

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

General/Office

Абрамович покупает офисы с долгами

Лев Леваев и Александр Чигиринский внезапно решили продать один из самых привлекательных офисных комплексов Москвы.

"Башнефть" выкупит у АФК "Система" офисный центр в Москве за 3,4 млрд руб

Совет директоров ОАО "Акционерная нефтяная компания "Башнефть", входящего в десятку крупнейших нефтяных компаний России, на заседании в четверг одобрил приобретение за 3,41 миллиарда рублей у АФК "Система" офисного центра "Галс Тауэр" в Москве, который в настоящее время компания арендует, говорится в сообщении нефтекомпании.

Retail

484 млн руб. за развитие

Покупка компании, развивающей в России британскую сеть детских товаров Early Learning Centre (ELC), могла обойтись «Детскому миру» в 484 млн руб.

Ритейлеры недооценивают малые города РФ с высоким доходом жителей

Игроки рынка ритейла недооценивают малые региональные города РФ с населением от 40 тысяч человек, где уровень дохода выше 50 тысяч рублей на человека, рассказал во вторник на пресс-конференции Colliers International директор департамента недвижимости группы компаний "Спортмастер" Николай Юськив.

Москва торгуется

По итогам 2012 года в Москве будет построено всего шесть торговых центров площадью почти 280 тыс. кв. м из 17 запланированных, следует из исследования Colliers International.

Китайский марафон «Спортмастера»

Как стало известно РБК daily, «Спортмастер» может стать первым российским ритейлером, вышедшим на китайский рынок.

Шведы за главного

Шведская IKEA с торговыми центрами «Мега» — крупнейший владелец торговой недвижимости в России. Компании не

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

помешали ни заморозка нового строительства, ни активное развитие конкурентов.

Сети застряли в регионах

Небольшие региональные розничные сети, похоже, нашли способы эффективно противостоять экспансии крупнейших компаний.

RGI не расстанется с "Цветным"

Девелопер передумал продавать универмаг.

"Монарх" расстается с владениями

В обмен на финансирование обувной ритейлер продал контроль в украинском подразделении.

«Ташир» будет развивать в России бельевую сеть Yamamay

Компания «СК-трейдинг», торговая «дочка» девелоперской компании «Ташир», в следующем году откроет не менее 10 магазинов белья итальянского бренда Yamamay в Москве и регионах. Магазин, запущенный предыдущим франчайзи марки, будет закрыт в ближайшее время.

Ноготков зовет нажать на Enter

Новый розничный проект владельца «Связного» Максима Ноготкова — мультимедийный ритейлер Enter — ищет инвесторов. Компании нужна помощь в финансировании \$300-миллионной инвестпрограммы.

Кроссовки важнее iPhone

Розничная ge:Store Retail Group решила, что больше не будет строить бизнес на продаже продукции Apple. Группа меняет название и стратегию.

Hotel

ФАС разрешила ООО "Энка ТЦ" приобрести 20% ОАО "Москва - Красные Холмы"

Федеральная антимонопольная служба разрешила ООО "Энка ТЦ" приобрести 20% акций ОАО "Москва - Красные Холмы", которое владеет зданиями многофункционального комплекса, включающего бизнес-центр "Риверсайд Тауэрс" и гостиницу "Swissotel Красные Холмы" в центре столицы, следует из

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Region

информации, размещенной на сайте ФАС.

Rose Group продала проект по строительству гостиницы в ЦАО Москвы за \$6 млн

Компания Rose Group (бывшая RGI International) продала проект по строительству гостиницы за Земляном Валу в центре Москвы (проект "Земляной") за 6 миллионов долларов, говорится в пресс-релизе компании.

Финны разогревают российский рынок доходных домов

Российская «дочка» одного из лидеров рынка аренды жилья в Финляндии — Sato Group — за 500 млн руб. приобрела у строительной компании ЮИТ 80 квартир в Санкт-Петербурге.

ВТБ пересчитал

Дочерняя компания «ВТБ девелопмента» — «Петербург сити» — потратила на проект «Набережная Европы» 10,5 млрд руб., заявил вице-президент ВТБ Александр Ольховский.

Киев недосчитается сдачи

Стоимость аренды офисных помещений в следующем году снизится.

Чиновники требуют от застройщиков Мурино гарантий и регистрации на территории Ленобласти

Вчера руководство компании НСС, чей проект планировки территории (ППТ) для ЖК "Эланд" в Мурино был недавно отменен властями Ленобласти, заявило о значительных корректировках, на которые компания готова пойти ради утверждения нового ППТ квартала.

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

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

General/Office

АБРАМОВИЧ ПОКУПАЕТ ОФИСЫ С ДОЛГАМИ

Лев Леваев и Александр Чигиринский внезапно решили продать один из самых привлекательных офисных комплексов Москвы. AFI Development и группа «Снегири Девелопмент» до конца января уступят офшору Capricornus Investments Limited бизнес-центр «Четыре ветра» за 208 млн долл. Его конечным собственником станет Роман Абрамович, который помимо 28 тыс. кв. м офисов получит еще долг перед банком Nordea в размере 163 млн долл.

О готовящейся сделке вчера объявила AFI Development. До конца января 2013 года структура Льва Леваева рассчитывает продать 50% акций компании Westec Four Winds Limited, которая по-строила на 1-й Тверской-Ямской улице офисно-жилой комплекс «Четыре ветра» (общая площадь — 69,7 тыс. кв. м). Сегодня в собственности Westec Four Winds Limited находится вся коммерческая часть МФК «Четыре ветра». Это офисы класса А (общая площадь — 28 тыс. кв. м), а также магазины, фитнес-центр и подземный паркинг в жилых башнях комплекса (6 тыс. кв. м). Именно эти активы вошли в периметр сделки, контрагентом которой выступает зарегистрированная на Британских Виргинских островах компания Capricornus Investments Limited.

Этот офшор к февралю должен консолидировать 100% Westec Four Winds Limited. Помимо AFI Development свою долю (50%) в компании-застройщике «Четырех ветров» продает также S&T Equity (Overseas) Limited, которая входит в группу «Снегири Девелопмент» Александра Чигиринского. Стороны уже согласовали условия сделки и подписали соответствующее соглашение, говорится в сообщении компании Льва Леваева. Каждый продавец выручит за свой пакет по 104 млн долл.

Тем не менее для покупателя «Четырех ветров» конечная цена актива составит 371 млн долл. Помимо коммерческой недвижимости Capricornus Investments Limited достанутся обязательства Westec Four Winds Limited. Эта компания задолжала банку Nordea 163 млн долл. В то же время стоимость активов должника на 30 сентября составляла 323,8 млн долл., утверждают в AFI Development. В этом году Westec Four Winds Limited принесет компании Льва Леваева прибыль в размере 16,5 млн долл.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Продажу этого актива в AFI Development объясняют необходимостью сосредоточиться на девелоперском бизнесе в ущерб владению и управлению построенной недвижимостью. По итогам сделки она принесет «дочке» Льва Леваева доход в размере 50 млн долл., резюмируют в AFI Development.

Гендиректор «Снегири Девелопмент» Геннадий Мелкумян отказался комментировать сделку с Capricornus Investments Limited. Представители иностранных консалтинговых компаний утверждают, что этот офшор входит в группу Millhouse Романа Абрамовича, который и является конечным бенефициаром Capricornus Investments Limited. Сделка с компаниями Льва Леваева и Александра Чигиринского идет уже полтора месяца, знает источник РБК daily. По его словам, выкупая доли бывших партнеров в Westec Four Winds Limited, г-н Абрамович полностью консолидирует девелопер-ский актив, которым владел косвенно — через «Снегири Девелопмент». Осенью 2008 года аффилированная с Millhouse компания выкупила 16% «Снегирей», предположительно за 270 млн долл.

Источник в окружении Романа Абрамовича подтвердил его причастность к Capricornus Investments Limited и покупку застройщика «Четырех ветров». Это чисто коммерческая сделка, которая не обусловлена нехваткой офисных помещений для Millhouse, отметил собеседник РБК daily.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"БАШНЕФТЬ" ВЫКУПИТ У АФК "СИСТЕМА" ОФИСНЫЙ ЦЕНТР В МОСКВЕ ЗА 3,4 МЛРД РУБ

Совет директоров ОАО "Акционерная нефтяная компания "Башнефть" , входящего в десятку крупнейших нефтяных компаний России, на заседании в четверг одобрил приобретение за 3,41 миллиарда рублей у АФК "Система" офисного центра "Галс Тауэр" в Москве, который в настоящее время компания арендует, говорится в сообщении нефтекомпании.

АФК "Система" является основным владельцем компании "Башнефть". Выкупаемый офисный центр общей площадью 12,12 тысячи квадратных метров расположен по адресу 1-я Тверская-Ямская улица, дом 5.

АНК "Башнефть" является головным предприятием группы башкирского топливно-энергетического комплекса. Компания специализируется на добыче нефти в Башкирии,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Западной Сибири и Оренбургской области, приобрела лицензии на участки недр в Ненецком автономном округе, в том числе - на крупные месторождения имени Требса и Титова. Поставляет нефть как на внутренний рынок, так и на экспорт. Также в состав компании входят перерабатывающие активы и сеть АЗС.

"Башнефть" увеличила в 2011 году объем добычи нефти по сравнению с 2010 годом на 6,8% - до 15,106 миллиона тонн, что на 2,8% выше показателя предусмотренного бизнес-планом.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Retail

484 МЛН РУБ. ЗА РАЗВИТИЕ

Покупка компании, развивающей в России британскую сеть детских товаров Early Learning Centre (ELC), могла обойтись «Детскому миру» в 484 млн руб.

В июле «Детский мир — центр» приобрел 100% голосующих акций Sparthema Ltd, контролирующей российское ООО «Куб-маркет». Эта компания развивает по франчайзингу в России сеть магазинов игрушек ELC. Владельцами «Куб-маркета» были «Аптечная сеть 36,6» (50%) и бывший экс-акционер «Букбери» Дмитрий Кушаев (50%, данные «Интерфакса»). Сумму сделки стороны не раскрывали.

«Аптечная сеть 36,6» продала принадлежащие ей 50% ELC за 242 млн руб., сообщила компания, отчитываясь за девять месяцев 2012 г. Таким образом, за 100% компании «Детский мир» мог заплатить 484 млн руб. Представитель «Детского мира» от комментариев отказался.

В 2006 г. «Аптечная сеть 36,6» заключила с ELC эксклюзивный договор о развитии сети партнерских магазинов в России и в том же году открыла первый «Центр раннего развития — ELC» на Кутузовском проспекте в Москве. К моменту продажи «Аптечная сеть 36,6» управляла 19 магазинами «Центра раннего развития — ELC» и интернет-магазинами.

ELC будет развиваться и как самостоятельная сеть, и в формате shop-in-shop в магазинах «Детский мир», говорил ранее представитель сети. «Планируется дальнейшее развитие сети ELC и в Москве, и в городах-миллионниках, а также в городах с меньшим числом жителей, но с доходами выше средних», — рассказывал он.

Средства от продажи, говорил представитель аптечной сети, пойдут на финансирование ее операционной деятельности. На 30 сентября финансовый долг группы составил 10,27 млрд руб., из которых 8,69 млрд руб. — задолженность аптечной сети, еще 1,58 млрд — фармпроизводителя «Верофарм». На 30 сентября 2011 г. финансовый долг «Аптечной сети 36,6» составлял 11,13 млрд руб. (10,12 млрд руб. приходилось на розничный и корпоративный сегменты, 926,5 млн руб. — на «Верофарм»).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Рынок детских товаров вырос в 2011 г. на 20% до 450 млрд руб. (в розничных ценах с НДС), по данным «Инфолайн-аналитики».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРЫ НЕДООЦЕНИВАЮТ МАЛЫЕ ГОРОДА РФ С ВЫСОКИМ ДОХОДОМ ЖИТЕЛЕЙ - ЭКСПЕРТ

Игроки рынка ритейла недооценивают малые региональные города РФ с населением от 40 тысяч человек, где уровень дохода выше 50 тысяч рублей на человека, рассказал во вторник на пресс-конференции Colliers International директор департамента недвижимости группы компаний "Спортмастер" Николай Юськив.

По его мнению, в последние два года ритейл стал более активно смотреть на регионы, однако, к сожалению, девелоперы придут туда нескоро.

"У нас очень плохое и неправильное представление о малых городах. Зачастую там люди более богатые. В Северодвинске люди получают по 60-80 тысяч, доход на душу населения высокий при высоком отложенном спросе", - сказал Юськив.

По его данным, объем трат людей превосходит в этих городах объем трат людей, проживающих в более крупных городах.

Он считает, что успешными ритейлерами будут те, кто первым придет в малые города и займет лучшие площадки.

"Почему не пойти в город Нягань, где зарплата 50 тысяч рублей, даже учитывая, что там 50 тысяч жителей", - сказал Юськив.

По его словам, "Спортмастер" планирует открывать до 100 магазинов в год, а также до 180 магазинов марки "Остин".

В то же время, указал Юськив, некоторые крупные проекты бывают неуспешными.

Так, отметил он, компании пришлось закрыть магазин в ТРЦ "Афимолл Сити".

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

"К сожалению, в ближайшие три года изменений к лучшему там не будет, поэтому мы приняли решение уйти из проекта в октябре", - сказал Юськив.

Как отмечается в материалах к пресс-конференции, в 2013 году в регионах РФ планируются к открытию более 70 торговых центров с арендопригодной площадью 2,6 миллиона квадратных метров.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСКВА ТОРГУЕТСЯ

По итогам 2012 года в Москве будет построено всего шесть торговых центров площадью почти 280 тыс. кв. м из 17 запланированных, следует из исследования Colliers International. Тем не менее эти показатели лучше цифр 2011 года, когда объем введенных торговых площадей был на 40% меньше.

Объем новых торговых площадей, введенных в эксплуатацию в Москве по итогам 2012 года, на 40% превысит показатели прошлого года и составит 275,5 тыс. кв. м, подсчитали в Colliers International. На 2012 год к открытию были запланированы 17 торговых центров торговой площадью 593,5 тыс. кв. м. По данным Colliers, из них открылись «Калейдоскоп» (119 тыс. кв. м, «Корпорация А.Н.Д»), Outlet Village Belaya Dacha (24 тыс. кв. м, Hines), галерея гостиницы «Москва» (35 тыс. кв. м, ОАО «Декмос») и ТЦ «Парус» (35 тыс. кв. м, Midland Development). В CBRE прогнозируют, что в Москве до конца года будут введены в эксплуатацию всего два торговых центра общей площадью 33 тыс. кв. м.

В регионах за это же время открылось 12 торговых центров площадью 1,3 млн кв. м, самый большой из них был запущен в Краснодаре компанией AIM Property Development — 227 тыс. кв. м, следует из данных Colliers.

Консультанты отмечают, что несмотря на снижение темпов ввода новых площадей, московские торговые центры остаются востребованными среди международных ритейлеров. Ставки аренды в столичных торговых центрах выросли на 5–15% в зависимости от объекта, объем вакантных площадей составляет 1,5–2%. По данным CBRE, ставки в самых раскрученных ТЦ к концу 2012 года достигли почти \$2000 за кв. м. Сейчас в столичных торговых центрах представлено 43%

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

известных международных сетевых ритейлеров (самый высокий показатель у «Лондон Молла» — 55,5%). В Colliers подсчитали, что за год в Россию вышли 17 международных брендов, среди которых Hamelys, Debenhams, Mamas&Papas, Bath and Body Works. «Это те, кто реально открыл магазины, соглашений о выходе на российский рынок больше»,— добавляют консультанты. На сегодняшний день из 88 качественных классических торговых центров в Москве только пять-шесть, максимум десять интересны международным операторам. К ним относятся такие ТЦ, как «Атриум», «Европейский», «Метрополис», «МЕГА» и «Золотой Вавилон».

Значительная часть спроса со стороны новых игроков приходится на центральные улицы Москвы, в частности Тверскую. «Международные бренды, выходящие на российский рынок, делают заявку на размещение на главной торговой улице Москвы. Сейчас есть запросы от Gap, Hugo Boss, Tommy Hilfiger на помещения площадью от 300 до 800 кв. м»,— говорит руководитель отдела street retail департамента торговой недвижимости Colliers International Виктория Камлюк. Ставки аренды здесь колеблются от \$2500 до \$8500 за кв. м.

По прогнозам Colliers, в будущем году к открытию в Москве заявлены 17 торговых центров площадью 516 тыс. кв. м. Из-за переносов сроков завершения объектов реальный объем нового строительства составит 357 тыс. кв. м.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КИТАЙСКИЙ МАРАФОН «СПОРТМАСТЕРА»

Как стало известно РБК daily, «Спортмастер» может стать первым российским ритейлером, вышедшим на китайский рынок. Кроме одноименных магазинов спортивной одежды компания планирует вывести на рынок Поднебесной и свою модную марку O'stin. «Спортмастер» уже занимается поисками генерального директора для офиса в Пекине, который разработает стратегию и будет развивать розничную сеть.

О том, что крупнейший российский продавец спортивного инвентаря и одежды ГК «Спорт-мастер» планирует открывать собственные магазины в Китае, РБК daily рассказал источник, близкий к руководству компании. Он добавил, что ритейлер планирует вывести на рынок Поднебесной и свой модный бренд O'stin.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Один из основателей и совладелец «Спортмастера» Николай Фартушняк отказался комментировать эту тему. Управляющий делами группы Сергей Агибалов сообщил, что в ближайший год подобных планов у компании нет. Он напомнил, что ритейлер продолжает работать с китайскими фабриками по пошиву одежды и развивает практику взаиморасчетов в национальной валюте.

Однако в апреле 2012 года в ходе визита в Москву вице-преьера Госсовета КНР Ли Кэцзян г-н Агибалов заявлял, что в ближайшие два года «Спортмастер» откроет свои магазины на китайском рынке. Его слова об этом приводила газета China Daily.

Кроме того, на сайте международной компании по подбору персонала Michael Page открыта вакансия «Спортмастера» в Пекине. В описании позиции говорится, что компания ищет генерального директора в китайский офис в связи с планами агрессивной экспансии на локальном рынке. В обязанности будущего руководителя «Спортмастера» в Китае входит разработка стратегии компании, продвижение бренда на рынке, открытие магазинов в нескольких городах, контроль ценообразования, набор персонала и многое другое.

На вопрос о вакансии Сергей Агибалов ответил, что генеральный директор, который возглавит представительство компании в Пекине, будет заниматься только контролем производства продукции.

С Китаем «Спортмастер» связывают давние деловые отношения. Ранее г-н Агибалов рассказывал РБК daily, что китайские товары занимают примерно 70% в портфеле сети. В 2010 году компания закупила в Поднебесной спортивных товаров на 100 млн долл. и к концу 2013 года планировала увеличить объем закупок в три раза. Кроме того, «Спортмастер» один из первых в России начал переводить расчеты с китайскими поставщиками в национальную валюту. Директор департамента корпоративных финансов группы Дмитрий Барков сообщал СМИ, что в 2012 году примерно 5% контрактов были уже в юанях.

Ответственный секретарь Российско-Китайской палаты по содействию торговле машинно-технической и инновационной продукцией Сергей Санакоев сказал, что об открытии в Китае магазинов «Спортмастера» (компания — член палаты) пока не слышал, однако с большой долей вероятности палата поддержит компанию.

«Это стратегически правильно для «Спортмастера», это одно из тех направлений (открытие собственной розницы. — РБК daily), которые мы активно рекомендуем», — заявил г-н Санакоев.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

По его данным, в случае осуществления планов «Спортмастер» может стать первым российским ритейлером, вышедшим на китайский рынок. Однако конкурентов у компании будет достаточно. Так же, как и в России, в Китае хорошо представлены компании Nike, Adidas, и, разумеется, есть местные игроки. В то же время, по прогнозу Российско-Китайской палаты, рынок КНР позволит «Спортмастеру» динамично развиваться в течение 20—30 лет.

Инвестиции в открытие пяти-шести точек в удачных местах Пекина и Шанхая г-н Санакоев оценивает не менее чем в сотню миллионов долларов — при условии, что компания будет покупать площадки, а не арендовать. По словам эксперта, в Китае гораздо эффективнее и выгоднее именно приобретать помещения. В таких случаях местные банки готовы выдать иностранцам уровня «Спортмастера» кредиты с длинным плечом.

Президент Finn Flare Ксения Рясова также считает, что выход «Спортмастера» на китайский рынок может оказаться вполне удачным, хотя и отмечает, что это будет непросто из-за низкой маржинальности и большого количества конкурентов. По оценке г-жи Рясовой, минимальные инвестиции, которые потребуются «Спортмастеру», — 3 млн долл. на один магазин без стоимости товара).

В настоящее время «Спортмастер» имеет 310 одноименных магазинов и 540 магазинов O'Stin. По данным СПАРК, выручка основной операционной компании сети ООО «Спортмастер» в 2011 году составила 44,66 млрд руб., прибыль — 3,9 млрд руб. В рейтинге крупнейших сетей агентства InfoLine «Спортмастер» находится на 15-м месте, O'Stin — на 39-м с выручкой 15,4 млрд руб. По данным российского Forbes, владельцами ГК «Спортмастер» являются братья Николай и Владимир Фартушняк, Дмитрий Дойхен и Александр Михальский.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШВЕДЫ ЗА ГЛАВНОГО

Шведская IKEA с торговыми центрами «Мега» — крупнейший владелец торговой недвижимости в России. Компании не помешали ни заморозка нового строительства, ни активное развитие конкурентов.

Крупнейшие владельцы торговой недвижимости откроют по итогам 2012 г. около 3,7 млн кв.м новых помещений и увеличат площадь своих магазинов и торговых центров на 21,8% до 20,7

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

млн кв.м, подсчитал отраслевой издательский дом Retailer. Активное строительство новых торговых центров девелоперами и покупка недвижимости розничными сетями тем не менее не внесет изменений в расстановку сил среди крупнейших игроков.

Рэнкинг «Топ-50 крупнейших владельцев торговой недвижимости в 2012 г.» вновь возглавило ООО «ИКЕА мос», владеющее 14 торговыми центрами «Мега», у которого 2,18 млн кв.м торговых площадей. За ним следуют девелоперская группа «Ташир» с 1,4 млн кв.м торговых центров, третий — краснодарский ритейлер «Магнит», у которого, по оценкам ИД Retailer, в собственности будет 1,03 млн кв.м торговой недвижимости на конец года.

Потеснить ИКЕА с первого места не смогли ни девелопер «Ташир», который построил семь торговых центров, ни ритейлер «Магнит», открывший больше 1000 магазинов (собственные торговые площади ритейлера увеличатся на 184500 кв.м, по оценкам ИД). Не сыграло роли и то, что шведская группа не открывала новых торговых центров в уходящем году и не заявляла о строящихся. Компания в среднесрочной перспективе решила сосредоточиться на реконструкции существующих ТЦ «Мега» и строительстве отдельно стоящих магазинов ИКЕА в Москве, говорит представитель российского офиса ИКЕА Мария Тихонова. Для отдельных магазинов площадки в Москве компания пока не нашла. Пока развитие сети в столице не сдвинется с мертвой точки, компания не намерена строить новые торговые центры «Мега» в регионах, говорил директор IKEA Shopping Centres Russia Пер Вендшлаг в конце 2011 г. Реконструкция подразумевает ремонт торгцентров и ротацию арендаторов — смену малоэффективных арендаторов на новые бренды, говорит Тихонова.

«Меги» очень востребованы арендаторами, ритейлеры хотят там работать, а «ИКЕА мос», как крупнейший владелец торговой недвижимости, получает возможность диктовать арендаторам условия работы, говорит начальник департамента торговых площадей компании Jones Lang LaSalle Татьяна Ключинская. «Компания, например, жестко запрещает своим арендаторам открывать аналогичный магазин в радиусе 5 км от «Меги». Они первыми на рынке перешли на рублевые контракты и первыми — на процент от оборота [в качестве платы за аренду], при этом жестко прописали в контракте, что арендатор обязан раскрывать им свои продажи», — рассказывает она.

Работать с ИКЕА сложно, договоры содержат жесткие требования, подтверждает гендиректор сети LeFutur Александр Осадчий. В регионах торговые центры «Мега» не так популярны, как в Москве, но, чтобы попасть в московский торговый центр, надо заключить договоры на несколько региональных, говорит Осадчий. Условия «ИКЕА мос» можно назвать жесткими, но они

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

справедливые, считает представитель компании «Модный континент» (сеть Incity). Компания, рассказывает он, регулярно мониторит рынок и посещаемость и арендные ставки в ее торговых центрах всегда адекватны трафику, тогда как с другими владельцами недвижимости приходится часто вести переговоры о приведении ставок в соответствие с покупательскими потоками, которые генерирует объект.

Девелоперы строят торговые центры и развиваются в регионах медленнее, чем растут потребности крупнейших ритейлеров в новых площадях, признается представитель розничной сети «О'кей» Артем Глущенко. Поэтому, говорит он, компания не только арендует площадки под гипермаркеты, но и активно строит собственные здания. «О'кей» занимает 13-ю строчку рэнкинга с 497900 кв.м. За этот год компания открыла, по оценке Retailer, 89800 кв.м. «Магнит» развивается преимущественно в небольших городах, так что покупка участков и строительство — это скорее вынужденная мера, говорит представитель «Магнита» Олег Гончаров.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕТИ ЗАСТРЯЛИ В РЕГИОНАХ

Небольшие региональные розничные сети, похоже, нашли способы эффективно противостоять экспансии крупнейших компаний. В этом году им удалось быстрее наращивать торговые площади, чем федеральным сетям.

Доля крупнейших федеральных операторов розничной торговли в общем приросте торговых площадей начала снижаться. За январь — сентябрь этот показатель у восьми крупнейших федеральных сетей (X5 Retail Group, «Магнит», «Ашан», Metro, «Дикси», «О'кей», «Лента», «Монетка») в приросте новых торговых площадей снизился почти на 2% по сравнению с тем же периодом прошлого года, говорится в отчете Infoline.

Компании из первой восьмерки открыли новые магазины совокупной площадью 657700 кв. м. Прирост составил 18%, говорится в отчете. Остальные 112 розничных сетей из рейтинга топ-120 ритейлеров открыли меньше площадей — 454100 кв. м. Но зато прирост составил 32%. Темпы роста существенно снизили сразу несколько компаний из первого эшелона, указывают аналитики Infoline. У X5 Retail Group (крупнейший по выручке оператор продовольственной торговли) и «Ашана» за девять месяцев торговые площади выросли всего на 8% до 1,86 млн и 536300 кв. м соответственно, у Metro Cash & Carry — на 5% до 524700 кв. м.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Сильные региональные ритейлеры поняли, как можно эффективно конкурировать с федеральными сетями, объясняет гендиректор Infoline Иван Федяков. Он указывает, что сети из первого эшелона до сих пор имеют преимущество в закупочных и розничных ценах перед региональными игроками, но часто проигрывают в уровне сервиса. «Цена постепенно перестает быть решающим показателем при выборе продуктового магазина, — рассуждает Федяков. — Все более важную роль играют ассортимент и качество обслуживания, в чем крупные продуктовые сети зачастую уступают региональным». «Крупные игроки часто теряют в управляемости при продвижении на новые территории. Это помогает независимым сетям отстаивать свои позиции», — добавляет исполнительный директор Союза независимых сетей (объединяет региональных ритейлеров) Сергей Кузнецов. Сила региональных игроков — в лучшем понимании своей аудитории, высокой экспертизе в продаже продукции локальных производителей и фермеров, в то время как федеральные сети оперируют сильно унифицированным ассортиментом, объясняет Кузнецов.

Во многих регионах есть сильные игроки, достойные уважения, их нельзя не учитывать, говорит директор по корпоративным отношениям X5 Retail Group Михаил Сусов: «Но усиления конкуренции от них за последний год мы не почувствовали». В последний год конкуренция с региональными сетями стала особенно острой, возражает представитель «Дикси» Лаврентий Губин.

По его словам, федеральные сети более развиты в Центральном и Северо-Западном округах, а на Урале и восточнее сильнее местные ритейлеры.

«Это сложилось исторически, пока мы развивались в регионах, где большая плотность населения и доход, региональные сети наращивали свое влияние на местах», — объясняет он.

Рынок стал более насыщенным, свободных мест под магазины все меньше, констатирует гендиректор рязанской торговой сети «Барс» Траян Мереуца. У региональных сетей есть преимущество: знание местного рынка, понимание перспектив того или иного торгового объекта, утверждает он. «Например, “Барс” открыл в этом году супермаркет в строящемся районе, где сейчас очень немного покупателей, но через два года это будет золотое место, — рассказывает Мереуца. — В то же время я отказался от аренды внешне очень привлекательного торгового центра, у которого есть скрытые проблемы с транспортной доступностью и парковкой». Его сеть в этом году увеличила торговые площади на 22%.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Потребность в качественных торговых площадях в регионах усиливается — с ростом благосостояния жители региональных городов меняют предпочтения и ходят не на открытые рынки, а в хорошие магазины, говорит PR-директор ГК «Ташир» Марина Газе. Из 4,5 млн кв. м, которые есть в портфеле у «Ташира», 70% приходится на Москву, указывает она. В регионах «Ташир» предпочитает работать с федеральными игроками, а не с региональными сетями и в качестве якорных арендаторов выбирает «Седьмой континент», «О'кей» и «Ашан».

Крупные региональные сети никогда не боялись конкурировать с федеральными или международными ритейлерами, говорит и гендиректор калининградской сети «Семья» Олег Пономарев. Они хорошо развиваются, здесь эффект низкой базы уже давно прошел, а вот маленьким региональным сетям в этих условиях становится все труднее, продолжает он. По словам Пономарева, «Семья» за год выросла на 37% в выручке (конечную цифру он не раскрывает), рост сети по площадям он назвать затруднился.

По итогам 2012 г. будет зафиксирован рекордный прирост торговых площадей 120 крупнейших продовольственных розничных сетей, ожидают аналитики Infoline. За три квартала торговые площади 120 продовольственных ритейлеров увеличились на 1,11 млн кв. м, за тот же период прошлого года — на 900800 кв. м. Но 2012 год будет последним, когда торговые площади росли так быстро, прогнозирует Infoline. Интенсивное открытие новых магазинов в крупнейших городах приводит к каннибализации трафика уже действующих, что, в свою очередь, ведет к сокращению операционной эффективности сетей. После 2012 г. данный показатель, с высокой вероятностью, будет снижаться, прогнозирует Федяков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РGI НЕ РАССТАНЕТСЯ С "ЦВЕТНЫМ"

Девелопер передумал продавать универмаг.

RGI International (Rose Group) в ближайшие три-четыре года не будет продавать универмаг "Цветной" возле станции метро "Цветной бульвар". Свое решение девелопер объясняет неблагоприятной конъюнктурой рынка. К 2015 году стоимость объекта, которая ранее оценивалась в \$228,8 млн, вряд ли существенно вырастет.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

О снятии с продажи "Цветного" стало известно из официального сообщения девелопера. "Мы наблюдаем очень хорошую динамику развития бизнес-модели универмага по итогам 2012 года. По нашим расчетам, проект должен выйти на окупаемость в течение трех-четырех лет — к этому времени его всерьез можно будет рассматривать как продажу бизнеса", — заявил гендиректор Rose Group Андрей Нестеренко. По данным RGI, объем продаж "Цветного" в третьем квартале 2012 года возрос на 54% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 622 млн руб. (\$21,4 млн), суммарный объем продаж по итогам трех кварталов 2012 года составил 1,8 млрд руб. (\$57,9 млн, на 80% выше аналогичного периода 2011 года). В компании признаются, что, несмотря на то что был получен ряд предложений о покупке объекта от ведущих российских и международных инвесторов, текущая конъюнктура рынка оказалась неблагоприятна для заключения выгодной сделки.

Торговый центр "Цветной" (общая площадь — 36,5 тыс. кв. м, арендуемая — около 15 тыс. кв. м) открылся в декабре 2010 года. На продажу объект был выставлен в июле 2011 года. Одним из претендентов на "Цветной" была PNN Group, занимающаяся в Азербайджане нефтехимией, открытием бутиков De Beers и закусочных KFC. Структура группы уже выкупила у Ginza Project договор аренды на пятый и шестой этажи "Цветного", где функционируют два ресторана, бар, фермерский рынок и супермаркет. В сентябре факт переговоров с RGI "Ъ" подтвердил совладелец PNN Group Насиб Пириев. "Мы до сих пор заинтересованы в покупке "Цветного", — заявил вчера "Ъ" господин Пириев.

RGI — один из старейших застройщиков района Остоженка в Москве. Самые известные проекты — Copper House в Бутиковском переулке, Crystal House в Коробейниковом. Среди акционеров — DES Commercial Holdings основателя компании Бориса Кузинца и Джейкоба Крайслера (40,22% RGI), Synergy Classic Limited и Петр Шура (24,13%), Sigrun (20,08%), управляющая акциями в интересах экс-владельца "Седьмого континента" и губернатора Тульской области Владимира Груздева. По итогам 2011 года убыток достиг \$78,16 млн. Крупнейший проект — микрорайон "В лесу" площадью 1,3 млн кв. м. Вчера капитализация RGI на LSE составила \$307 млн (или \$1,9 за акцию; до кризиса акции компании стоили \$8-12 за штуку).

В подготовленной летом презентации RGI для инвесторов указывается, что в конце 2011 года DTZ оценила "Цветной" в \$228,8 млн. В этой же презентации сообщается, что на строительство торгового центра Сбербанк выдал заем \$150 млн сроком до 2018 года, что составляет 74,6% всего кредитного портфеля RGI. Объект предполагается продать вместе с обязательствами перед банком, рассказывал ранее один из собеседников "Ъ". То есть RGI мог выручить от сделки около \$79 млн. Партнер S.A. Ricci Владимир Авдеев считает, что через три года цена "Цветного"

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

существенно не изменится. "Но к 2015 году RGI может погасить большую часть кредита перед Сбербанком, а значит, сумма живых денег от продажи будет выше, чем если бы универсам продавался сегодня с учетом долга", — отмечает эксперт.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МОНАРХ" РАССТАЕТСЯ С ВЛАДЕНИЯМИ

В обмен на финансирование обувной ритейлер продал контроль в украинском подразделении.

Фонд United Capital Partners увеличивает свою долю в обувной сети "Монарх" с 36% до 80%, но только в украинском подразделении ритейлера. Как развивать дальше российский бизнес, фонд не знает: за последние два года число магазинов сократилось почти в два раза.

Фонд United Capital Partners (UCP; среди заявленных инвестиций — фондовая биржа РТС, производитель детского питания "Прогресс Капитал", сеть магазинов женской одежды Incity) увеличивает свою долю в обувной компании "Монарх" почти до 80%. Речь идет лишь об украинской части бизнеса "Монарха" (около 80 магазинов), развитием которой занимается ООО "Монарх Ритейл Украина". В российском подразделении "Монарха" ООО "Меридиан" (46 магазинов) доля фонда остается прежней — 36%. Соуправляющий партнер UCP Виктория Лазарева уточнила, что сделка может закрыться в начале 2013 года. Один из миноритариев "Монарха", бывший гендиректор украинского подразделения Владислав Нечай, подтвердил "Ъ" эту информацию, добавив, что UCP увеличивает долю "в неубыточном бизнесе".

"Монарх" называет себя ведущей обувной розничной сетью в среднем и нижнесреднем ценовых сегментах в России и на Украине. Портфель собственных марок представлен Monarch, ElitebyMonarch, Kaiser, Good Shoes и Wildcat. Компания также обладает эксклюзивными дистрибуционными правами на американские бренды Steve Madden и Naturalizer. По оценке агентства "Infoline-Аналитика", возможная выручка российского бизнеса сети в 2012 году составит чуть больше 600 млн руб. (около \$19 млн), а украинского — до 700 млн руб. (около \$22,7 млн).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Почти два года назад UCP стала совладельцем "Монарха", купив 36% компании у основателя сети Ярослава Живова. Сумма сделки тогда не разглашалась. Полученное от UCP финансирование ритейлер планировал использовать для расширения существующего бизнеса в России и на Украине, увеличив количество магазинов с 170 по состоянию на январь 2011 года до примерно 400 к 2014-му.

Заявленные в 2011 году планы по развитию "Монарх" не выполняет. За последние два года количество магазинов в России сократилось почти вдвое, что позволило украинскому подразделению вырваться по этому показателю вперед, констатирует гендиректор "Infoline-Аналитика" Михаил Бурмистров.

По условиям сделки с UCP "Монарх" должен был придерживаться определенных финансовых и операционных показателей, несоответствие бизнес-плану давало возможность UCP нарастить свою долю в компании до контрольной. Именно это и случится, подтвердили в фонде. UCP не понимает, как можно развивать российский бизнес "Монарха" дальше, поэтому доля фонда здесь пока останется прежней, добавила Виктория Лазарева. Связаться с Ярославом Живовым вчера не удалось, руководство российского подразделения "Монарха" отказалось от комментариев.

В отличие от UCP другие инвесторы считают российский обувной рынок по-прежнему привлекательным. В начале года основатель сети бытовой электроники "Эльдорадо" Игорь Яковлев создал сеть недорогих обувных магазинов Kari, которая в течение 2012 года запланировала открыть до 150 точек в России, Польше, Казахстане и на Украине. Заявленный размер инвестиций — \$150 млн. Обувным ритейлом занялись и бывшие совладельцы сети гипермаркетов "Лента" Август Мейер и Дмитрий Костыгин: они за \$25 млн купили 40% обувной сети Obuv.com, состоящей из 60 магазинов. Бизнесмены намерены увеличить сеть в четыре раза за ближайшие два года, инвестировав в развитие до \$100 млн. По прогнозу Euromonitor, по итогам 2012 года объем обувного рынка России вырастет на 10%, почти до почти \$18,6 млрд. Такой же прирост, до \$4 млрд, продемонстрирует и украинский рынок.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

«ТАШИР» БУДЕТ РАЗВИВАТЬ В РОССИИ БЕЛЬЕВУЮ СЕТЬ YAMAMAУ

Компания «СК-трейдинг», торговая «дочка» девелоперской компании «Ташир», в следующем году откроет не менее 10 магазинов белья итальянского бренда Yamamaу в Москве и регионах. Магазин, запущенный предыдущим франчайзи марки, будет закрыт в ближайшее время. На российском бельевом рынке у марки неплохие перспективы с учетом тенденций последнего времени: потребители стали уделять внимание внешнему виду не только в общественных местах, но и дома.

Вчера представители ГК «Ташир» рассказали о планах на будущий год своей ритейловой компании «СК-трейдинг» (развивает бренды Kids Garden, Wild West). В частности, стало известно, что «СК Трейдинг» стала мастер-франчайзи итальянской бельевой марки Yamamaу, что дает ей эксклюзивные права на открытие магазинов на территории России.

Марка белья и домашней одежды Yamamaу была создана в 2001 году, принадлежит семейному холдингу Pianoforte Holding (паритетно управляется двумя итальянскими семьями). В него также входят сеть магазинов одежды и аксессуаров Carpisa и магазины верхней одежды Jaked.

Как пояснил РБК daily вице-президент ГК «Ташир» Игорь Булатов, сейчас группа договаривается с владельцами марки о приобретении франшизы на остальные бренды. В целом в планах менеджмента «СК-трейдинга» — открытие в 2013 году 50 мультибрендовых бутиков как в собственных торгово-развлекательных центрах (ТРЦ), так и на сторонних площадках.

Первый магазин Yamamaу будет открыт уже в начале следующего года либо в ТРЦ им А.И. Райкина, либо в строящемся «РИО» на Ленинском проспекте. В будущем году компания планирует открыть более 10 магазинов в Москве и регионах. Размер каждой точки — около 150 кв. м. Инвестиции в открытие одного бутика, по словам г-на Булатова, составят 6,5 млн руб. (около 160 тыс. евро).

Это чуть больше, чем средние инвестиции в подобные магазины на российском бельевом рынке. По словам управляющего директора консалтинговой компании Esper Group Дарьи Ядерной, обычно вложения в одну точку среднеценового магазина белья колеблются от 70 тыс. до 100 тыс. евро.

В России уже есть магазин Yamamaу — в торговом центре «Атриум». Как рассказал источник в ГК «Ташир», у предыдущего франчайзи с развитием бренда не сложилось. Связаться с

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

представителями Pianoforte Holding, чтобы уточнить эту информацию, не удалось. По словам собеседника газеты, в ближайшее время этот бутик будет закрыт.

В 2012 году интерес к белью и домашней одежде сохранялся и превышал спрос на готовую одежду, отметила г-жа Ядерная. На конец года аналитики Espeg Group прогнозируют увеличение продаж белья на 12,1%. Объем этого рынка в 2011 году составил 5,6 млрд долл., из них 64,4% пришлось на женское белье, 19,1% — на мужское и 16,5% — на детское. Всплеск интереса к этому сегменту объясняется желанием россиян хорошо выглядеть не только «на людях», но и дома.

◆ [РБК Daily](#)◆ ◆ [К содержанию](#)

НОГОТКОВ ЗОВЕТ НАЖАТЬ НА ENTER

Новый розничный проект владельца «Связного» Максима Ноготкова — мультимедийный ритейлер Enter — ищет инвесторов. Компании нужна помощь в финансировании \$300-миллионной инвестпрограммы.

Сейчас мыведем переговоры с консультантами, которые займутся поиском инвестора. Для финансирования проекта потребуются дополнительные деньги, привлеченные в капитал», — сказал «Ведомостям» генеральный директор Enter Сергей Румянцев. Сколько компания хочет привлечь, он не уточняет, но говорит, что нынешний владелец проекта Максим Ноготков хотел бы оставить за собой контрольный пакет. Инвестпрограмма Enter — \$300-350 млн на пять лет. На эти деньги компания рассчитывает построить федеральную сеть магазинов во всей стране и мощную инфраструктуру, которая позволит доставлять товар покупателю в любой точке за один-два дня.

Проект стартовал в 2011 г. Мультимедийный формат Enter подразумевает, что покупатель может заказать товар через офлайн-магазины, терминалы, сайт, колл-центр, мобильные приложения, по каталогам. Ассортимент компании превышает 30 000 товарных наименований в 12 непродовольственных категориях (например, бытовая техника, красота и здоровье, товары для дома, детские товары, электроника и др.). К концу этого года сеть ритейлера будет насчитывать почти 100 магазинов в 40 городах, у компании есть собственный колл-центр, три склада и курьерская служба с 70 автомобилями, рассказывает Румянцев. «Год мы закончим оборотом более \$100 млн. Мы открыли почти все области Центрального федерального округа,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

кроме Калужской и Костромской. В следующем году мы планируем покрыть всю европейскую часть и, если хватит ресурсов, дойдем до Урала», - продолжает он. В следующем году ритейлер планирует открыть 100-150 новых торговых точек.

Сколько уже вложено в проект, Румянцев не говорит. «Мы инвестируем заявленными темпами, идем по плану. Значительная часть вложенных средств - заемные», - говорит он. На операционную окупаемость сеть должна выйти к концу 2014 г., рассчитывает Румянцев. «Первые разговоры с консультантами показывают, что мультипликаторы должны быть достаточно высокими, потому что интерес к проекту большой».

В конце прошлого года IPO на российских площадках провел интернет-магазин «Ютинет». Компания была оценена в 48 прогнозных EBITDA 2011 г. Интернет-магазин Amazon.com, капитализация которого на NASDAQ составляла вчера \$113,83 млрд, торгуется по 36 прогнозным EBITDA 2012 г. (\$3,15 млрд по консенсус-прогнозу Bloomberg). Онлайн-аукцион eBay вчера стоил 14,3 прогнозных EBITDA 2012 г. (капитализация на NASDAQ - \$65,96 млрд).

Интерес инвесторов к проекту может быть высоким, считает партнер Falcon Advisers Игорь Кованов. Нодосих пор крупных инвесторов активов Максима Ноготкова не было, напоминает он.

Действительно, досих пор укрупных проектов Ноготкова не было крупных совладельцев, бизнесмену было достаточно банковских кредитов, соглашается PR-директор ГК «Связной» Елена Ноготкова. До 10% группы «Связной» принадлежит ее гендиректору Денису Людковскому. В 2011 г. «Связной» планировал разместить часть акций на Лондонской фондовой бирже, но после кризиса в еврозоне задумался о частном размещении. Переговоры велись с российскими и зарубежными инвесторами (среди них фигурировали, по словам разных источников «Ведомостей», «ВТБ капитал», Российский фонд прямых инвестиций, «Ростелеком» и др.), но пока ничем не завершились. В августе 2011 г. приглашенные участвовать в IPO банки оценивали розничный бизнес группы в \$1,8-2,6 млрд, или 10-12 прогнозных показателей EBITDA 2011 г. (5,1 млрд рублей). «Если условия интересны, мы можем взять \$600 млн. Если инвестиционные ресурсы слишком дороги, мы готовы медленнее развивать свои проекты, инвестируя в них самостоятельно», - объяснял Ноготков в интервью «Ведомостям» летом 2012 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КРОССОВКИ ВАЖНЕЕ IPHONE

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Розничная re:Store Retail Group решила, что больше не будет строить бизнес на продаже продукции Apple. Группа меняет название и стратегию.

Продажа продукции Apple перестала быть основным бизнесом группы re:Store Retail, признался «Ведомостям» гендиректор компании Тихон Смыков. Если на конец 2011 г. на продукцию Apple Inc. приходилось 80% продаж в деньгах, то после присоединения бизнеса компании «Носимо» в октябре этого года (55 магазинов Samsung) доля Apple в продажах снизилась менее чем до 60% и «в дальнейшем продолжит снижаться», объяснил он. «Мы превратились из дилера Apple в компанию, которая управляет монобрендовыми магазинами, ориентированными на представителей среднего класса», — сказал Смыков. Теперь группа сменит название на Inventive Retail Group, чтобы подчеркнуть, что она развивает «диверсифицированный розничный бизнес».

Новая стратегия группы — управление монобрендовыми магазинами небольшого формата в разных сегментах, рассказал Смыков. Ежегодно ритейлер хочет запускать по два новых монобрендовых проекта и сейчас ищет новые интересные франшизы. «В этом году мы запустили Samsung и Nike, и первые результаты, которые есть по этим сетям, нас вдохновляют на дальнейший поиск, — объяснил Смыков. — Скорее всего, это будет уже не электроника, а другие сегменты, например детские товары, одежда и обувь».

Сейчас группа управляет в России 185 магазинами. У нее 72 магазина re:Store (47 из них формата Apple Premium Reseller), 47 монобрендовых точек продаж Lego, шесть салонов Sony Centre, 53 фирменных магазина Samsung и семь Nike. Выручка российского бизнеса группы по итогам 2012 г. вырастет на 40% примерно до \$400 млн, говорит Смыков. В 2013 г. ритейлер хочет увеличить сеть до 260 магазинов, а выручку — до \$640 млн.

Компании — специалисты в создании качественных монобрендовых магазинов получают серьезные преференции у владельцев торговых центров, говорит директор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. «Если одна компания способна открыть в торговом центре сразу несколько интересных и качественных магазинов, она может претендовать на лучшие условия аренды. Вкупе с высоким интересом девелоперов к таким проектам это может дать хороший импульс для развития бизнеса в целом», — объясняет он.

Именно по такому пути уже пошла группа Ideas4retail прежнего совладельца re:Store Евгения Бутмана и Александра Мамута. Ideas4retail начала бизнес в прошлом году с франчайзинговых

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

проектов: она взялась развивать в России испанскую сеть магазинов игрушек Imaginarium, сеть магазинов для беременных и новорожденных Mamas & Papas и британскую сеть универмагов игрушек Hamleys. В этом году Ideas4retail открыла и собственный бренд — сеть магазинов с посудой и другими товарами для дома Cook House. У Ideas4retail сейчас больше 40 магазинов, а выручка проекта по итогам года может составить около 1,2 млрд руб., говорил «Ведомостям» Бутман.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Hotel

ФАС РАЗРЕШИЛА ООО "ЭНКА ТЦ" ПРИОБРЕСТИ 20% ОАО "МОСКВА - КРАСНЫЕ ХОЛМЫ"

Федеральная антимонопольная служба разрешила ООО "Энка ТЦ" приобрести 20% акций ОАО "Москва - Красные Холмы", которое владеет зданиями многофункционального комплекса, включающего бизнес-центр "Риверсайд Тауэрс" и гостиницу "Swissotel Красные Холмы" в центре столицы, следуя из информации, размещенной на сайте ФАС.

Поскольку у лиц, входящих в одну группу лиц с ООО "Энка ТЦ", уже имеется 56% голосующих акций ОАО "Москва - Красные Холмы", после покупки "Энка ТЦ" будет контролировать 76% голосующих акций ОАО "Москва - Красные Холмы", указывается в материалах ФАС.

Ранее ФАС по аналогичным причинам удовлетворила ходатайство ООО "Энмар" о приобретении 20% акций ОАО "Москва - Красные Холмы".

"Место нахождения ОАО "Москва - Красные Холмы" - Москва, Космодамианская набережная, дом 52, строение 1, основные виды деятельности - сдача в наем собственного нежилого недвижимого имущества, деятельность гостиницы с ресторанами", - указывается также в решении ФАС.

Ранее власти Москвы выставили на продажу по начальной цене 2,8 миллиарда рублей 19,87% уставного капитала ОАО "Москва-Красные холмы", которое владеет зданиями многофункционального комплекса, включающего бизнес-центр "Риверсайд Тауэрс" и гостиницу "Swissotel Красные Холмы" в центре столицы. Проведение аукциона было намечено на 25 декабря 2012 года.

МФК расположен на стрелке Кремлевского острова в центре Москвы. В начале 90-х годов правительство Москвы и "Товарищество театральные архитекторов" приняли решение о строительстве в Москве делового и культурного центра - Российского культурного центра. Партнеры объединились с компанией Enka. Для создания делового комплекса была образована компания под названием "Москва - Красные Холмы". К концу 1998 года на берегу Москвы-реки было возведено 52,5 тысячи квадратных метров офисных площадей класса А.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

ROSE GROUP ПРОДАЛА ПРОЕКТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ГОСТИНИЦЫ В ЦАО МОСКВЫ ЗА \$6 МЛН

Компания Rose Group (бывшая RGI International) продала проект по строительству гостиницы за Земляном Валу в центре Москвы (проект "Земляной") за 6 миллионов долларов, говорится в пресс-релизе компании.

"Участок, расположенный по адресу Земляной вал, владение 70, строение 1, находится в девелоперском портфеле Rose Group с 2006 года", - указывается в сообщении.

В нем отмечается, что в конце 2011 года компания получила обновленный инвестконтракт, а в первом квартале 2012 года было получено постановление правительства Москвы, в котором были согласованы сроки подготовки планировочных решений.

"Архитектурная концепция проекта была разработана мастерской Юрия Григоряна "Проект Меганом". В комплексе общей площадью 9,48 тысячи квадратных метров запланировано размещение гостиницы на 160 номеров", - добавляется в материалах компании.

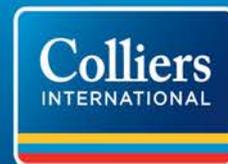
Генеральный директор компании Rose Group Андрей Нестеренко, слова которого приводятся в пресс-релизе, указывает, что компания первоначально планировала развивать проект собственными силами, однако потом получила предложение о покупке объекта, причем покупатель предложил очень хорошую цену.

Rose Group ранее решила отказаться от продажи одного из своих объектов - универсама "Цветной" и продолжить развивать fashion-направление бизнеса собственными силами. Как сообщалось, "Цветной" находился в статусе объекта на продажу с июля 2011 года, и компания получила ряд предложений о покупке объекта, однако текущая конъюнктура рынка оказалась неблагоприятна для заключения сделки.

Девелоперская компания Rose Group ведет основную часть своего бизнеса в Москве. Среди проектов компании - универсам Tsvetnoy Central Market на Цветном бульваре, открывшийся в декабре 2010 года, жилой комплекс "Хилков", четырехзвездочный отель на Земляном Валу, жилой комплекс "Остоженка", жилой комплекс с торговыми площадями "Челси" в районе Сретенки, многофункциональный комплекс (МФК) "Парк Победы", МФК "Медиа-центр", БЦ "Мечта" и "Майя", а также микрорайон "В лесу". В 2006 RGI International провела успешное IPO на

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET

Digest News



ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Лондонской фондовой бирже. Крупнейшим бенефициаром Rose Group является предприниматель Борис Кузинец.

◆ [РИАН Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Region

ФИННЫ РАЗОГРЕВАЮТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДОХОДНЫХ ДОМОВ

Российская «дочка» одного из лидеров рынка аренды жилья в Финляндии — Sato Group — за 500 млн руб. приобрела у строительной компании ЮИТ 80 квартир в Санкт-Петербурге.

Однокомнатные и двухкомнатные квартиры общей площадью 3500 кв.м «Сато рус» купила в жилом комплексе «Новомосковский» на юге города. В компании ЮИТ подтвердили факт сделки. К сдаче в аренду квартиры будут готовы к лету 2015 г., сообщила «Сато рус», для будущих арендаторов приобретены также 25 парковочных мест.

В свободной продаже стоимость 1 кв.м в однокомнатной квартире в этом комплексе — от 158000 руб., сообщили в отделе продаж ЮИТ. «Сато рус» 1 кв.м в среднем обошелся в 142850 руб.

В этом районе — скопление бизнес-центров, поэтому высок спрос на аренду, считает гендиректор ООО «Сато рус» Стаффан Таст, квартиры с полной отделкой и встроенной техникой будут сдаваться по цене 700 руб. в месяц за 1 кв.м. У концерна ЮИТ «Сато» уже приобретала 42 квартиры общей площадью 4300 кв.м — в жилом комплексе «Ориенталь». По словам Таста, сейчас у «Сато» 200 готовых квартир бизнес-класса в Санкт-Петербурге. Еще 139 квартир, включая квартиры в «Новомосковском», — в процессе строительства.

Бизнес на доходных домах — нечастое явление в России. В Петербурге доходный дом на 276 квартир построил на Коломяжском проспекте финский пенсионный фонд Icesapital Housing Fund. В Калуге группа «Русская недвижимость» в центре города на ул.Суворова в 2012 г. ввела в эксплуатацию доходный дом «Старгород» общей площадью около 20000 кв.м. Комплекс состоит из двух корпусов на 330 и 90 квартир.

В Москве коммерческий доходный дом на 47 квартир в Большом Николоворобинском переулке построил в 2003 г. департамент инвестиционных программ строительства. Дом был передан на баланс тогдашнего ГУП «Мосжилкомплекс», которое выступило в роли управляющей компании и сдало все квартиры.

Практика создания доходных домов по европейско-американской модели плохо развита, поэтому такие сделки, что совершили «Сато» и ЮИТ, очень редки, говорит гендиректор Colliers

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

International Николай Казанский. По его словам, финские компании вышли на российский рынок в связи с ограниченностью финского рынка. В России доходность доходных домов — 5-7%, тогда как в коммерческой недвижимости — 10%, российские инвесторы предпочитают более высокую доходность, а для финских доходность в 5-7% вполне приемлема, говорит он. Эта сделка выгодна для всех сторон: «Сато» приобретает квартиры в развивающемся районе, а ЮИТ одновременно продает большой объем жилья. Спрос на готовое жилье в аренду растет, сейчас для многих выгоднее снимать квартиру, чем приобретать ее, полагает эксперт.

Заполняемость доходных домов — 80-90%, этот рынок будет развиваться за счет привлеченного персонала из других городов, мобильность людей повышается и им нужно снимать жилье, говорит сотрудник одного из таких проектов.

В Финляндии это развитый бизнес, но рынок уже заполнен, поэтому финские компании, для которых это профильный бизнес, идут в Россию, где рынок аренды европейского формата только развивается, говорит Казанский.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТБ ПЕРЕСЧИТАЛ

Дочерняя компания «ВТБ девелопмента» — «Петербург сити» — потратила на проект «Набережная Европы» 10,5 млрд руб., заявил вице-президент ВТБ Александр Ольховский. В начале лета 2012 г. ВТБ оценивал вложения в проект общей стоимостью 47 млрд руб. примерно в 9 млрд руб. После этого «Петербург сити» продолжала развитие и несла затраты, объяснил Ольховский. Окончательно расходы можно будет зафиксировать только после того, как «Петербург сити» передаст площадку новому собственнику, считает гендиректор «Петербург сити» Надежда Винник.

ВТБ собирался построить на 10 га на набережной Малой Невы 350000 кв.м жилья и коммерческой недвижимости, а также Дворец танцев. В октябре банк объявил о приостановке работ. Площадку решено было использовать для Верховного суда и Высшего арбитражного суда (ВАС). Переезд курирует управление делами президента. Компенсация для ВТБ определится после того, как завершит работу профильная комиссия, говорит представитель управделами Виктор Хреков. [Инвестиции в рекультивацию составили \\$3000 на 1 кв.м земли — на уровне рыночной цены, считает директор по инвестициям и консалтингу «Colliers Int Санкт-Петербург»](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Владимир Сергунин. Переезд судов может занять около четырех лет и потребовать 50 млрд руб., оценивал в ноябре председатель ВАС Антон Иванов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КИЕВ НЕДОСЧИТАЕТСЯ СДАЧИ

Стоимость аренды офисных помещений в следующем году снизится.

Стоимость аренды офисов в Киеве в следующем году снизится, уверены в международной консалтинговой компании Colliers International. Именно в 2013 году девелоперы планируют сдать в эксплуатацию несколько крупных объектов, а роста спроса на аренду офисов при этом не ожидается, констатируют участники рынка.

В следующем году из-за роста предложения на рынке офисных площадей стоимость аренды снизится, считают в компании Colliers International. Уровень вакантности площадей в офисных центрах Киева может вырасти с существующих 14% до 20%, тогда как нормой считается 10-12%, сообщил вчера управляющий директор Colliers International в Украине Александр Носаченко. Глава консалтинга и аналитики отдела услуг в сфере недвижимости компании Ernst & Young в Украине Марина Крестинина также ожидает, что в 2013 году вакантность может увеличиться до 20-25%. "Мы не ожидаем роста спроса на офисные помещения. Нынешняя экономическая ситуация в стране не способствует выходу на рынок новых компаний или расширению уже присутствующих в Украине, за исключением динамично развивающегося IT-сектора", — объясняет эксперт.

В 2013 году девелоперы планируют сдать в эксплуатацию офисные центры общей площадью 250 тыс. кв. м, говорит директор департамента офисной недвижимости Colliers International в Украине Павел Макуха. Для сравнения: в этом году в столице было введено в эксплуатацию только 150 тыс. кв. м офисных площадей преимущественно класса А и В, что вдвое меньше заявленного девелоперами показателя. При этом спрос на аренду был невысокий — сдать удалось только 110-120 тыс. кв. м. Среди известных проектов, заявленных к открытию в следующем году, крупнейшие офисные центры класса А — Gulliver (64 тыс. кв. м), БЦ "Сенатор" (47,6 тыс. кв. м), класса В — "Сильвер Бриз" (26 тыс. кв. м). "Правда, из 250 тыс. кв. м, которые должны быть открыты в следующем году, открытие около 70 тыс. может быть перенесено на 2014 год", — отмечает Павел Макуха.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

По данным компании Jones Lang LaSalle, доля свободных офисных площадей в Киеве является одной из наибольших среди европейских столиц, что обусловлено медленным восстановлением спроса и значительным объемом нового предложения. [При этом, согласно данным Colliers International, по сравнению с прошлым годом арендные ставки на помещения практически не изменились.](#) По информации Ernst & Young, средние арендные ставки в классе А на сегодняшний день составляют \$30-40/кв. м, в классе В — \$20-30/кв. м в месяц (без учета НДС и операционных расходов).

По словам госпожи Крестининой, в результате дисбаланса спроса и предложения арендная ставка будет снижаться. "Согласно нашим прогнозам, на фоне умеренного спроса большой объем предложения класса А за пределами центрального делового района приведет к снижению арендных ставок в сегменте до \$25-30/кв. м в месяц — до верхнего предела ставок в классе В. Что, в свою очередь, вынудит собственников объектов класса В уменьшить арендные ставки до \$17-25", — отмечает Марина Крестинина. По ее словам, при существующих темпах сдачи офисов в аренду для того, чтобы заполнить новые центры, понадобится два-три года.

В DTZ говорят, что с усилением конкуренции на офисном рынке недвижимости Киева арендодатели могут повысить привлекательность своих объектов для компаний-арендаторов путем сдачи помещений с более высоким уровнем отделки или предложения альтернативных вариантов снижения капитальных затрат будущих арендаторов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧИНОВНИКИ ТРЕБУЮТ ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ МУРИНО ГАРАНТИЙ И РЕГИСТРАЦИИ НА ТЕРРИТОРИИ ЛЕНОБЛАСТИ

Вчера руководство компании НСС, чей проект планировки территории (ППТ) для ЖК "Эланд" в Мурино был недавно отменен властями Ленобласти, заявило о значительных корректировках, на которые компания готова пойти ради утверждения нового ППТ квартала. Однако областная власть требует от застройщиков гарантий выполнения своих обещаний и грозит отменить градостроительные документы для еще нескольких проектов, суммарная территория которых составляет около 100 га.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

Компания NCC выступила с предложением существенно скорректировать проект жилого комплекса "Эланд", проект планировки которого был отменен по предписанию областного правительства в связи с недостаточным количеством социальной инфраструктуры. На семь 22-25-этажных зданий общей площадью 150 тыс. кв. м по проекту предполагалось построить один детский сад на 160 человек и ни одной школы, которых в самом Мурино также нет.

В частности, компания NCC предложила увеличить вместимость детского сада на своем участке со 160 до 236 мест за счет отказа от строительства одного из семи домов комплекса площадью 13,3 тыс. кв. м, рассчитанного на 330 квартир. Кроме того, 0,7 из 6,6 га своей территории компания готова передать под дороги общего пользования, 0,83 га — под детский сад. Об этом рассказал генеральный директор компании "NCC Жилищное строительство (Россия)" Юусо Хиетанен. Кроме того, застройщик готов поучаствовать в возведении школы в поселке.

Сейчас на руках компании разрешения, выданные на строительство только четырех корпусов. Затягивание конфликта может привести к значительным финансовым потерям для компании. Для ускорения согласования застройщик даже попытался заручиться поддержкой федерального правительства, обратившись через шведское консульство к Минэкономразвития. Однако пока на его стороне — только муниципальные власти. Областная администрация предложения NCC не комментирует.

"Мне бы не хотелось комментировать разные устные сообщения, — заявил вице-губернатор Ленобласти по строительству Георгий Богачев. — Подчеркну еще раз: позиция правительства Ленинградской области заключается в том, что мы будем и дальше продолжать действовать в рамках закона. Мы направили в администрацию муниципального образования "Муринское сельское поселение" официальное предписание об устранении нарушений законодательства о градостроительной деятельности. Теперь мы ждем от администрации официального ответа и в зависимости от него уже и будем предпринимать определенные дальнейшие действия".

По словам главы областного комитета по градостроительству и архитектуре (КГА) Евгения Домрачева, четыре месяца назад в администрацию Муринского сельского поселения были отправлены предписания об отмене пяти проектов планировки, из которых выполнено было только одно. По остальным — предоставлены мотивированные отказы. В ближайшее время КГА намерен повторить направление предписаний. Параллельно документы были переданы в прокуратуру.

Более того, до нового года правительство Ленобласти намерено направить предписания об отмене проектов планировки на всю территорию, расположенную восточнее ветки железной дороги, а это около 100 га, пояснил "Ъ" председатель областного комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Михаил Москвин. В них войдут проекты

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

17 – 24 декабря
№ 58 (176)

"Унисто Петросталь" и МИСК. Власть ждет от застройщиков гарантий выполнения своих обещаний — регистрации компаний на территории области, предоставления графиков строительства социальной инфраструктуры, пояснил господин Москвин. По словам главы муниципального образования "Муринское сельское поселение" Валерия Гаркавого, встреча власти с застройщиками Мурино состоится не ранее начала 2013 года. Затраты, которые понесут застройщики из-за корректировки проектов, пока не называются.

"Строительство даже типового детского сада — дорогое удовольствие, — считает директор по инвестициям и консалтингу "Colliers International Санкт-Петербург" Владимир Сергунин. — Однако в случае если для его строительства действительно достаточно отказаться только от одного дома, то прибыльность проекта снизится не более чем на 10 процентов. Соответственно, и стоимость жилья увеличится на 10 процентов, что не слишком отразится на спросе на квартиры".

"Прибыльность проекта может снизиться на 8-10 процентов, — считает генеральный директор ГК "Унисто Петросталь" Арсений Васильев. — Цена может возрасти на 3-4 процента, что на фоне общего роста цен на рынке не будет заметно. Основная же проблема для застройщика — это не повышение цен, а необходимость вносить изменения в проектную документацию, согласовывать и утверждать новую версию в контролирующих органах области. Сегодня это длительный и трудный для застройщика процесс, который может затянуться, и создание заявленной социальной инфраструктуры будет отложено".

Скандал вокруг уплотнительной застройки в Мурино Всеволожского района Ленобласти, расположенного у станции метро "Девяткино", разгорелся в конце лета, когда областные власти обратили внимание на значительное количество жилья, которое возводится не только без обеспечения должным количеством социальных объектов, но в некоторых случаях и без инженерной инфраструктуры. Проекты планировки разрабатывались в течение последних пяти лет по заказу местных муниципальных властей. Областные власти пришли к решению отменить принятые проекты планировки и выданные градпланы. И первым отмененным стал проект планировки участка площадью примерно 11 га, выходящего на Привокзальную площадь, где жилой комплекс "Мечта" возводит компания "Мавис", а комплекс "Эланд" — шведский концерн НСС.

◆ [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](#)