

Offices / General

Граф Шереметев не отдал ни пяди московской земли

Возглавляемая им Kalchuga Group выиграла суд за участок в центре города.

Retail

"М.Видео" попала на орбиту MediaSaturn

Российский ритейлер может быть продан немецкому.

Рынки снова в моде

Все больше столичных покупателей игнорируют сетевые магазины.

«О'кей» подвинет «Копейку» и «Ленту»

Ритейлер намерен войти в пятерку лидеров по выручке.

«Монро» подключила «Шагомер»

Сибирская обувная сеть вышла на подмосковный рынок.

Warehouse

Вторая попытка Oriflame

Косметическая компания Oriflame вложит до 175 млн евро в строительство второго завода в России.

Hotel

На строительство и модернизацию санаториев в Кавминводах AFI Development получит от Сбербанка \$286 млн

Северо-Кавказский банк Сбербанка России предоставит компании AFI Development кредит в размере \$286 млн на строительство и модернизацию санаториев в Кавказских Минеральных Водах (Ставропольский край).

Regions

Владелец завода купил дворец

Покупателем дворца графа Кушелева-Безбородко на наб. Кутузова оказалось ООО «Цертум-инвест», партнер «Ташира» и Газпромбанка, совладелец Благовещенского арматурного завода.

Офисы Зингаревичей

«Плаза лотос групп» братьев Зингаревичей собирается строить на Синопской набережной, 22, бизнес-центр стоимостью \$25 млн.

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

ГРАФ ШЕРЕМЕТЕВ НЕ ОТДАЛ НИ ПЯДИ МОСКОВСКОЙ ЗЕМЛИ

Возглавляемая им Kalchuga Group выиграла суд за участок в центре города

Западному фонду Kalchuga Group Real Estate, возглавляемому живущим во Франции графом Петром Шереметевым, удалось в арбитражном суде Москвы восстановить права на площадку возле станции метро "Чистые пруды". Эту землю (до кризиса оценивалась в \$30 млн) фонд оспаривал у структур Варткеза Арцруни — своего партнера по проекту строительства здесь торгцентра. Иностранные инвесторы заметно сократили объемы вложений в российскую недвижимость не только из-за падения рынка, но и из-за высоких юридических рисков, констатируют эксперты.

В конце января арбитражный суд Москвы удовлетворил совместный иск ООО "Вестрой" (входит в инвестфонд Kalchuga Group Real Estate, президент — граф Петр Шереметев) и столичной мэрии, оспаривавших перепродажу недостроенного подземного гаража на 0,3 га на проспекте Академика Сахарова в центре Москвы. Как следует из решения суда (имеется в распоряжении "Ъ"), право собственности на конструкции паркинга зарегистрировано без разрешения властей. Изначально права аренды участка, где планировалось строительство торгцентра еще в 1995 году, принадлежали ЗАО "Садово-Спасское". По словам советника президента Kalchuga Константина Милантьева, в 2002 году инвестфонд выкупил 51% "Садово-Спасского" у компании Uri Dori. Второму акционеру, концерну "Интерстрой девелопмент", принадлежало 40% в ЗАО. По данным ЕГРЮЛ, на сентябрь 2002 года владельцем концерна являлся Варткез Арцруни. Господин Арцруни возглавлял объединение "Мосинтерстрой" (принадлежало мэрии столицы и выступало застройщиком "Галереи "Актер"" на Тверской улице), контролировал вместе с экс-министром здравоохранения, а ныне послом России на Украине Михаилом Зурабовым страховую компанию МАКС.

Kalchuga Group Real Estate сформирована на средства ряда французских банков и автоконцерна Fiat. К 2005 году инвестировала в недвижимость в России около \$300 млн. Ей принадлежат в Москве несколько бизнес-центров площадью около 27 тыс. кв. м (в частности, "Миллениум Хаус"), а также земля в Подмосковье, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26-27 февраля, № 26

Проблемы у Kalchuga с московским партнером начались в 2005 году. По словам господина Милантьева, в 2005-2007 годах экс-гендиректор "Садово-Спасского" Олег Артемчук с ведома Варткеза Арцруни, но без согласия основного акционера попытался передать недостроенный подземный паркинг под будущим бизнес-центром офшору Chinese Products. После многочисленных судов сделка была признана недействительной. По словам господина Милантьева, уже в 2007 году ЗАО "Садово-Спасское" без ведома инвестфонда было перерегистрировано в Кирове, а затем ликвидировано. "В конце августа 2007 года Артемчук подписывает очередной договор купли-продажи паркинга на нашем участке некоему ООО "Промгазсервис", которое, в свою очередь, перепродало актив ООО "Бизнес-парк", — говорит Константин Милантьев. Главное следственное управление при ГУВД Москвы сейчас расследует два уголовных дела, связанных с попыткой захвата участка: расследование взял под свой контроль следственный комитет МВД. В начале февраля арбитражный суд столицы признал, что гендиректор ЗАО "Садово-Спасское", ликвидированного в 2007 году, не мог продать недостроенный объект в 2009 году. Исходя из этого, суд вынес решение признать всю цепочку по купле-продаже прав на недострой незаконной. При этом суд указал, что право аренды на участок принадлежит структуре Kalchuga — ООО "Вестрой". Связаться с Варткезом Арцруни не удалось: телефоны концерна "Интерстрой девелопмент" не отвечали.

Управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец говорит, что до кризиса стоимость прав долгосрочной аренды 0,3 га в центре Москвы могла составить максимум \$30 млн, сейчас — на 40% дешевле. По его словам, традиционно западные инвестфонды, пытаясь избежать юридических рисков, реализовывали в России проекты совместно с местными компаниями. "Сегодня большинство иностранных инвесторов сократили вложения в российскую недвижимость не только из-за падения рынка, но также из-за юридических рисков", — отмечает господин Гец.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

"М.ВИДЕО" ПОПАЛА НА ОРБИТУ MEDIASATURN

Российский ритейлер может быть продан немецкому

Немецкий MediaSaturn Holding (TM Media Markt), крупнейший в Европе торговец бытовой техникой и электроникой, договаривается о покупке российской сети "М.Видео". Ритейлеры уже подписали соглашение об эксклюзивности переговоров (запрещает каждой из сторон вести аналогичные переговоры с кем-то еще), а Deutsche Bank, консультант со стороны покупателя, в марте должен представить предварительную оценку стоимости "М.Видео". По подсчетам аналитиков, немцы могут заплатить более \$1 млрд.

О том, что MediaSaturn Holding может купить "М.Видео", рассказал источник, близкий к российской сети. Один из акционеров "М.Видео" подтвердил, что стороны уже подписали соглашение об эксклюзивности переговоров и сейчас MediaSaturn проводит оценку приобретаемой компании. Консультантом со стороны немецкого ритейлера выступает Deutsche Bank (в 2007 году банк был одним из организаторов IPO "М.Видео"), но мандат на организацию самой сделки пока не выдан, сообщили собеседники "Ъ". Топ-менеджер Deutsche Bank признал, что банк "консультирует MediaSaturn в этой сделке", но от подробных комментариев отказался. "Предварительные результаты оценки будут готовы уже в марте", — говорит представитель "М.Видео".

Президент и основной владелец "М.Видео" Александр Тынкован от комментариев отказался. В пресс-службе MediaSaturn Holding и российской "дочки" ООО "Медиа-Маркт-Сатурн" не стали обсуждать переговоры с "М.Видео".

Сеть Media Markt, насчитывающая сейчас около 580 магазинов (средняя торговая площадь — 3 тыс. кв. м) в 15 европейских странах, основана в 1979 году. Принадлежит MediaSaturn Holding, входящему в корпорацию Metro Group AG (также владеет гипермаркетами Metro Cash & Carry, супермаркетами Real и др.). Продажи Media Markt и Saturn (еще один розничный бренд холдинга) в 2008 году составили

€19 млрд, EBIT — €603 млн. Каждый магазин Media Markt на 10% принадлежит менеджеру этого магазина.

ОАО "Компания "М.Видео"" основано в 1993 году. На конец 2009 года сеть объединяла 177 магазинов общей площадью 467 тыс. кв. м. Владельцы — Александр и Михаил Тынкованы, Павел Бреев, в свободном обращении на ММВБ и РТС — 29,7%. Выручка в прошлом году — 83,325 млрд руб. с НДС, рентабельность по EBITDA по итогам первого полугодия 2009 года — 5%.

Предложение от MediaSaturn поступало еще год назад, но тогда стороны не договорились о цене. "В конце 2008 года акции "М.Видео" в связи с общим падением фондовых рынков торговались очень низко, а платить большую премию к рынку немцы были не готовы", — отмечает собеседник "Ъ". Средняя цена одной акции "М.Видео" на ММВБ в декабре 2008 года составляла \$0,8. Вчера эта бумага стоила \$5,55, капитализация компании составляла \$999,51 млн. Рекомендованная Renaissance Capital цена — \$6,3.

"Акционеры "М.Видео" могут рассчитывать на премию до 30%, — считает управляющий партнер Falcon Advisers Игорь Кованов. — Если исходить из максимальной стоимости бумаг за последние два месяца (17 февраля акция стоила \$6,8. — "Ъ"), вся сеть для сделки может быть оценена до \$1,5 млрд". "Исходя из прогноза для "М.Видео" на 2010 год, включая коэффициент EV/EBITDA на уровне 7,9 и EBITDA — \$135 млн, стоимость компании без премии составляет \$1,066 млрд", — подсчитала аналитик UniCredit Securities Наталья Смирнова. Согласно неаудированным результатам "М.Видео" за 2009 год, у компании нулевой банковский долг, чистые денежные средства на конец года — более 6 млрд руб.

Первый магазин в России Media Markt открыл в ноябре 2006 году, с тех пор, то есть почти за четыре года, сеть увеличилась всего до 21 объекта. Для сравнения: только в 2009 году "М.Видео" открыла 20 магазинов. В апреле 2008-го Media Markt даже был вынужден сменить топ-менеджмент российского подразделения из-за неудовлетворительных финансовых показателей (см. "Ъ" от 22 апреля 2008 года). Совладелец сети "Эльдорадо" Игорь Яковлев говорит, что еще перед выходом на российский рынок Media Markt пытался договориться о покупке его сети и "М.Видео", но сделки не получились, а "полученные знания о местных компаниях и структуре рынка немцы использовали при открытии собственных магазинов". Например, Media Markt, по версии многих поставщиков и других сетей, установил

демпинговые цены на товар, из-за чего вендоры отказывались работать с ритейлером, а его конкуренты жаловались в антимонопольную службу (см. "Ъ" от 8 декабря 2006 года).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЫНКИ СНОВА В МОДЕ

Все больше столичных покупателей игнорируют сетевые магазины

Кризис сказался на предпочтениях потребителей: москвичи стали чаще ходить на продуктовые рынки, минуя магазины. Если в 2008 году большинство жителей столицы переключились на сетевую розницу из-за удобства покупок и широкого ассортимента, то в начале этого года уже треть из них вернулись на рынки и стали там делать покупки раз в две недели. Ритейлеры отрицают отток покупателей. Клиент пошел в дискаунтер, где дешевле, чем на рынке, говорят они.

С наступлением кризиса призрак «нецивилизованной торговли» вновь появился на улицах и в умах потребителей, говорит управляющий партнер маркетингового центра Numbers Дмитрий Рыжаков. Компания мониторит рынок торговли с 2001 года ежеквартально, опрашивая по 600—1200 москвичей. По данным эксперта, активный переход покупателей от продуктового хаоса к сетевой торговле начался в 2001 году. «В далеком 2002 году потребители в 50 из 100 случаев выбирали рынки и только в 15 случаях — зарождающийся ритейл в классическом его понимании», — рассказывает г-н Рыжаков. Каждый год вплоть до 2008 года москвичи все активнее шли в магазины.

Однако в кризис кривая предпочтений снова развернулась в сторону рынков. Если в течение 2008 года 85% опрошенных стабильно выбирали продуктовую розницу, то к декабрю того же года, после того как грянул кризис, их количество сократилось на 9%. «Это неудивительно, времени стало больше — были сокращения, импульсивные покупки стали сходить на нет, рынки оказались в выигрышном положении», — говорит г-н Рыжаков.

Даже наметившийся рост доходов населения в четвертом квартале 2009 года не изменил тенденции вспять. «Так что 2010 год потребители и ритейлеры встретили по разные стороны баррикад», — отмечает эксперт. В январе 2010 года уже 35% москвичей не реже одного раза в две недели покупали продукты на рынках, тогда как еще в октябре 2009 года их было 29%. По прогнозам г-на Рыжакова, ритейл сможет опять замахнуться на потребителей рынков не раньше 2011 года.

Однако ритейлеры не признают оттока покупателей. «Не думаю, что покупатели ушли на рынок. Что им там делать? — спрашивает глава X5 Retail Group Лев Хасис. — Там же дороже, чем в магазинах». По его представлениям, люди в условиях кризиса ушли в магазины формата дискаунтер: «И мы видим это по нашим «Пятерочкам».

Глава «Виктории» Николай Власенко полагает, что данные экспертов завышены: «Треть — это многовато». Он считает, что население просто стало более чувствительным к цене, в результате начало рассматривать другие способы совершения покупок. «Если раньше 40% покупателей обращали пристальное внимание на цену, то теперь их количество увеличилось до 60%, — объясняет ритейлер. — Все розничные сети максимально сфокусировались на ценовом покупателе, потому что целевой стал уходить». По мнению г-на Власенко, покупатель вернется, когда стабилизируется экономическое положение в стране.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«О'КЕЙ» ПОДВИНЕТ «КОПЕЙКУ» И «ЛЕНТУ»

Ритейлер намерен войти в пятерку лидеров по выручке

В распоряжении РБК daily оказалась стратегия развития торговой сети «О'кей», которая выглядит довольно амбициозно. Ритейлер хочет увеличить количество своих магазинов с 45 до 70 уже к следующему году и попасть в пятерку крупнейших игроков розничной торговли. По данным аналитиков, сегодня в нее входят X5 Retail Group, «Магнит», «Ашан», «Метро Кэш энд Керри» и «Копейка».

До 2011 года продуктовый ритейлер «О'кей» намерен открыть 25 гипермаркетов и супермаркетов. По одному магазину каждого формата будет открыто в Москве. Новые объекты появятся также в Санкт-Петербурге, Новочеркасске, Краснодаре, Самаре, Екатеринбурге, Уфе, Новосибирске и Мурманске.

Сейчас сеть развивает 45 торговых комплексов. За первое полугодие 2009 года «О'кей» открыл пять гипермаркетов и пять супермаркетов, доведя их количество до 28 и 18 соответственно. Торговая сеть сейчас присутствует в Центральном, Южном, Сибирском, Северо-Западном и Приволжском регионах. Торговые площади в первом полугодии 2009 года составили 229 тыс. кв. м против 189 тыс. кв. м по итогам 2008 года.

По данным агентства «Инфолайн», лидерами рынка по чистой выручке являются Х5, «Магнит», «Ашан», «Метро Кэш энд Керри», «Копейка» и «Лента», а за ними уже следует «О'кей». Таким образом, чтобы попасть в пятерку, компании надо обогнать «Копейку» и «Ленту». «Если эти конкуренты снизят темпы своего развития, то «О'кей» сможет попасть в пятерку лидеров», – считает аналитик UniCredit Наталья Смирнова. По ее мнению, планы компании по открытию новых объектов реальны, если на них удастся найти финансирование.

♦ [РБК daily](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

«МОНРО» ПОДКЛЮЧИЛА «ШАГОМЕР»

Сибирская обувная сеть вышла на подмосковный рынок

Как стало известно, крупнейшая новосибирская сеть обувных магазинов «Монро» вышла на рынок Подмоскovie. Сибирская компания присоединила небольшую местную обувную сеть «Шагомер». Аналитики сделку оценивают в \$1,5-3 млн. Эксперты считают, что формат «Монро» «как продавца преимущественно дешевой обуви» хорошо подойдет для выбранного региона, но предупреждают о сильной конкуренции со стороны местных крупных компаний и «нецивилизованной торговли в виде рынков».

Информацию о выходе «Монро» на рынок Подмоскovie вчера „Ъ“ подтвердила

старший маркетолог группы торговых компаний (ГТК) «Монро» Светлана Шелест. Она сообщила, что сделка по присоединению подмосковной сети «Шагомер» была завершена в начале января. По ее словам, речь идет о создании с владельцами «Шагомера» совместного бизнеса, а не о простом поглощении. Условия сделки госпожа Шелест не пояснила. По оценке аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, речь может идти о \$1,5-3 млн. «Сюда входит стоимость операционного бизнеса, без учета возможного долга и возможной стоимости недвижимости в собственности, если таковая имелаась», — пояснил он.

Вчера получить комментарий в «Шагомере» не удалось: в компании сослались на отсутствие собственника. Сеть «Шагомер» насчитывает сейчас девять обувных магазинов в Жуковском, Раменском, Ногинске, Люберцах, Коломне и Воскресенске. Компания работает на рынке 10 лет. По словам Светланы Шелест, «Монро» пока не планирует проводить ребрендинг присоединенных магазинов, однако в планах ГТК развитие на базе «Шагомера» собственной розничной сети в Подмосковье. Так, первый магазин под брендом «Монро» планируется открыть в Мытищах уже в марте. Поставки в магазины подмосковной сети будут осуществляться из московского оптового филиала «Монро». «Шагомер» — не первое приобретение сибирской сети в европейской части России. «В прошлом году компания поглотила небольшую сеть в Архангельске», — сообщила госпожа Шелест.

Руководитель и владелец новосибирской компании «Обувь России» Антон Титов считает решение «Монро» начать освоение столичного рынка с Подмосковья правильным и логичным. «Уровень издержек там сопоставим с крупными городами, а позиционирование «Монро» как продавца преимущественно дешевой обуви позволит проще завоевать симпатии покупателей», — пояснил господин Титов. Вместе с тем, считает предприниматель, сибирская сеть на новом рынке столкнется с очень жесткой конкуренцией со стороны крупнейшего российского обувного ритейлера — компании «ЦентрОбувь», для которой Подмосковье — родная территория.

Сама «Обувь России» пыталась работать в Москве, открыв там пять магазинов, но свернула деятельность в 2008 году из-за кризиса. По словам Антона Титова, небольшой размер сети не позволял филиалу быть экономически эффективным из-за высокой доли административных издержек. «Для того чтобы работать в Москве с прибылью в дешевом сегменте, нужно иметь хотя бы 30 магазинов», — считает ритейлер.

Это мнение разделяет руководитель PR-службы российского производителя обуви — компании Ralf Ringer Александр Греб. «„Монро“ дважды поступает правильно. Идет не в столицу, где высокий уровень конкуренции, а в Московскую область. И выходит в регион сразу сетью из 10 магазинов», — считает он. Однако, убежден господин Греб, главным конкурентом «Монро» станет «нецивилизованная торговля в виде рынков». «В Подмосковье есть достаточное количество сетей («Дина обувь», «Алфавит», «Легкий шаг»), но все они работают в среднеценовом сегменте. Так что ни «Монро» не создаст здесь проблем цивилизованному ритейлу, ни существующие сети не будут мешать новосибирцам», — пояснил господин Греб.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

ВТОРАЯ ПОПЫТКА ORIFLAME

Косметическая компания Oriflame вложит до 175 млн евро в строительство второго завода в России. Первая попытка удалась не сразу: компания выбрала под строительство землю в элитном Красногорском районе

В феврале 2010 г. Oriflame приобрела 26 га земли в Ногинском индустриальном парке в 40 км от Москвы, рассказал представитель компании и подтвердил представитель российского офиса швейцарской DEGA Group (девелопер индустриального парка). На этом участке концерн собирается построить логистический центр и производственное подразделение — там компания собирается выпускать продукцию по уходу за телом и волосами. Предполагаемая мощность — 150-200 млн упаковок продукции в год, запуск производства намечен на 2013 г. По словам представителя Oriflame, инвестиции в создание площадки могут составить 125-175 млн евро.

В Ногинском районе расположится шестой производственный комплекс компании — другие уже работают в Швеции, Польше, Китае и Индии, а также Красногорском районе Московской области. В Красногорске сейчас производится губная помада, уточнил представитель Oriflame, мощности рассчитаны на выпуск 100 млн единиц в год, там же расположен логистический центр.

Строительство первого завода в 2004-2005 гг. едва не было остановлено: администрация Красногорского района выделила Oriflame участок в 8 км от Москвы по соседству с элитными коттеджными поселками «Никольское подворье», «Третья охота» и «Никольская слобода», дома в которых в тот момент стоили от \$300 000 до \$2,5 млн. Жители поселков предупредили исполнительного директора Oriflame Свена Маттссона, что «завод строится в центре одной из наиболее престижных жилых зон в России», а затем попросили Владимира Путина и губернатора Московской области Бориса Громова провести экологическую экспертизу проекта и отказать Oriflame в лицензии на строительство. В 2006 г. завод был все же запущен.

Россия — крупнейший рынок сбыта для Oriflame, говорит руководитель Ассоциации прямых продаж Тамара Шокарева, поэтому размещение завода поможет производителю сэкономить на логистике. «В России Oriflame входит в тройку крупнейших компаний, занимающихся прямыми продажами», — напоминает она.

Продажи Oriflame в СНГ и Балтии в 2009 г. составили 213,8 млн евро (минус 14% по отношению к 2008 г.). Данные по России компания не раскрывает, сообщая лишь, что зафиксировала рост в рублях на 12%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

НА СТРОИТЕЛЬСТВО И МОДЕРНИЗАЦИЮ САНАТОРИЕВ В КАВМИНВОДАХ AFI DEVELOPMENT ПОЛУЧИТ ОТ СБЕРБАНКА \$286 МЛН

Северо-Кавказский банк Сбербанка России предоставит компании AFI Development кредит в размере \$286 млн на строительство и модернизацию санаториев в Кавказских Минеральных Водах (Ставропольский край), сообщается в пресс-релизе территориального банка Сбербанка.

В частности, средства будут предоставлены на строительство и реконструкцию санаториев "Парк-Плаза", "Старое Озеро" и "Версаль". Соглашение о финансировании этих проектов подписано в Кисловодске в четверг в рамках IX Южно-Российского курортного форума "Кавказская здравница-2010", проходящего 25-27 февраля. В сообщении отмечается, что с помощью кредитных средств Сбербанка компания уже построила в Кисловодске отель санаторного типа "Плаза спа", а в январе 2010 года банк открыл AFI Development кредитную линию на \$20 млн для финансирования затрат по реконструкции санатория им.Калинина в Железноводске.

AFI Development создана для реализации девелоперских проектов в России Львом Леваевым.

♦ [Интерфакс](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

Regions

ВЛАДЕЛЕЦ ЗАВОДА КУПИЛ ДВОРЕЦ

Покупателем дворца графа Кушелева-Безбородко на наб. Кутузова оказалось ООО «Цертум-инвест», партнер «Ташира» и Газпромбанка, совладелец Благовещенского арматурного завода

Дворец графа Кушелева-Безбородко на наб. Кутузова, 24, в декабре прошлого года Российский аукционный дом собирался выставить на торги. Здание площадью 6250 кв. м принадлежало ООО «Невское». Стартовая цена лота была определена в 918 млн руб., торги должны были вестись на понижение, однако до них нашелся покупатель, который согласился купить объект за 740 млн руб., рассказал гендиректор фонда имущества Андрей Степаненко. Раскрыть покупателя он тогда отказался, сказав лишь, что это многопрофильная московская инвесткомпания.

Новый собственник здания, по данным единого государственного реестра прав на недвижимое имущество, — ООО «Цертум-инвест». По данным «СПАРК-Интерфакса», эта компания принадлежит 29-летнему Филиппу Полянскому, ее специализация — финансовое посредничество.

По словам Полянского, пока нет концепции проекта, здание может быть реконструировано под представительский офис либо гостиницу. Инвестиции в проект могут быть аналогичны стоимости объекта, добавляет он. Источники финансирования Полянский не раскрывает.

Сделка очень крупная, до кризиса за такие деньги продавалась только земля в аренду под жилищное строительство, говорит Степаненко.

«Цертум-инвест» — партнер группы «Ташир». По данным СПАРК, из шести дочерних компаний «Цертум-инвест» в четырех совладельцами являются компании группы «Ташир». «У «Ташира» есть ряд проектов с «Цертум-инвест», но этот особняк был приобретен компанией не в наших интересах», — утверждает представитель компании Ирина Каграманова. В Петербурге у «Ташира» есть один проект — строительство ТРЦ «Словацкий дом» площадью 85 000 кв. м.

«Цертум-инвест» принадлежит 98% Благовещенского арматурного завода (БАЗ), говорится в отчете завода за IV квартал 2009 г. БАЗ — поставщик «Газпрома» и крупнейших нефтяных компаний.

По данным отчета, в совет директоров завода кроме Полянского входят зампред правления Газпромбанка Илья Елисеев и Алексей Николаев, замгендиректора дочерней компании Газпромбанка ЗАО «Управляющая компания — Стратегические активы». Елисеев — однокурсник президента РФ Дмитрия Медведева. Он был преподавателем Полянского на юрфаке. Ни Газпромбанк, ни его топ-менеджеры не имеют отношения к сделке с особняком, сообщили в пресс-службе Газпромбанка.

До 2008 г. Полянский возглавлял фонд региональных некоммерческих проектов ДАР, который, по данным СПАРК, на 100% принадлежит ООО «Левит». Эта компания — акционер «Новатэка», и, по данным отчета «Новатэка», ее собственником является предправления газовой компании Леонид Михельсон. В пресс-службе «Новатэка» в декабре утверждали, что ни «Новатэк», ни Михельсон не имеют отношения к покупке особняка.

Покупая особняк в Петербурге, «Цертум-инвест» не действовала в интересах «Ташира», Газпромбанка, структур «Газпрома», «Новатэка», а также их акционеров и топ-менеджеров, утверждает Полянский.

♦ [Ведомости](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

ОФИСЫ ЗИНГАРЕВИЧЕЙ

«Плаза лотос групп» братьев Зингаревичей собирается строить на Синопской набережной, 22, бизнес-центр стоимостью \$25 млн

Вчера ЗАО «Синопская набережная» представило на обсуждение градсовета при КГА проект бизнес-центра с подземным паркингом на пересечении Херсонского проезда с Синопской набережной.

Летом прошлого года правительство выделило там компании пустующий участок площадью 2204 кв. м под изыскательские работы. Бизнес-центр класса А площадью

16 000 кв. м планируется построить за два года, сообщил гендиректор «Синопской набережной» Сергей Русаков. Его компания — заказчик проекта. Инвестор — «Плаза лотос групп», подконтрольная совладельцам группы «Илим» Михаилу и Борису Зингаревичам. В 2007 г. они вместе с Захаром Смушкиным и Борисом Ерухимовичем продали американской International Paper 50% группы «Илим» за \$650 млн. Русаков и директор по проектированию «Плаза лотос групп» Сергей Гончаров вчера отказались назвать инвестиции в проект, директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец оценивает его в \$25 млн.

«Синопская набережная» собирается превысить разрешенную в этом месте высоту 27 м на 6 м. Кроме того, проект предполагает парковку лишь на 110 машино-мест вместо требуемых по Правилам землепользования и застройки (ПЗЗ) 170. Остальные автомобили возможно разместить на соседнем участке, который относится к территориям общественного пользования, считает Гончаров.

Большинство членов градсовета вчера высказались против отступления от ПЗЗ, инвестору предложено исправить проект, сообщили в пресс-службе КГА. Отклоняться от ПЗЗ в данном случае повода нет, если нарушать правила, то они превратятся в фикцию, возмущается архитектор Евгений Герасимов. «Мы проанализируем мнение членов градсовета и примем решение относительно дальнейших планов», — говорит Русаков.

Решение градсовета рекомендательное, оно не мешает девелоперу хоть завтра подать заявку на отклонение от ПЗЗ, напоминает экс-председатель КГА Александр Викторов.

Шесть метров — это лишний этаж, в бизнес-центре с видом на воду площади на верхних этажах самые дорогие, говорит директор проекта «Невская ратуша» «Охта групп» Константин Ковалев. «Охта групп» еще до принятия ПЗЗ успела согласовать превышение высотного регламента, первая очередь «Невской ратуши» площадью 190 000 кв. м будет построена в 2012 г., добавляет он. «Сейчас рынок на дне, к 2012 г. ситуация может измениться», — считает Ковалев. В «Невской ратуше» расположится администрация города, кроме того, уже есть компании, желающие занять там площади, добавляет он.

Принятие год назад ПЗЗ серьезно ударило по всем проектам, особенно в центре, где земля дорогая, говорит Марковец. Наземная парковка невыгодна, а

«зарываться» более чем на один уровень под землю сложно, уменьшение числа парковочных мест принесет существенную экономию инвестору, добавляет она.

◆ [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](#)