

Offices / General

«Дочка» в помощь

Чтобы расплатиться с долгами, AFI Group Льва Леваева придется расстаться с 17,7% российской «дочки» — AFI Development.

Retail

От Москвы до самых до окраин

Кризис, под знаком которого прошел весь 2009 год, заставил многие торговые компании изменять принципы работы в резко изменившихся условиях. Впрочем, международные операторы крупноформатной торговли, представленные в России, расценивают сложившуюся ситуацию как возможность укрепить свои позиции на рынке.

Еще одно место для кофепития

Новосибирская компания Traveler`s Coffee заключила договор франчайзинга с партнером в Москве.

Hotel

Четырехзвездная гостиница будет открыта во Внуково в этом году

В течение этого года планируется открыть новую четырехзвездную гостиницу на 439 номеров рядом с привокзальной площадью "Внуково".

Regions

Второй рекорд «Спортмастера»

«Спортмастер» арендовал в торговом комплексе «Гранд каньон» 4160 кв. м на семь лет, договор заключен 31 декабря, рассказал Андрей Мусьяченко, начальник отдела аренды ОАО «Соломон», которое управляет торговым комплексом. Раньше это помещение занимал магазин «Санта хаус». Ставки аренды в «Гранд каньоне», по его словам, в среднем 60-80 у. е. за 1 кв. м в месяц.

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](#)

Offices / General

«ДОЧКА» В ПОМОЩЬ

Чтобы расплатиться с долгами, AFI Group Льва Леваева придется расстаться с 17,7% российской «дочки» — AFI Development

Доля AFI Group израильского диамантера Льва Леваева в российской девелоперской компании AFI Development сократится с 71,7% до 54%, сообщила компания. AFI Group планирует конвертировать часть долговых обязательств перед держателями бондов в 92,7 млн акций AFI Development, что составляет 17,7% от уставного капитала. Представитель AFI Development говорит, что цена акций будет определяться как среднее арифметическое между балансовой стоимостью бумаги (по последней отчетности) и средневзвешенной рыночной ценой за последние шесть месяцев до подписания сделки с держателями (это может случиться в ближайшие несколько месяцев, сказано в сообщении). Балансовая стоимость одной GDR (равна одной акции) составляет, по данным отчета компании за девять месяцев 2009 г., \$3,68, а средняя цена за последние полгода исходя из котировок на LSE — \$2,097. Получается, что передаваемый держателям пакет стоит \$267,8 млн. А если бы этот пакет был продан вчера, за него можно было бы выручить только \$180,8 млн (цена одной GDR на LSE составляла \$1,95).

Держатели долговых обязательств, которые планируется конвертировать, — израильские пенсионные фонды.

Аналитик «ВТБ капитала» Мария Колбина считает, что решение о конвертации долгов в акции AFI Development является позитивным для компании, так как размывается доля ее основного акционера. Но к увеличению ликвидности акций это не приведет, так как передаваемый держателям пакет в свободном обращении, скорее всего, не появится, предполагает она.

В конце ноября 2009 г. AFI Group договорилась с держателями бондов о реструктуризации долгов на 7,5 млрд шекелей (\$2 млрд), при этом общий долг перед ними составлял около 8 млрд шекелей (\$2,1 млрд). Из них наличными холдинг выплатит только \$146 млн. А долг на \$372 млн будет конвертирован в акции самой AFI Group. В результате доля Льва Леваева в AFI Group сократится с

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 февраля, № 20

74,8% до 52,83%. Еще около \$319 млн конвертируют в акции «дочек» холдинга. Помимо AFI Development, структуры Леваева собираются передать держателям облигаций и акции еще одной «дочки» — AFI Properties.

Кроме того, компания обязалась выпустить еще два новых облигационных займа — на \$265 млн (на два года) и на \$905 млн (на 16 лет), а также провести допэмиссию акций на \$106 млн, из которых Леваев выкупит почти на \$80 млн. Он также в течение четырех лет должен инвестировать в компанию еще около \$120 млн. Представитель AFI Development утверждает, что решение материнского холдинга никак не отразится на компании, так как у AFI Group по-прежнему контрольный пакет.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ОТ МОСКВЫ ДО САМЫХ ДО ОКРАИН

Кризис, под знаком которого прошел весь 2009 год, заставил многие торговые компании изменять принципы работы в резко изменившихся условиях. Впрочем, международные операторы крупноформатной торговли, представленные в России, расценивают сложившуюся ситуацию как возможность укрепить свои позиции на рынке. В прошлом году почти все крупные иностранные ритейлеры открыли еще по несколько магазинов в Москве и регионах.

Россия была и остается одним из самых интересных рынков для иностранных ритейлеров, несмотря на кризис — последние шесть лет она входит в первую тройку стран, приоритетных для международной экспансии. В 2009 году Россия заняла второе место в GRDI - индексе привлекательности стран для международных ритейлеров, проводимом ежегодно компанией A.T. Kearney. Российский рынок продолжает показывать хорошую динамику продаж и покупательского спроса. При этом концентрация конкуренции в сегментах российского рынка по сравнению с Европой остается довольно низкой, а это важный момент для операторов, принимающих решение о вхождении в страну.

По словам исполнительного директора компании "Магазин Магазинов" в ассоциации с CB Richard Ellis Евгения Коврова, даже сейчас ситуация на российском рынке оценивается как благоприятная для развития. "В частных разговорах многие иностранные представители прямо говорят о том, что обновленный рынок стал гораздо более адекватным с точки зрения коммерческих условий, - отмечает эксперт. - Имеются в виду приемлемые ставки, использование процента от оборота, объективная индексация, длинные договоры и другие признаки нормального рынка, которых раньше не отмечалось. Причем в некоторых форматах наблюдается даже конкуренция, поскольку с рухнувшим объемом нового строительства предложение некоторых площадей значительно ниже того спроса, который демонстрируют ритейлеры. Поскольку отвечающих запросам вариантов аренды не так много, прием заявок по ним иногда напоминает аукцион".

Генеральный директор ООО "Реал,- Гипермаркет" Антониу Баптишта, добавляет, что снизившиеся цены на землю и арендные ставки позволяют сегодня заняться проектами, которые еще недавно были слишком дорогими.

Что русскому привычно...

Международные торговые операторы неоднократно заявляли, что развитие их бизнеса в России могло бы быть еще более активным, если бы не административные барьеры и бюрократическая волокита. "По сравнению с другими странами, в России необходимо наличие гораздо большего количества документов для ведения нашего бизнеса,- отмечает руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям Metro Cash & Carry России Оксана Токарева. - Кроме того, процесс согласований при получении нужных документов достаточно долгий. Зачастую нормативная база претерпевает изменения в короткий срок, в результате чего нам требуется некоторое время для адаптации".

По словам Антониу Баптишта, основная причина, по которой "Реалу,-" приходилось отказываться или, точнее, откладывать на какое-то время приход в регион - это неудовлетворительное качество участков, предложенных под застройку. Приходилось ждать новых, более выгодных предложений.

Среди критериев отбора важную роль для Metro играют такие факторы, как экономический потенциал города или области, конкурентная среда региона, территориальное расположение участка с точки зрения его близости к крупным магистралям, наличие удобных подъездных путей, наличие и возможность проведения коммуникаций, и близкое расположение к операторам ресторанно-гостиничного сегмента и трейдеров (розница малых форматов). Подготовительные работы на участке, также как и все стадии строительства объекта проходят с непосредственным участием специалистов компании, осуществляющих строгий контроль над всеми процессами.

Сети "Real,-", например, интересны участки под строительство от 3 гектаров в густонаселенных жилых микрорайонах вблизи главных дорог, которые позволят посетителям легко добираться до магазина не только на машине, но также на общественном транспорте и пешком. Кроме того, компанию интересуют помещения для покупки или аренды площадью от 10 тысяч квадратных метров на первых (или первых-вторых) этажах зданий.

Антикризисная экспансия

По данным компании Colliers International, 2009 год пополнил список присутствующих на российском рынке торговых марок. Среди них гипермаркет мебели и товаров для дома Kika, универмаг H&M, а также такие марки, как River Island, Ipekyol, New look, Bebe, Gap, Nucleo, Centro, Fun City. Кроме того, на рынок

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 февраля, № 20

торговой недвижимости планируют выход универмаги Debenhams и Harvey Nichols, английский супермаркет Sainsbury's, одежные бренды Tally Weijl и Li Ning, а также сеть обувных магазинов демократичного сегмента Payless Shoes. Компания Decathlon выводит на рынок свой бренд - Koodza (жесткий дискаунтер, занимающий меньшие площади и представляющий преимущественно товары, которые являются лидерами продаж в магазинах Decathlon), Castorama - оператора City Format, который занимает меньшие площади. Наряду с магазинами, работающими по франшизе, первые собственные магазины в России открывает компания Nike.

Крупные торговые операторы, которые уже давно работают на российском рынке, в прошлом году укрепляли свои позиции преимущественно в регионах. Немецкий оператор Metro Cash & Carry за год открыл четыре новых торговых центра: в Брянске, Новосибирске, Кирове и Железнодорожном Московской области. Теперь Metro оперирует 52 торговыми центрами в 36 регионах РФ. Совокупная площадь всех российских торговых центров "МЕТРО Кэш энд Керри" составляет 427,139 квадратных метра, при этом свои площади компания в аренду не сдает. По словам Оксаны Токаревой, наиболее интересными регионами для дальнейшего развития компании сегодня являются Центр, Урал и Сибирь.

"Real,-Гипермаркет" (подразделение немецкой сети гипермаркетов "Real,-") в России представлена 15-ю магазинами. Три из них расположены в Москве, два - в Санкт-Петербурге, и по одному в Казани, Тольятти, Волгограде, Нижнем Новгороде, Ярославле, Липецке, Саратове, Тамбове, Иваново и Ростове-на-Дону. В 2009 году сеть открыла еще три новых гипермаркета в Иваново, Тамбове и Ростове-на-Дону. Теперь суммарная площадь торговых площадей "Real,-" составляет более 3,1 миллиона квадратных метров (часть из них сдается в аренду). На сайте компании сказано, компания планирует открывать свои магазины во всех городах с населением от 500 тысяч до 1 миллиона человек, а в каждом городе-миллионнике планируется размещение, по крайней мере, трех гипермаркетов.

Кроме того, один супермаркет добавился в список московских магазинов немецкой сети "Билла", два гипермаркета для ремонта и дачи (в Омске и Волгограде) разместил ритейлер OBI и один открыла шведская IKEA в Адыгее.

Под управлением французской сети "Ашан" находятся более 30 магазинов в России формата "гипермаркет Ашан", "Ашан-Сити" и "Ашан-Сад". Ритейлер открыл в 2009 году шесть магазинов в Москве и регионах - из них два магазина нового для российского рынка экономичного формата под брендом "Радуга", где покупатели

могут самостоятельно оплачивать свои покупки в автоматических кассах. Еще шесть магазинов оператор планирует открыть в 2010-м: в Санкт-Петербурге, Самаре, Казани и Уфе.

Конечно, кризис внес определенные коррективы в планы ритейлеров. В 2008 году большинство торговых сетей могли себе позволить открыть по несколько торговых точек в регионах, в 2009 многим пришлось ограничиться единичными размещениями. Но поскольку, как утверждают аналитики, пик кризиса уже пройден, а Россия с точки зрения торговых форматов по-прежнему остается "не паханым полем" - можно не сомневаться, что активная экспансия продолжится.

◆ [Лента.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЕЩЕ ОДНО МЕСТО ДЛЯ КОФЕПИТИЯ

Новосибирская компания Traveler`s Coffee заключила договор франчайзинга с партнером в Москве. Об этом сообщил совладелец компании Кристофер Тара-Браун. По его словам, договор заключен пока на одно заведение.

Предполагается, что новое кафе должно начать работать в столице этим летом, а именно, в июне. Место для заведения уже выбрано — кофейня новосибирской сети откроется на ул. Тверской, напротив отеля Grand Marriott.

Франчайзинговая программа Traveler`s Coffee стартовала в 2006 году. Однако большая часть франчайзинговых заведений сети была запущена в последние полтора года.

В прошлом году компания открыла оптовый филиал в Москве для продажи кофе собственной обжарки. Сейчас в сети уже 27 заведений, из которых больше половины принадлежат партнерам-франчайзи. С начала года сеть уже пополнилась двумя новыми точками (в новосибирском Академгородке и в Тюмени).

По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, рынку кафе и кофеен в России есть куда развиваться. «Рынок кафе и кофеен в России, несмотря на выход нескольких иностранных игроков, а также развитие российских сетей, все еще не насыщен», - рассказала

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 февраля, № 20

она информационному portalу Арендатор.ру, добавив, что выход арендаторов по франшизе является мировой устоявшейся практикой.

В свою очередь, Галина Малиборская, директор отдела агентских услуг департамента торговой недвижимости Colliers International отметила, что для первого кофе сеть выбрала довольно удачное место. «Тверская улица, особенно то место, где открывается Traveler's Coffe - удачное для размещения флагманской кофейни. Метро Маяковская, и оживленный перекресток генерирует большой пешеходный поток. Данное расположение поможет новой кофейне в достаточно быстрые сроки завоевать узнаваемость бренда» - сообщила она.

По ее словам, шансы сети на московском рынке, конечно же, есть. «Все зависит от того, насколько активно и агрессивно компания будет развиваться. Есть примеры, когда международные компании заходят в Россию, имея хорошую экспертизу работы на новых рынках. Однако пассивность, нежелание инвестировать средства в маркетинг и продвижение не позволяет таким компаниям развиваться», - пояснила она.

По итогам 2009 года в 2 странах мира открыто 22 кофейни Traveler's Coffee, из которых 10 принадлежат компании ООО «Трэвэлэрс Кофе», а остальные открыты по франчайзингу.

Компания создала и управляет сетью кофеен с меню, основанном на кофейных напитках. В кофейнях также возможно приобрести свежееобжаренные зерна кофе, а также сопутствующие товары: кофе-прессы, фильтры, сиропы и т.д.

Компания сотрудничает с производителями кофейного оборудования известных мировых торговых марок. Кроме того, Traveler's Coffee является эксклюзивным представителем в Новосибирске лидера среди них - компании La Marzocco.

Traveler's Coffee вышла на международный уровень в 2007 году, открыв свое первое представительство за пределами России, а именно в Баку, Азербайджан.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДНАЯ ГОСТИНИЦА БУДЕТ ОТКРЫТА ВО ВНУКОВО В ЭТОМ ГОДУ

В течение этого года планируется открыть новую четырехзвездную гостиницу на 439 номеров рядом с привокзальной площадью "Внуково", сообщил генеральный директор ОАО "Аэропорт Внуково" Василий Александров на пресс-конференции в четверг.

"В течение этого года мы планируем открыть 10-этажную гостиницу на 439 номеров", - рассказал В.Александров. Он отметил, что общая площадь здания составит более 30 тыс. кв. м. "В гостинице будут работать конференц-залы, два ресторана, магазины, салон красоты, фитнес-центр, бассейн, а также сауна", - отметил В.Александров. Он также рассказал, что гостиница будет оборудована подземной автостоянкой на 65 машиномест. "Я уверен, что удобная и комфортабельная гостиница понравится пассажирам аэропорта "Внуково", - добавил В.Александров.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ВТОРОЙ РЕКОРД «СПОРТМАСТЕРА»

«Спортмастер» арендовал в торговом комплексе «Гранд каньон» 4160 кв. м на семь лет, договор заключен 31 декабря, рассказал Андрей Мусьяченко, начальник отдела аренды ОАО «Соломон», которое управляет торговым комплексом. Раньше это помещение занимал магазин «Санта хаус». Ставки аренды в «Гранд каньоне», по его словам, в среднем 60-80 у. е. за 1 кв. м в месяц.

Магазин откроется в апреле, в нем будут представлены бренды низкого и среднего ценового сегмента, подтвердил управляющий делами группы компаний «Спортмастер» Сергей Агибалов. Это будет второй по величине из 15 петербургских магазинов сети, гипермаркет на Пулковском шоссе занимает около 5000 кв. м, говорит Агибалов. Условия сделки он не раскрывает. [Ставка практически на докризисном уровне, спортивный магазин не менее платежеспособный арендатор, чем магазин товаров для дома, отмечает Николай Казанский, гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург», брокера сделки.](#) Директор по управлению NAI Вестар Наталья Скаландис оценивает ставку для «Спортмастера» в 500-800 руб. за 1 кв. м в месяц.

В 2009 г. продажи спорттоваров упали по сравнению с 2008 г., в ноябре — на 35%, говорит и. о. директора филиала «Интерспорт» Константин Волков. В массовом сегменте большой магазин может окупиться не скоро, но его открытие целесообразно, если у компании есть много заказанного до кризиса товара, отмечает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [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](#)