствие для покупателя — важнейший психологический фактор, который избавляет его от сомнений относительно возврата товара или обеспечения сервиса. Продавцу, решившему организовать свою торговлю только по интернет-каналу, придётся, вероятно, годами зарабатывать себе репутацию, которая убедит покупателей в безопасности шопинга по его адресу. Так долго бизнес не просуществует без прибыли, поэтому, вероятно, сегодня ключевой сценарий роста — это организация онлайн-торговли как вспомогательного канала и конкурентного преимущества.

Ещё одна возможность развиваться как торговая площадка в сети — организация сервисов совместных покупок в регионе. Подобное явление довольно долгое время росло стихийно, в основном на коммуникационных площадках для родителей. Постепенно идея стала работать и в других сегментах — одежды и обуви, парфюмерии и т. д. Тут следует понимать, что на пустом месте такой проект не создашь: чтобы он работал, необходимы объёмные базы данных участников, причём как продавцов, так и покупателей.

Вадим Ларионов, основатель и учредитель ростовского проекта «Совместные покупки 2.0», поясняет, что совместные покупки — это не интернет-магазин как таковой. «Это социальный шопинг, гибрид магазина и сообщества (социальной сети), — рассказывает г-н Ларионов. — Главная причина покупок у нас — низкая цена за счёт объединения и группового заказа. Разработка рабочей версии проекта заняла около года, затраты составили более миллиона рублей. Сегодня проект «Совместные покупки 2.0» предлагает создать свою площадку для интернет-торговли совершенно бесплатно. В пакет уже включены все необходимые составляющие для успешной торговли на базе совместных покупок — готовая база покупателей, база товаров, приём оплат, доставка». Участие в таких проектах было бы весьма выгодным для целого ряда продавцов — было бы им что предложить совместным покупателям.

Ещё один перспективный сегмент, пока никак не растущий на Юге, — это заказ в онлайн-продуктов питания и непищевых товаров FMCG (быстро оборачиваемых товаров). В этом сегменте лидером по обороту является московская продуктовая сеть «Утконос» (5,1 млрд рублей, по данным Internetsales на конец 2010 года). В регионе этот, казалось бы, очевидный успех продублировать сложно. По мнению Михаила Сухомлинова, продуктовым сегментом

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

должны будут заняться крупные компании: «Работа в нём подразумевает довольно большие затраты. Необходимо иметь большой ассортимент товаров — возможно, даже больший, чем на полке в магазине. Потребуется предельно автоматизировать процесс, так как рентабельность сегмента невысока. Скорее всего, этим займутся крупные ритейлеры, такие как, к примеру, «Ашан»».

Александр Букуров тоже видит в федеральных продавцах серьёзных и долгосрочных конкурентов, поскольку вероятность покупки одного и того же товара у известного федерального бренда гораздо выше, чем у среднего регионального игрока, даже если предложение у того немного выгоднее. «Крупные игроки это понимают и активно идут в регионы. Открытие в регионах пунктов доставки федеральных интернет-магазинов — тренд последних лет, — поясняет г-н Букуров. — Для регионального интернет-магазина я вижу две ниши. Первая — это большой гипермаркет товаров, деятельность и бренд которого сосредоточены только в одном городе. Акцент необходимо делать прежде всего на агрессивный маркетинг. Вторая — работа на весь сегмент рунета, но в очень узкоспециализированной нише: эксклюзивные подарки, изделия ручной работы, этнические сувениры и тому подобное».

В той ли, в другой ли нише, но региональная интернет-торговля обречена на рост. По данным «ФИНАМ Менеджмент», средний уровень проникновения сети по РФ сегодня составляет около 45%, ежемесячная аудитория — около 60 млн человек. В последние несколько лет ежегодный рост показателя был равен 20–30%. «Сектор e-commerce в целом также, несомненно, располагает более чем значительными перспективами роста. На сегодняшний день вклад интернет-индустрии в экономику России всё ещё сравнительно невысок — согласно экспертным подсчётам, около двух процентов ВВП. Но, по предварительным прогнозам, в перспективе следующих трёх-четырёх лет доля интернет-бизнеса в ВВП страны возрастет примерно в полтора-два раза», — прогнозирует Максим Клягин. С учётом сведений компаний DataInSight о том, что самыми активными покупателями являются те, кто подключился к сети 3–4 года назад, у торговых компаний любого профиля остаётся не так уж много времени для того, чтобы не исчезнуть с бизнес-карты региона вообще. Потому что основным правилом бизнеса на ближайшее будущее, похоже, будет следующее: ты умеешь торговать везде — или не торгуешь вовсе.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Industrial

RADIUS GROUP ПОСТРОИТ ЗАВОД И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В SOUTH GATE INDUSTRIAL PARK

Radius Group, девелоперская и инвестиционная компания, работающая в сфере складской и производственной недвижимости, подписала пятнадцатилетний договор лизинга 20 тыс. метров в индустриальном парке South Gate Industrial Park с компанией Paul Harmann AG – одним из старейших немецких производителей медикаментов и средств гигиены.

Консультантом сделки выступила международная консалтинговая компания Colliers International.

Radius Group построит завод и логистический центр, которые станут основной инвестицией компании в России.

Строительство началось летом этого года. Сдать объект в эксплуатацию планируется в июле 2013 года.

◆ arendator.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Hotel

ЛЕГЕНДАРНУЮ ГОСТИНИЦУ «МЕТРОПОЛЬ» ПУСЯТ С МОЛОТКА

Победитель аукциона получит и здание, и землю, на которой оно стоит.

Московские власти сделали крупным инвесторам весомое предложение. На торги выставлена пятизвездочная гостиница «Метрополь». Победитель аукциона получит и здание, и землю, на которой оно стоит. Вот только желающих приобрести исторический памятник в центре столицы не так много. В основном, это иностранные бизнесмены. Цена контракта - почти 9 миллиардов рублей. Да и условия не самые выгодные - переделать «Метрополь» не удастся, сообщает корреспондент МТРК «Мир» Марина Ермаченкова.

Лот высшей пробы - гостиницу со столетней историей «Метрополь» - на торги выставят уже в конце августа. К аукциону приковано внимание краеведов. В том, что гостиницы должны выходить из-под крыла государства, многие не сомневаются, поскольку это общемировая практика. Однако отмечают, что далеко не для всех бизнесменов в России, в отличие от западных, ценны скорее не квадратные метры, а история отелей.

По словам краеведа Дениса Ромодина, один из неудачных примеров приспособления здания под новые функции - гостиница «Москва». В 2003 году гостиница скрылась под строительными лесами. Обещали сделать как лучше, но получилось, что вроде и не глобальный нововед, но уже и не история.

«Здание стало более тяжеловесным, изменено колористическое решение. Если раньше оно было отделано камнем и имело строгий монументальный вид, то сейчас здесь штукатурка, желтый цвет который сильно диссонирует с соседним зданием», - поясняет Денис Ромодин.

Гостиница «Москва» буквально в нескольких шагах от «Метрополя». Но по протоптанной дорожке недобросовестным инвесторам больше не пройти. Даже поменять дверную ручку теперь будет непросто, не говоря уже о капремонте.

«На покупателя ложится бремя сохранения и внешнего, и внутреннего облика. Любой ремонт будет проходить под жестким контролем государства», - заявила начальник отдела проведения торгов департамента имущества г. Москвы Наталья Лисовская.

Максимум обязанностей и минимум прав - такие условия для некоторых инвесторов равнозначны кабале. Пойти на такое решится только очень крупная гостиничная сеть, предсказывают специалисты. И вероятнее всего это будут иностранцы. На это же надеются архзащитники.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

«Мне кажется, торги пойдут на пользу. В Европе очень бережно ухаживают за памятниками архитектуры», - отмечает директор департамента оценки и консалтинга «Colliers International» Татьяна Тикова.

«За гостиницу «Метрополь» я абсолютно спокоен. Поскольку это очень знаковый объект, интересный и дорогостоящий памятник архитектуры», - соглашается Денис Ромодин.

Желающих отдать почти 9 миллиардов рублей за отель можно пересчитать по пальцам. Во время торга каждый дополнительный шаг обойдется в кругленькую сумму - плюс 170 миллионов. Имена покупателей до последнего удара молотка будут держаться в тайне.

◆ [МТРК "МИР"](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИКЕА СТРОИТ И ОБСТАВЛЯЕТ

Шведской IKEA тесно на мебельном рынке. Концерн планирует построить сеть как минимум из 100 бюджетных дизайн-отелей по всей Европе.

Компания Inter IKEA Systems, владеющая правами на бренд и управляющая франчайзинговыми отношениями с операционными компаниями сети, ищет в европейских странах участки земли под строительство демократичных гостиниц, пишет Financial Times (FT) со ссылкой на топ-менеджера шведской компании. В названии отелей не будет использоваться название IKEA, а для управления сетью шведская компания привлечет одного из существующих гостиничных операторов, сообщает источник газеты. «В течение ближайших недель мы объявим, где появится первый бюджетный отель в Германии, а пока мы ведем переговоры с гостиничными операторами о воплощении нашей идеи», — цитирует FT топ-менеджера подразделения по управлению недвижимостью Inter IKEA Харальда Мюллера.

Помимо отелей IKEA планирует строить студенческие общежития — для них компания разработала концепцию многофункциональной планировки и мебелировки комнат. Первая сделка по покупке земельного участка под общежитие в Германии должна быть закрыта в ближайшее время, а в целом компанию интересуют все города с крупными университетами, написала германская Handelsblatt со ссылкой на Мюллера.

Инвестиции в недвижимость для шведской мебельной сети — это возможность долгосрочно инвестировать свободные деньги при хороших перспективах возврата вложений, объясняет источник FT. Inter IKEA планирует строить гостиницы в тех странах, где ранее инвестировала в

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

недвижимость, — в Великобритании, Нидерландах, Польше — и на новых рынках, в частности в Германии. Компанию интересуют пустующие участки земли в промышленных районах и около вокзалов, а один из новых отелей она построит недалеко от лондонской олимпийской деревни, на территории бывшей промзоны. Здесь же IKEA хочет строить офисы и жилые дома, пишет Handelsblatt.

IKEA может себе позволить крупные долгосрочные инвестиции — на конец 2011 г. на счетах компании было 6,6 млрд евро свободных денежных средств, следует из годового отчета Inter IKEA, указывает аналитик ИК «Грандис капитал» Ксения Аношина. «Учитывая, что IKEA зарабатывает на продаже мебели и сдаче в аренду коммерческой недвижимости, инвестиции в сеть отелей — это логичный шаг в сторону вертикальной диверсификации бизнеса. Рынок гостиниц хорошо развит в Европе, но существует дефицит бюджетных номеров, и можно предположить, что спрос на гостиницы экономкласса будет расти, учитывая ухудшение экономических показателей в мире», — рассуждает Аношина.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Regions

ПАМЯТНИК — НА ТОРГИ

Фонд имущества продает Гостиный двор в Пушкине. У комплекса площадью 9600 кв. м три крупных арендатора.

На торги, которые запланированы на 3 октября, выставлены 13 помещений на 1-2-м этажах здания и в подвале общей площадью около 9600 кв. м. Стартовая цена лота — 245 млн руб., шаг аукциона — 1 млн руб. Памятник федерального значения расположен на Московской улице, 25, в Пушкине.

В здании есть три крупных арендатора: ООО «Приморский трест» арендует 5377 кв. м до января 2017 г., ООО «Аско-1» — 233 кв. м до конца 2012 г., а ООО «Эконом» имеет договор аренды 677 кв. м с неопределенным сроком, рассказывает представитель Фонда имущества.

Связаться с представителями «Приморского треста» и «Эконома» вчера не удалось. Гендиректор «Аско-1» Николай Коновалов сообщил, что рассматривает возможность участия в торгах, поскольку стартовая цена, по его мнению, очень низкая. В ходе аукциона за такой объект она может подняться в 2 раза, но еще столько же необходимо вложить в реконструкцию, считает он. Здание заполнено лишь на 60-70%, оценивает Коновалов.

По данным «СПАРК-Интерфакса», совладельцы «Приморского треста» — четыре физлица, в том числе Юрий Васильев и Андрей Березин, они же совладельцы ООО «ИК Евроинвест». Этой компании принадлежит около 200 га в Мурино. Кроме того, Васильев и Березин — партнеры Елены Смотровой, сестры президента холдинга «Империя» Андрея Фоменко.

Объект проблемный: в части помещений выполнены самовольные перепланировки, а в отношении семи помещений право аренды оспаривается в судебном порядке, говорится в материалах к торгам. Аукцион пройдет в электронной форме. На такие аукционы выставляются объекты с обременением, чтобы избежать проблем с арендаторами, объясняет представитель фонда.

«Гостиный двор» расположен в центре города с постоянным потребительским потоком, объект будет интересен всем торговым девелоперам, считает директор инвестдепартамента «Colliers International Санкт-Петербург» Владимир Сергунин. По его оценке, цена может достигать до \$1500-2000 за 1 кв. м, окупаемость — 7-10 лет. Новый владелец для успешного развития

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

проекта должен сделать единый комплекс с понятной концепцией и хорошим набором арендаторов, считает эксперт. Арендные ставки в комплексе предельные, их некуда поднимать, говорит один из работающих там бизнесменов. Средняя арендная ставка на первом этаже — около \$100 за 1 кв. м в месяц, рассказывает партнер — франчайзи сети чайных магазинов «Унция» в Пушкине Михаил Орлов. В центре Пушкина не очень много торговых площадей, объясняет он.

◆ [Ведомости](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

SETL GROUP ОТКАЗАЛАСЬ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА РЯДОМ С ПЕТЕРГОФОМ

Компания Setl Group решила отказаться от масштабного проекта строительства гостиничного комплекса рядом с дворцово-парковым ансамблем в Петергофе. Замысел, реализация которого потребовала бы вложения порядка 5 млрд руб., признан нецелесообразным. Эксперты отмечают, что отели в Петродворце страдают от фактора сезонности как минимум в два раза сильнее, чем в центре Петербурга, что делает этот бизнес не слишком привлекательным.

Правительство Петербурга должно сегодня признать утратившим силу постановление от 7 июня 2010 года, в соответствии с которым «Сэтл Сити» в аренду был предоставлен участок 12,7 га в Петергофе на инвестиционных условиях. В соответствии с документом до июля 2016 года здесь планировалось построить три гостиницы и столько же административных зданий, подземный паркинг, торговый комплекс.

В пресс-службе Setl Group сообщили, что в целом проект под названием «За гербом» предполагал строительство на участке площадью 35 га гостиницы с торговыми площадями и офисами общей площадью около 100 тыс. кв. м. «По не зависящим от компании причинам подготовка проекта затянулась, а в связи с последним проведенным анализом рентабельности объект был признан нецелесообразным», — сообщили в пресс-службе.

По мнению генерального директора «CollierS International Санкт-Петербург» Николая Казанского, решение компании вполне закономерно. «Петербургский гостиничный сегмент страдает от фактора сезонности, в Петергофе этот фактор сказывался в два раза сильнее — фактически необходимо было бы за три-четыре месяца обеспечивать доходность за весь год», — говорит эксперт.

◆ [РБК Daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

ОТКРЫТИЕ "СЛЬПО" В ТЦ РАЙОН СОБРАЛО 30 ТЫС. ПОКУПАТЕЛЕЙ

Международная консалтинговая компания Colliers International, эксклюзивный консультант по сдаче в аренду ТЦ РАЙОН сообщила об открытии продуктового гипермаркета "Сільпо", которое состоялось в пятницу 10 августа.

Как сообщили RetailStudio.org в пресс-службе компании Colliers International, в течение первых трех дней работы, новый магазин посетили более 30 000 покупателей. В день открытия нового "Сільпо" покупатели приняли участие в розыгрышах призов и развлекательной шоу-программе.

234-й супермаркет торговой сети "Сільпо" в Украине находится в Киеве по адресу ул. Лаврухина, 4 в ТЦ "РАЙОН". Его торговая площадь составляет около 5000 кв. м.

Как сообщалось ранее, якорными арендаторами ТЦ РАЙОН также являются: супермаркет электроники и бытовой техники "Comfy" (2 200 кв.м) и спортивный супермаркет "Спортмастер" (1 500 кв.м). Посетителям торговой галереи ТЦ РАЙОН будут также представлены известные и давно любимые бренды: O'STIN, Reserved, Mohito, House, Cropp Town, Cosmo, Brocard, Colins, Respect, Chester, Kira Platinina, Centro, PLATO, In City, Moyo, Sushiya, Cosmo, Kari, I Studio, Yves Rocher, итальянский ресторан "pizzAroma".

В свою очередь, масштабное мероприятие в честь открытия ТЦ РАЙОН запланировано на 24 августа 2012 года.

Юлия Счастливая, руководитель отдела аренды компании Arricano Group комментирует: "За последние 7 лет в Деснянском районе Киева значительно увеличилось количество проживающих молодых семей, выпускников учебных заведений и людей, которые переехали на постоянное место жительства в столицу из других областей Украины. Этот район города стал одним из наиболее динамично развивающихся и насчитывает около полумиллиона потенциальных потребителей. Тем не менее, до сегодняшнего дня, профессиональный сервис в розничной торговле не был представлен в этой части Киева. ТЦ "РАЙОН" принесет новые качественные стандарты его жителям".

По словам Игоря Заболоцкого, директора департамента торговой недвижимости Colliers International, успеху проекта ТЦ "РАЙОН" способствовал комплекс факторов: отличное местоположение на стратегически важном пересечении главных дорог (ул. Бальзака, Градинской

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

и Лаврухина), качественная концепция и профессионализм девелопера, который реализовал четыре успешных ТРЦ в других городах Украины, а также соблюдение заявленных сроков строительства и открытия. В дополнение, ТЦ "РАЙОН" будет оборудован 900 парковочными местами на двух уровнях: на крыше и вокруг торгового центра. Таким образом, будет оптимально и удобно распределен поток покупателей.

Справка RetailStudio.org: ТЦ РАЙОН общей площадью 62 000 кв. м. (GLA – 24 000 кв. м.). Девелопером проекта является международная компания Arricano Group – один из крупнейших инвесторов и лидеров по количеству завершенных проектов и введенных в эксплуатацию ТРЦ по всей территории Украины с 2005 года.

Arricano Group является одним из крупнейших и наиболее активных инвесторов и девелоперов торгово-развлекательных центров на рынке недвижимости Украины. В собственности и под управлением Arricano Group 4 торговых центра в Украине, общая площадь которых более 140 тыс. кв. м. Торговые объекты расположены в столице Украины - Киеве, а также в Кривом Роге, Запорожье и Симферополе (Крым). Открытие нового столичного проекта ТЦ РАЙОН, общей площадью 62 000 кв. м и арендуемой - 24 000 кв.м, расположенного в левобережной части Киева, запланировано на 24 августа 2012 г.

Colliers International – мировой лидер в предоставлении услуг в сфере недвижимости с более чем 12 000 сотрудников, работающих в 522 офисах в 62 странах мира. Colliers International является дочерней компанией FirstService Corporation (NASDAQ: FSRV; TSX: FSV and FSV.PR.U), что обеспечивает финансовую стабильность компании, а партнерство на местах гарантирует клиентам ответственность и инициативность в подготовке решений в сфере недвижимости. Colliers предоставляет полный комплекс услуг в области коммерческой недвижимости арендаторам, владельцам недвижимости и инвесторам, оказывая консалтинговые и брокерские услуги при аренде и продаже офисных, торговых и складских помещений, консалтинговые услуги в области гостиничной недвижимости, услуги корпоративным клиентам, услуги по оценке объектов недвижимости, а также по инвестиционному консалтингу и продажам. Согласно The Lipsey Company и National Real Estate Investor magazine, Colliers International является брендом №2 в мире в сфере коммерческой недвижимости.

◆ RetailStudio.org

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

УКРАИНА ПОЛУЧИТ ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ RENAISSANCE

Компания Marriott International откроет первый отель Renaissance Kyiv на 173 номера в Украине на месте отеля Лейпциг в Киеве. Договор об открытии подписан с дочерней компанией «Гранд Плаза».

Отель планируется открыть в середине 2013г. после окончания работ по расширению и реконструкции существующего исторического здания, которое известно под названием Отель Лейпциг.

Отель Renaissance Kyiv расположен в здании с изумительной архитектурой, к историческому зданию был пристроен новый блок, внутри здания произведена бережная перепланировка.

«Мы рады тому, что в Украине появится первый отель компании,» - сказала Эми Макферсон, президент и управляющий директор компании Marriott International в Европе. «По мере расширения нашего присутствия в странах Восточной Европы, очень приятно заявлять о себе в таких замечательных городах, как Киев, который поражает своей красотой и представляет удивительное сочетание старого и нового, истории и культуры».

Отель предложит гостям 173 элегантных номера, здесь будет вечерний ресторан, кафе и лобби-бар, где гости смогут попробовать аутентичную кухню. В отеле также будет хорошо оснащенный БЦ и фитнес центр со спа.

Новый Renaissance Kyiv представит гостям свои авторские программы, включая программу консьерж службы R Navigator и завоевавшую множество наград развлекательную программу как для гостей отеля, так и для местной публики, RLife LIVE, в которой принимают участие лучшие местные молодые таланты.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

УФА ПОСТРОИТ 8 НОВЫХ ГОСТИНИЦ К САММИТУ ШОС

Восемь новых гостиниц будет построено в Уфе до 2015г. - к началу саммита ШОС, заявил начальник Главархитектуры города Ильдар Ибрагимов.

По его словам, площадки под строительство гостиниц на данный момент уже определены. Предполагается, что номерной фонд каждой гостиницы составит от 100 до 250 мест.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

Новые гостиничные объекты появятся в районе Гостиного двора, ТЦ «Иремель», ипподрома «Акбузат», ВДНХ, рядом с «Домом дружбы народов», «Ледовой ареной», банком «Уралсиб», также возле сгоревшего ТЦ «Европа».

«Сейчас в ускоренном темпе идет строительство гостиницы Hilton на южном склоне рядом с «Домом дружбы народов», - уточнил И. Ибрагимов.

Проект многоэтажного гостинично-делового комплекса на 200-250 мест под управлением международного гостиничного оператора Hilton, как сообщалось, оценивается в 2,2 млрд. руб. Инициатор проекта - ООО «КЕСКО».

Руководитель Главархитектуры также отметил, что существующие в городе гостиницы на данный момент проводят реконструкцию и расширяют номерной фонд.

К 2015г. в Уфе планируется создать смотровые площадки на южном склоне и на набережной реки Белой.

Заседание совета глав государств - членов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) пройдет в Уфе в 2015г. В состав ШОС входят Россия, Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан и Узбекистан.

◆ cre.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

АУШАН ДОБРАЛСЯ ДО ИНДИИ

Французская компания получила доступ к рынку Индии: в соответствии с соглашением магазины Max Hypermarket переименуют в Auchan. Кроме того, стороны планируют в ближайший год открыть 12-15 новых магазинов в различных регионах страны.

Сеть Auchan является одной из крупнейших в мире торговых компаний. Сейчас она работает в 12 государствах, в том числе в РФ. В 2011 г. объем продаж Auchan составил 44,4 млрд. евро, при этом 55% продаж генерируется компанией за рубежом.

Объем розничного рынка Индии оценивается примерно в 470 млрд. долл. в год. В начале 2012 г. власти страны облегчили нормы законодательства, ограничивающие выход на местный рынок иностранных корпораций: если раньше зарубежные ритейлеры могли владеть максимум 51% акций в монобрендовых магазинах, то теперь планка поднята до 100%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

14 августа – 16 августа
№ 32 (149)

В середине 2012 г. о планах по открытию магазинов или увеличению инвестиций в индийский рынок объявили ряд крупных сетей, среди которых IKEA и Coca-Cola.

◆ cre.ru

◆ ◆ [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](#)