

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Office / General

Рынок недвижимости России нельзя сравнить ни с каким другим, он уникален во многих аспектах - Хадли Дин

Приход институциональных инвесторов в Россию должен изменить отношение российских девелоперов к недвижимости, считает управляющий партнер Colliers International по Восточной Европе.

ТНК-ВР продала свой офис на Арбате за \$238 млн

Российско-британская ТНК-ВР в июле текущего года завершила продажу своего офисного здания в Москве на Арбате за 238 миллионов долларов.

Андрей Ковалев съехал с офисов

На месте своих бизнес-парков в Москве экс-депутат Мосгордумы и рок-музыкант Андрей Ковалев построит жилье. В планах его группы "Экоофис" возвести около 1 млн кв. м.

Проект МФЦ стоимостью 200 млн. долларов получит финансирование

Российская девелоперская группа, которая в настоящее время реализует проект по строительству многофункционального комплекса «Город в городе», получила предложение от крупного российского банка о кредитовании проекта.

Retail

Проект гипермаркета рядом с "Архангельским" очень перспективен - эксперты

Идея строительства гипермаркета "Леруа Мерлен" на участке площадью 18 гектаров возле усадьбы "Архангельское" в Красногорском районе Московской области очень перспективна.

Инвестор из России приобрел центральный магазин Rolex в Лондоне - FT

Помещение центрального магазина престижного швейцарского производителя часов Rolex в Лондоне было приобретено инвестиционным фондом Williston Properties, за которым стоит председатель совета директоров ОАО "Вятка Банк" Григорий Гусельников, пишет газета Financial Times.

Турки высадились у Шереметьево

Рядом с аэропортом построят 840 тыс. кв. м торговой недвижимости.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

«Экспедиция» начнет зарубежную экспансию с Лондона

Как стало известно РБК daily, столичная сеть «Экспедиция», принадлежащая бизнесмену Александру Кравцову, решила открыть свой собственный магазин в Лондоне в ноябре.

«ЮИТ Московия» начинает строить ТЦ

Инвестиционно-строительная компания «ЮИТ Московия», «дочка» крупного финского концерна YIT Construction, основанная в 2003 года для строительства жилья преимущественно в Подмоскowie, открывает новое направление бизнеса – строительство коммерческих проектов.

"Mango" увеличивает экспансию

Международный ритейлер модной одежды, 130 магазинов которого работают в России, поставил перед собой цель увеличить количество магазинов к 2014 году до 300.

Два логистических центра стоимостью 800 млн руб. планируется построить в Ставропольском крае

Строительство двух логистических центров планируется в Ставропольском крае.

Пивзавод «Оливария» построит складской комплекс под Минском

Новый объект «built-to-suit-to-lease» площадью несколько тысяч квадратных метров будет построен вблизи столицы для дальнейшей долгосрочной аренды со стороны ОАО «Пивзавод Оливария».

Шведская сеть H&M в ноябре откроет в Петербурге пятый магазин одежды

Шведская сеть магазинов одежды Hennes & Mauritz (H&M) в ноябре текущего года откроет в Петербурге пятую торговую точку.

Fort Group рассчитывает урегулировать отношения с кредиторами "Макромира" до конца года

Новый владелец сети торговых комплексов "Макромир" Fort Group рассчитывает урегулировать отношения с кредиторами оператора торговой недвижимости до конца года.

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](#)

Warehouse

Regions

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Offices / General

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ НЕЛЬЗЯ СРАВНИТЬ НИ С КАКИМ ДРУГИМ, ОН УНИКАЛЕН ВО МНОГИХ АСПЕКТАХ - ХАДЛИ ДИН

Приход институциональных инвесторов в Россию должен изменить отношение российских девелоперов к недвижимости, считает управляющий партнер Colliers International по Восточной Европе

Россия - огромный рынок, который пока относительно не насыщен коммерческой недвижимостью. Вероятнее всего наибольший потенциал для консультантов, работающих на этом рынке, заключается в области инвестиций в недвижимость и развитии рынка институциональных инвесторов в России, который находится на начальной стадии своего развития, считает управляющий партнер международной консалтинговой компании Colliers International по Восточной Европе Хадли Дин. В интервью "Интерфакс-Недвижимость" эксперт сделал прогнозы по развитию рынка коммерческой недвижимости в России, а так же рассказал о том, чем рынки Восточной Европы более привлекательные, чем российский, и почему сюда довольно плохо привлекаются иностранные инвестиции по сравнению со странами Восточной Европы.

Вы как-то сказали, что Россия является "самым интересным рынком региона благодаря еще не реализованному потенциалу". Расскажите подробнее, в чем заключается ее потенциал (в том числе в разных отраслях и регионах)?

В первую очередь я говорил о том, что Россия обладает большим нереализованным потенциалом для развития бизнеса консалтинговых услуг и для Colliers International, в частности, поэтому этот рынок и является для меня «самым интересным». Россия – крупнейшая страна в мире. Она простирается на 9 часовых поясов и соединяет Европу и Азию. Но важно понимать, что помимо Москвы в России есть еще 14 городов с населением более 1 млн жителей. Это огромный рынок, который пока относительно не насыщен коммерческой недвижимостью. Например, уровень вакантных площадей в офисах класса А в Москве составляет около 17%, в Варшаве этот же показатель равен 6%. Обеспеченность населения профессиональными торговыми площадями в Москве составляет 264 кв. м на 1000 человек,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

тогда как в Варшаве насыщенность торговой недвижимостью превышает 780 кв. м на 1000 жителей.

Вероятнее всего наибольший потенциал для нашей компании и других консультантов, работающих на этом рынке, заключается в области инвестиций в недвижимость и развитии рынка институциональных инвесторов в России, который находится на начальной стадии своего развития. Приход институциональных инвесторов в Россию должен изменить отношение российских девелоперов к недвижимости.

Почему он "самый интересный" относительно других стран Восточной Европы?

В России абсолютно другой рынок, который нельзя сравнить ни с каким другим, он уникален во многих аспектах. Что делает его для меня интересным, так это отсутствие большого количества западных институциональных инвесторов на рынке. Потенциально рынок обладает большими возможностями, что находит отражение в ставках капитализации на объекты в Москве в сравнении с такими городами восточной Европы, как, например, Варшава или Прага (ставка капитализации по офисным объектам класса А в Москве составляет 9,5% против 6,5% и 6,7% в Праге и Варшаве соответственно).

Чем российский рынок коммерческой недвижимости отличается от европейского? Какие вы видите самые главные отличия?

На рынках Западной Европы правят институциональные инвесторы и фонды, которые нацелены на максимизацию стоимости недвижимости. Российский рынок развивается благодаря российским инвесторам и девелоперам, которые нацелены на максимизацию арендного потока от объекта недвижимости. На европейских рынках, например, арендодатель готов предоставлять сниженные арендные ставки арендаторам в обмен на более длинные договоры аренды, так как это максимизирует долгосрочную инвестиционную стоимость здания. Ранее в России девелоперы, напротив, требовали более высокие ставки при заключении длительных договоров аренды, ожидая, что ставки аренды вырастут за время срока действия договора.

Помимо этого для России больше, чем для остального мира, характерна зависимость цен на рынке недвижимости от цен на рынке сырья, такого как нефть и газ. Россия предлагает больше возможностей инвесторам, которые готовы делать более рискованные вложения, но могут ожидать и большой возврат инвестиций.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Какие плюсы и минусы российского рынка вы можете отметить относительно стран Восточной Европы?

Главное преимущество российского рынка заключается в том, что правительство обеспечивает его стабильность, в отличие от рынков Европы. Он конечно по-прежнему очень рисковый, но и доходность инвестиций более высокая. Что же касается недостатков, то, как я уже сказал, на российском рынке преобладают российские инвесторы и девелоперы, а рынок институциональных инвесторов пока развит достаточно слабо. Другие барьеры для выхода на рынок, которые стоило бы отметить, это административные вопросы и бюрократия.

Россия проходит похожий путь развития как страны Восточной Европы или имеет свой собственный? Сравнение с какой из стран Восточной Европы наиболее подходит России?

Развитие рынка в России очень зависит от государственной политики, а не развивается под влиянием спроса на недвижимость со стороны инвесторов. Россию нельзя сравнивать с другими странами Европы с точки зрения пути развития. При детальном рассмотрении, я бы предположил, что Россия имеет схожие черты с Украиной.

Давайте перейдем к инвестициям. Почему сюда довольно плохо привлекаются иностранные инвестиции по сравнению со странами Восточной Европы? Чем рынки Восточной Европы более привлекательные, чем российский?

Менее привлекательной Россию по сравнению с другими странами Европы делает то, что у инвесторов зачастую нет стратегии выхода из проектов. Рынки Восточной Европы более привлекательны, так как на них изменения более очевидны и их легче предугадать.

Россия остается интересным рынком для международных инвесторов, хотя по-прежнему он считается более рискованным, чем, например, рынки Польши и Чехии, – этим объясняется разница в соотношении доходности и цены. Я полагаю, что инвестиционная активность останется сдержанной, во многом благодаря осторожности банков, отражающейся на условиях кредитования, и осмотрительному отношению инвесторов к рискам. В 2011 г. консервативные инвестиционные фонды начинают возвращаться на рынки с более высоким уровнем риска в поисках более высокой доходности, которая должна обеспечить прирост капитала за счет компрессии ставок капитализации. Однако процесс восстановления экономики по-прежнему еще

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

не завершен, поэтому цена играет большую роль при принятии решения об инвестиционной покупке.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТНК-ВР ПРОДАЛА СВОЙ ОФИС НА АРБАТЕ ЗА \$238 МЛН

Российско-британская ТНК-ВР в июле текущего года завершила продажу своего офисного здания в Москве на Арбате за 238 миллионов долларов, говорится в отчете "ТНК-ВР Холдинга".

"В июле 2011 года группа завершила продажу здания московского офиса. Сумма полученных средств составила 238 миллионов долларов", - говорится в документе. Летом этого года центральный аппарат ТНК-ВР переехал в офис в районе метро "Беговая".

Также в отчете отмечается, что в апреле 2011 года группа завершила продажу ООО "Оренбургэнергонефть" и ООО "Нижневартовскэнергонефть" на общую сумму 13 миллионов долларов. В результате этой сделки компания получила в распоряжение 11 миллионов долларов.

Как сообщалось ранее, в мае структуры группы "Промсвязьнедвижимость", подконтрольные братьям Ананьевым, выкупили штаб-квартиру ТНК-ВР - "Альфа Арбат Центр" - общей площадью около 50 тысяч квадратных метров на улице Арбат в историческом центре Москвы.

ТНК-ВР приняла решение о продаже своего головного офиса на Арбате еще в 2009 году, а брокерские компании Knight Frank и Cushman & Wakefield начали искать покупателя, готового заплатить за объект не менее 244 миллионов долларов, либо арендатора не менее чем на 30% площадей по ставке не ниже 750 долларов за квадратный метр в год.

Этим зданием интересовалась "Транснефть", однако в начале 2011 года отказалась от сделки.

В итоге покупателем здания стали структуры группы "Промсвязьнедвижимость", подконтрольной братьям Дмитрию и Алексею Ананьевым. Здание уже целиком сдано в аренду Россельхозбанку.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Компания "Промсвязьнедвижимость" основана в 2000 году и специализируется на управлении, эксплуатации недвижимости и девелопменте. Согласно информации на сайте компании, она управляет активами в сфере недвижимости общей площадью 994 тысячи квадратных метров. Земельный банк компании равен 5,3 тысячи гектаров.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АНДРЕЙ КОВАЛЕВ СЪЕХАЛ С ОФИСОВ

в квартиры

На месте своих бизнес-парков в Москве экс-депутат Мосгордумы и рок-музыкант Андрей Ковалев построит жилье. В планах его группы "Экоофис" возвести около 1 млн кв. м. Отказаться от строительства офисов в пользу жилья уже решила компания MR Group, раздумывает "Промсвязьнедвижимость". Квартиры сейчас продаются лучше и стоят дороже, чем коммерческая недвижимость.

Об изменении стратегии развития группы "Экоофис" "Ъ" рассказал президент и владелец компании Андрей Ковалев. По его словам, первым проектом редевелопмента станет бизнес-парк "Дербеневский" в районе станции метро "Павелецкая" (24 тыс. кв. м), на месте которого через несколько лет планируется построить жилой квартал бизнес-класса площадью 150 тыс. кв. м. По его словам, группе уже удалось изменить вид разрешенного использования этого участка под строительство жилья. В перспективе "Экоофис" рассчитывает застроить жилыми домами и другие своих площадки — на Дербеневской и Полярной улицах, Открытом шоссе. Общая площадь строительства на этих участках составит около 800 тыс. кв. м. Только инвестиции в редевелопмент "Дербеневского" бизнесмен оценивает в \$255 млн.

Группа "Экоофис" создана в 2004 году. Основным направлением бизнеса является сдача в аренду коммерческой недвижимости (компания принадлежит около 300 тыс. кв. м офисов в столице). Владелец компании — бывший депутат Мосгордумы и лидер рок-группы "Пилигрим" Андрей Ковалев. Стоимость всего девелоперского портфеля компании в группе "НЭО Центр" оценивают в \$700-900 млн. Кроме того, Андрею Ковалеву принадлежит Первая макаронная компания, которая сейчас выставлена на продажу примерно за \$100 млн.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Во время финансового кризиса некоторые московские девелоперы решили на месте запланированных офисных проектов строить жилые дома. Так, MR Group в пользу жилья отказалась от строительства офисов площадью 360 тыс. кв. м в районе станции метро "Фили" (см. "Ъ" от 1 декабря 2010 года). Рассматривала возможность репрофилирования ряда офисных проектов и компания "Промсвязьнедвижимость", однако окончательное решение пока не принято. Основные причины — сильное снижение ставок аренды (к середине 2009 года они опустились с рекордных \$1,2 тыс. до \$600-650 за 1 кв. м в год) и увеличение доли вакантных площадей до 25%. [В 2011 году ставки на офисные помещения начали снова расти, но пока, по данным Colliers International, все равно остаются ниже докризисных на 25-30%.](#)

Строить жилье сейчас выгоднее, чем офисы, поскольку квартир в Москве не хватает и они пользуются высоким стабильным спросом, говорит партнер S.A. Ricci Павел Яншевский. По оценкам экспертов, обеспеченность москвичей жильем составляет всего 18,7 кв. м на человека, в то время как средний показатель по России — 22,4 кв. м, а в Европе — 35-45 кв. м. По словам господина Яншевского, в районе станции метро "Павелецкая" стоимость 1 кв. м офисов не превышает \$4,5 тыс., в то время как жилье там же можно продать по \$6-7 тыс. за 1 кв. м — в зависимости от стадии строительства. "Но на 1 га земли можно построить максимум 25 тыс. кв. м жилья, в то время как офисов — 50-70 тыс. кв. м. Такая разница получается из-за того, что в случае жилых домов девелоперу необходимо также строить социальную инфраструктуру", — добавляет гендиректор концерна "Крост" Алексей Добашин.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОЕКТ МФЦ СТОИМОСТЬЮ 200 МЛН. ДОЛЛАРОВ ПОЛУЧИТ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Российская девелоперская группа, которая в настоящее время реализует проект по строительству многофункционального комплекса «Город в городе», получила предложение от крупного российского банка о кредитовании проекта.

По данным «Коммерсанта», компания «ПермГражданСтрой», контролируемая Сергеем Мокрушиным и его братом Павлом Мокрушиным, получила предложение от «Газпромбанка» относительно финансирования строительства многофункционального комплекса в центре Перми.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Ранее «ПермГражданСтрой» собирался взять кредит в Сбербанке, но банк не удовлетворил заявку девелопера.

В проект войдет первый в городе бизнес-центр «Александр» (А класса), 22 этажа, общей площадью 34500 кв. м. Центр также будет включать пятизвездочный отель « Sheraton Perm» (21 этаж, 217 стандартных номеров, 33 люкса и президентский люкс), шести этажный торгово-развлекательный комплекс общей площадью 35000 кв. м и трехуровневый подземный паркинг.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Retail

ПРОЕКТ ГИПЕРМАРКЕТА РЯДОМ С "АРХАНГЕЛЬСКИМ" ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВЕН - ЭКСПЕРТЫ

Идея строительства гипермаркета "Леруа Мерлен" на участке площадью 18 гектаров возле усадьбы "Архангельское" в Красногорском районе Московской области очень перспективна, считают эксперты, опрошенные РИА Новости.

В четверг, 18 августа, газета "Коммерсант" написала, что строительный гипермаркет "Леруа Мерлен" может появиться возле усадьбы "Архангельское", так как несколько месяцев назад около 18 гектаров, частично расположенных в охранной зоне музея, были приобретены в интересах структур группы "Ашан".

Там же издание поясняло, что общая площадь усадьбы "Архангельское" составляет более 600 гектаров (включая охранную зону), но фактически музею принадлежит лишь 62 гектара, а остальные земли находятся в ведении Министерства обороны, администрации Красногорского района и других ведомств.

Как сообщили агентству "Прайм" в "Леруа Мерлен Восток", компания пока воздерживается от комментариев.

Большие возможности

"Этот участок крайне выгодно расположен - есть заезд с Ильинского и Новорижского шоссе, что обеспечивает отличную транспортную доступность. Поэтому профильный гипермаркет "Леруа Мерлен" там более чем актуален", - считает генеральный директор компании "Гео-девелопмент" Максим Лещев.

Он отметил, что через два километра по этому направлению у Араса Агаларова есть земельный участок площадью более 3 гектаров, где девелопер планирует построить торговый комплекс "Твой дом".

"На участке площадью 18 гектаров можно много чего сделать. При желании можно свободно возвести более 45 тысяч квадратных метров торговой недвижимости. Место хватит не только

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

для "Леруа Мерлена", но и для "Ашана" и "Декатлона", - указал директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила.

На этом участке перспективно построить региональный торговый центр общей площадью более 50 тысяч квадратных метров, объем инвестиций может составить от 800 до 1 тысячи долларов за квадратный метр и выше, отмечает заместитель директора департамента стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Полина Жилкина.

"Размер участка поддерживает реализацию торгового проекта порядка 100 тысяч квадратных метров. В данном месте также может быть реализовано строительство коттеджных поселков и таунхаусов, с необходимой инфраструктурой. В этом случае, срок окупаемости проекта может быть уменьшен", - считает региональный директор по торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская.

Помимо торговых помещений на этом участке возможно строительство недорогой трехзвездочной гостиницы, особенно, если торговая инфраструктура будет подкреплена фитнесом, кинотеатром и ресторанным двориком, заметил заместитель руководителя департамента оценки компании Knight Frank Дмитрий Черный.

Черный полагает, что на участке также можно рассмотреть реализацию мебельного гипермаркета, что заполнит свободную нишу в данном районе, а еще изучить вопрос размещения автосалонов тех марок автомобилей, которые пока не представлены на данном направлении.

"Затраты на строительство могут варьироваться от 800 до 1,4 тысячи долларов за квадратный метр, в зависимости от типа недвижимости, а сроки окупаемости могут составлять семь-девять лет, включая затраты на землю", - подсчитал Черный.

Определенные неудобства

Строительство многофункционального комплекса в этом месте идея хорошая, но в связи с расширением границ Москвы пока нет ясности, как будет организована инфраструктура и застройка в этом районе, поэтому это вопрос долгосрочной перспективы, отметила директор отдела стратегического консалтинга и оценки CB Richard Ellis Яна Кузина.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Из характерных минусов можно отметить только то, что расположение на противоположной стороне магистрали было бы более выгодным с точки зрения торговой недвижимости, но здесь многое будет зависеть от организации развязки и подъездов к объектам, добавил Черных.

Строительство гипермаркета рядом с усадьбой "Архангельское" недопустимо, так как поставит крест на развитии усадьбы как культурного центра, считает заместитель председателя московского областного отделения Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИК) Евгений Соседов.

"Мы категорически против строительства гипермаркета. Это худший вариант который может быть. Это охранная зона и частично территория памятника, которая должна быть передана музею усадьбы. По нашему мнению, это просто незаконно и ставит крест на развитии всего "Архангельского" как культурного центра", - считает Соседов.

В данном случае речь идет не об усадьбе "Архангельское", а о зоне регулируемой застройки вокруг усадьбы, превышающей площадь усадьбы в 10 раз, возражает директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков.

Он поясняет, что основной нормой, регулирующей строительство в этой зоне, является высотность застройки, а невысокие гипермаркеты очень удачно ложатся в эту канву.

"Леруа Мерлен" - международная компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. Компания насчитывает 285 магазинов по всему миру. Во всех магазинах представлен широкий ассортимент товаров по пяти основным направлениям - дом, интерьер, строительные материалы, ремонт и сад.

Усадьба "Архангельское" - дворцово-парковый ансамбль конца XVIII века. Усадьба расположена в Красногорском районе Московской области, в двух километрах к юго-западу от Красногорска. В 1810 году Архангельское приобрел князь Николай Юсупов, известный коллекционер и любитель искусств. При нем строительство дворца, заложенного еще при прежнем владельце, было завершено. Достойным обрамлением дворцового комплекса является парк, благодаря которому усадьбу называют "подмосковным Версалем".

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

ИНВЕСТОР ИЗ РОССИИ ПРИОБРЕЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ МАГАЗИН ROLEX В ЛОНДОНЕ - FT

Помещение центрального магазина престижного швейцарского производителя часов Rolex в Лондоне было приобретено инвестиционным фондом Williston Properties, за которым стоит председатель совета директоров ОАО "Вятка Банк" Григорий Гусельников, пишет газета Financial Times.

Помещение в одном из наиболее дорогих районов Лондона - Найтсбридж, где располагаются преимущественно брендовые магазины (Prada, Harrods и др.) и элитные дома стоимостью около 10 миллионов фунтов, было выкуплено у девелоперской компании Candy brothers, которая построила самое дорогое здание в Лондоне (One Hyde Park), за 12,5 миллиона фунтов стерлингов (20,5 миллиона долларов). Потенциальная доходность от сдачи помещения в аренду составляет 3% годовых. Как сообщает издание, его приобретение отражает общий тренд среди зарубежных инвесторов, желающих вложить средства в надежную и высокодоходную собственность в период волатильности на валютных и фондовых рынках.

Помещение будет сдаваться в течение 15 лет за 400 тысяч фунтов стерлингов в год (или 300 фунтов стерлингов за 0,3 квадратного метра). И хотя доходность в 3% считается не очень высокой для недвижимости, у собственника есть возможность получать больше за сдачу помещения в аренду при пересмотре договора раз в пять лет. По сообщению газеты, поток инвесторов, желающих приобрести фешенебельную недвижимость в Лондоне, не ослаб даже несмотря на недавние беспорядки в британской столице. Ранее стало известно, что неназванный покупатель из России приобрел самый дорогой в Великобритании особняк, внесенный в список охраняемых архитектурных объектов, за 140 миллионов фунтов стерлингов, побив рекорд выплаченной за одну квартиру суммы в самом дорогом здании Лондона - One Hyde Park - 135 миллионов фунтов.

Согласно данным агентства по недвижимости Knight Frank, цены на элитную недвижимость в Лондоне в результате повышенного спроса на нее со стороны инвесторов из Азии, России, стран Персидского залива, Казахстана выросли за последние 12 месяцев почти на 10%, и на 35% по сравнению с мартом 2009 года.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

ТУРКИ ВЫСАДИЛИСЬ У ШЕРЕМЕТЬЕВО

Рядом с аэропортом построят 840 тыс. кв. м торговой недвижимости

В нескольких километрах от аэропорта Шереметьево будет создана торговая зона для продажи товаров из Турции. На ее территории разместятся около 4 тыс. магазинов, логистический комплекс и рестораны; инвестиции в проект составят более €700 млн. Проект курирует Международный фонд сотрудничества и партнерства Черного моря и Каспийского моря, а одним из инвесторов может стать совладелец торгцентра "Европейский" и гостиницы "Украина" Год Нисанов.

О проекте "Ъ" рассказал президент ЗАО "Холдинг "Аран"" Али Наги Аранлы. Его компания еще в 2005 году получила в аренду на 49 лет 17 га у деревни Чашниково Солнечногорского района (около 1 км от аэропорта Шереметьево) под строительство торгово-терминального комплекса, следует из документов правительства Московской области. Как говорится в обосновании инвестпроекта (есть в распоряжении "Ъ"), на этом участке планируется построить 840 тыс. кв. м, включая 4 тыс. оптовых магазинов, супермаркет, логистический комплекс, зону развлечений с ресторанами, бизнес-центр. Этот проект одобрен межправительственной российско-турецкой комиссией по торгово-экономическому сотрудничеству, указывается в документе. В новом комплексе появятся офисы турецких производителей, которые будут доставлять свои товары уже после того, как найдется оптовый покупатель, говорит Али Наги Аранлы. "Бюджет Турции выделяет каждой компании, работающей на экспорт, до €120 тыс. в год на компенсацию затрат по аренде офисов за границей. Эти средства компании могут реинвестировать в наш проект", — надеется господин Аранлы. По его подсчетам, при общем объеме инвестиций в более чем €700 млн на долю соинвесторов придется €350-400 млн, остальное — кредиты банков.

Этот проект курирует Международный фонд сотрудничества и партнерства Черного моря и Каспийского моря (создан в 2009 году по инициативе президентов Румынии и Азербайджана Траяна Бэсеску и Ильхама Алиева для развития экономического сотрудничества между странами Черноморско-Каспийского бассейна). Президент фонда Виктор Хмарин сообщил, что презентация проекта рядом с Шереметьево состоялась 19 августа на заседании совета директоров фонда. По его словам, площадь комплекса может увеличиться до 1 млн кв. м за счет строительства гостиниц, терминала для фур и дополнительных офисов, а объем инвестиций достигнет \$1 млрд. Участие фонда в этом проекте господин Хмарин объясняет тем, что новый комплекс должен способствовать увеличению товарооборота между Россией и Турцией. Почетные члены фонда с российской стороны — вице-президент Международной ассоциации юристов Ильхам Рагимов и совладелец ЗАО "Киевская площадь" (владеет, в частности,

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

торгцентром "Европейский" и гостиницей "Украина") Год Нисанов. Представитель бизнесмена сообщил, что он намерен участвовать в проекте по строительству комплекса в Шереметьево, но детали раскрывать не стал.

По данным "СПАРК-Интерфакс", ЗАО "Холдинг "Аран"" принадлежит турецкой "Билтур Туристик". Господин Аранлы пояснил, что "Аран" и "Билтур" были созданы специально под проект рядом с Шереметьево. Он называет себя одним из бенефициаров этих компаний, но других партнеров не раскрывает. Еще в начале 2000-х годов Али Наги Аранлы представлял в России девелоперское подразделение турецкой Yimpas Holding, которая собиралась построить сеть моллов в Санкт-Петербурге, но проект так и не был реализован из-за кризиса в Турции.

"Массовая ликвидация в Москве крупных вещевых рынков привела к тому, что мелкие продавцы из регионов России лишились серьезного канала оптовых поставок", — говорит представитель профсоюза продавцов закрытого в июле этого года рынка "Лужники" Дмитрий Карамолов. На территории "Лужников" размещалось около 2,5 тыс. павильонов и 550 мобильных торговых мест; снесенный в 2009 году Черкизовский рынок занимал около 66 га. Дмитрий Карамолов уверен, что в случае реализации проекта рядом с Шереметьево торговцы из Центральной России переориентируются с китайской продукции, поставляемой сейчас в основном из Казахстана, на турецкие товары. По оценке управляющего партнера Blackwood Константина Ковалева, проект торговой зоны окупится примерно через восемь лет.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ЭКСПЕДИЦИЯ» НАЧНЕТ ЗАРУБЕЖНУЮ ЭКСПАНСИЮ С ЛОНДОНА

Как стало известно РБК daily, столичная сеть «Экспедиция», принадлежащая бизнесмену Александру Кравцову, решила открыть свой собственный магазин в Лондоне в ноябре этого года. Инвестиции в проект составят около 1 млн долл. Торговые точки «Экспедиции» появятся также в Праге, Белграде, Любляне, Йоханнесбурге и Бейруте, их откроют франчайзинговые партнеры сети — наши бывшие соотечественники.

Александр Кравцов начинал свой бизнес-путь с обувной косметики и средств от комаров. В 2002 году его геологическое прошлое подсказало создать бренд «Экспедиция». На сегодняшний день в России и странах СНГ существует более 400 одноименных магазинов и несколько ресторанов полярной кухни. В этом году г-н Кравцов решил предложить свои необычные товары — среди них можно обнаружить экспедиционный чум или надувное джакузи — своим соотечественникам, которые живут за границей.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Как рассказал РБК daily глава департамента международного развития «Экспедиции» Александр Васильев, в конце апреля этого года компания сделала первую остановку в Турции, в торговом центре Стамбула. «Это небольшой магазин площадью чуть более 10 кв. м, — отметил он. — Торговая точка развивается нашими русскими партнерами по франшизе».

Кроме того, у компании есть опыт дистрибуции собственных товаров в иностранные магазины других сетей. Сейчас продукцию «Экспедиции» можно купить в Австралии, Новой Зеландии и некоторых штатах Америки.

В планах компании — выход в те иностранные города, где велика доля российских эмигрантов. Им «Экспедиция» предложит развивать свои магазины по договору франчайзинга, причем партнерам не придется выплачивать роялти. «Мы будем зарабатывать только на том, что станем делать поставки в эти магазины», — утверждает г-н Васильев. Уже этой осенью торговые точки сети появятся в Праге, Белграде, Любляне, Йоханнесбурге и Бейруте.

Но главным шагом в зарубежной экспансии станет открытие собственного магазина на арендованных площадях в Лондоне. «Скорее всего, мы откроем свою точку площадью 60 кв. м уже в ноябре на Оксфорд-стрит, инвестиции в нее составят порядка 1 млн долл., — говорит г-н Васильев. — Затраты сопоставимы с открытием магазина на родине».

В сущности в сегменте non-food «окно в Европу» уже прорубала сеть магазинов Le Futur, которая специализируется на необычных подарках (например, можно купить погодную станцию или проектор океана). Программа зарубежного развития по франшизе этой компании стартовала в 2005 году, ритейлер успел охватить Венгрию, Малайзию, Мексику и Албанию. Но в 2008 году программу свернули новые владельцы бизнеса. Сейчас у компании девять собственных и 13 франчайзинговых магазинов в России.

Руководитель отдела оптовых закупок Le Futur Роман Горба говорит, что компании было сложно осуществлять поставки за рубеж. «Фактически наш товар дважды проходил таможенную — при попадании в Россию, а потом — в конечную страну назначения, поэтому цены в наших торговых точках становились больше», — пояснил он. При этом г-н Горба полагает, что конкурентам будет проще — средние чеки сетей различаются фактически в два раза: так, у «Экспедиции» он составляет 50 долл., у Le Futur — 100 долл.

Роман Горба добавляет, что франчайзинговые магазины даже без роялти — это обеспеченный рынок сбыта продукции с возможностью контроля процесса. По его словам, Le Futur сейчас и сама рассматривает возможность возвращения к иностранной экспансии.

◆ [РБК daily](#)

◆◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

«ЮИТ МОСКОВИЯ» НАЧИНАЕТ СТРОИТЬ ТЦ

Инвестиционно-строительная компания «ЮИТ Московия», «дочка» крупного финского концерна YIT Construction, основанная в 2003 года для строительства жилья преимущественно в Подмосковье, открывает новое направление бизнеса – строительство коммерческих проектов, заявил сегодня заместитель гендиректора компании Павел Кочережкин в ходе пресс-конференции.

«У нас есть банк земельных участков, где мы планируем построить торговые комплексы. Самый большой проект будет в Красногорском районе, в 15 км от МКАД, где мы владеем участком площадью 8 га, который прилегает к Новой Риге. Здесь мы намерены построить ритейл-парк площадью примерно 35-40 тыс.кв.м. В настоящее время ведем переговоры с X5 Retail Group, как с потенциальными арендаторами», - пояснил он CRE.

Кроме того, по словам Павла Кочережкина, в собственности девелопера находится два расположенные рядом участка площадью 3 га и 0,8 га в Раменском. Здесь появится торговый объект площадью около 10 тыс.кв.м. И наконец, в составе своего микрорайона в Пушкино «ЮИТ Московия» планирует возвести небольшой торговый центр площадью 3 тыс.кв.м.

«Этот проект мы начнем строить в течение ближайших трех месяцев. Ориентировочный срок строительства 1,5 года. Проект на Новой Риге, вероятнее всего, будем вторым. Срок начала строительства будет зависеть от активности инвесторов. Пока все эти проекты находятся на стадии проектирования», - добавил Павел Кочережкин.

Надо отметить, коммерческая недвижимость является новым сегментом для компании «ЮИТ Московия», а у концерна YIT уже есть опыт в строительстве этого типа проектов. Как рассказал в рамках пресс-конференции Юха Риссанен, вице-президент бизнес-сегмента YIT «Международные услуги по строительству» по Московскому региону, концерн существует уже 100 лет, в 2011 году исполняется 50 лет его присутствия на российском рынке. Помимо жилой недвижимости за это время компания возвела промышленные предприятия, комбинаты, корпуса Третьяковской галереи, занималась реконструкцией гостиниц «Метрополь» в Москве и «Астория» в Санкт-Петербурге, кремля и ратуши в Казани и т.д.

Что касается основной деятельности компании – строительства жилья, то «ЮИТ Московия» работает в основном в восточном и юго-восточном направлении Подмосковья: Люберцы, Балашиха, Железнодорожный, Раменское, Жуковский, Щелково - рассказал Павел Кочережкин в ходе пресс-конференции.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

По его словам, в настоящее время Московская область сохраняет лидерство среди регионов России по объемам вводимого жилья. Недвижимость Подмоскovie является лидером покупательского спроса в области, поскольку жилье в Подмоскovie дешевле и экологичнее, нежели в Москве, а инфраструктура во многих городах уже не уступает инфраструктуре спальных районов столицы. Но, по словам Павла Кочережкина, изменился рейтинг факторов, влияющих на покупательские предпочтения: главным для покупателей по-прежнему остается цена, расположение и степень готовности объектов. Возросло значение таких факторов как репутация застройщика, наличие транспортной и социально-бытовой инфраструктуры. Новой тенденцией также стало смещение интереса покупателей в сторону квартир с полной чистовой отделкой.

«Ситуация на рынке недвижимости – позитивный рост спроса и наличие воли властей – привела к тому, что мы сейчас набираем обороты и осваиваем крупные микрорайоны в Раменском, Жуковском, Щелково, Пушкино. Ведь изначально стратегией YIT было строительство масштабных проектов комплексной застройки. Мы планируем расширять географию застройки. В основном интересуемся южным направлением, в частности городом Серпухов. Собираемся участвовать в аукционах в ряде других городов», - сообщил Павел Кочережкин.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"MANGO" УВЕЛИЧИВАЕТ ЭКСПАНСИЮ

Международный ритейлер модной одежды, 130 магазинов которого работают в России, поставил перед собой цель увеличить количество магазинов к 2014 году до 300.

Испанская сеть «Mango» хочет открыть в России от 30 до 35 магазинов в год, причем большая часть из них будет работать по франшизе. Манго откроет собственные флагманские магазины только в торговых центрах в Москве, заявил представитель компании.

В настоящее время 80 % магазинов сети «Mango» в стране франчайзинговые. Выручка «Mango» в 2010 в России составила 80 млн. евро. В течение трех лет компания рассчитывает достичь оборота в размере 200 млн. евро.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Warehouse

ДВА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРА СТОИМОСТЬЮ 800 МЛН РУБ. ПЛАНИРУЕТСЯ ПОСТРОИТЬ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Строительство двух логистических центров планируется в Ставропольском крае, говорится в сообщении министерства экономического развития региона.

ООО "Авенир" предлагает строительство в регионе логистического комплекса по хранению, переработке и сбыту овощей и фруктов, выращенных на территории края. Планируется также организовать переработку овощей, включая мойку, фасовку, чистку, резку и их вакуумную упаковку. Стоимостью проекта - 300 млн рублей.

Планируемая площадь логистического центра составит 12 тыс. кв. метров с объемом овощехранилища до 20 тыс. тонн.

Второй проект стоимостью 500 млн рублей намерено реализовать ООО "АгроСоюз Юг Руси".

Компания предлагает создать на Ставрополье логистический комплекс по приемке, хранению и сбыту плодоовощной продукции, выращенной не только на территории Ставропольского края, но и других субъектов Северо-Кавказского федерального округа.

Планируемая площадь логистического комплекса составит 15 тыс. кв. метров с объемом овощехранилища до 27 тыс. тонн.

Под эти проекты власти региона подбирают земельные участки с коммуникациями и развитой транспортной инфраструктурой.

Проекты планируется представить на X Международном инвестиционном форуме "Сочи-2011".

Также на сочинский форум власти края намерены привезти и проект ООО "Экоагрохолдинг" (Александровский район), который предполагает строительство в регионе логистического центра мощностью до 24 тыс. тонн овощей в год с условиями для их хранения, распределения и транспортировки. Реализация проектов по строительству логистических центров позволит увеличить производство плодоовощной продукции в регионе, организовав ее сбыт на удаленные рынки, отмечается в сообщении.

Всего Ставропольский край представит на форуме семь проектов в сфере развития агропромышленного комплекса, общая сумма инвестиций по которым превысит 25 млрд рублей.

Планируемые к презентации на форумной площадке инвестиционные проекты подразумевают создание региональной геоинформационной системы спутникового мониторинга земель сельхозназначения, строительство заводов по переработке хлопка-сырца и по переработке сахарной свеклы, завода по производству семян, а также организацию трех логистических центров по хранению, переработке и сбыту сельхозпродукции.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

X Международный экономический форум "Сочи-2011" пройдет с 15 по 18 сентября. Информационное агентство "Интерфакс" является генеральным информационным партнером форума.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Regions

ПИВЗАВОД «ОЛИВАРИЯ» ПОСТРОИТ СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС ПОД МИНСКОМ

Новый объект «built-to-suit-to-lease» площадью несколько тысяч квадратных метров будет построен вблизи столицы для дальнейшей долгосрочной аренды со стороны ОАО «Пивзавод Оливария».

Проектом предусмотрено создание складского комплекса площадью от 6000 кв.метров.

В качестве консультанта по поиску и подбору девелопера для строительства складского комплекса ОАО «Пивзавод Оливария», контрольный пакет акций которого заочно принадлежит Carlsberg Group, выступит международная компания Colliers International. Предполагается, что помимо поиска и предоставления списка потенциальных девелоперов специалисты компании будут сопровождать весь процесс строительства нового складского комплекса пивзавода: от выбора местоположения земельного участка до согласования юридических и технических условий.

Как рассказали «ЕJ:Недвижимость» в Colliers International, сегодня консультанты рассматривают шесть площадок под строительство нового складского комплекса. Все они находятся в пределах 10 километров от Минска.

Напомним, в конце 2006 года акционером и стратегическим инвестором ОАО «Пивзавод Оливария» стал Baltic Beverages Holding AB (BBH). В 2008 году международная компания Carlsberg выкупила долю BBH и стала стратегическим инвестором ОАО «Пивзавод Оливария».

В 2010 году компания Baltic Beverages Holding AB завершила процедуру приобретения крупного пакета акций ОАО «Пивзавод Оливария», нарастив свою долю в уставном фонде компании с 30% до 47%. В январе 2011 года доля Baltic Beverages Holding AB, принадлежащей Carlsberg Group, увеличилась до 67,8%.

◆ www.realty.ej.by

◆ ◆ [К содержанию](#)

ШВЕДСКАЯ СЕТЬ H&M В НОЯБРЕ ОТКРОЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ ПЯТЫЙ МАГАЗИН ОДЕЖДЫ

Шведская сеть магазинов одежды Hennes & Mauritz (H&M) в ноябре текущего года откроет в Петербурге пятую торговую точку. Она разместится в торговом комплексе «Сити Молл», который до марта текущего года принадлежал компании «Макромир» Андрея Рогачева —

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

основателя сетей «Пятерочка» и «Карусель», а также строительной компании ЛЭК, а сейчас входит в структуру компании Fort Group.

Столь сильный якорный арендатор позволит наконец ввести «Сити Молл» в эксплуатацию — с опозданием почти на год, и получать прибыль от работы объекта. Деньги Fort Group понадобятся для урегулирования долгов «Макромира», обновления действующих и строительства новых торговых комплексов.

Договор с Н&М об аренде 2,6 тыс. кв. м на двух этажах торгового комплекса «Сити Молл» рядом со станцией метро «Пионерская» заключен на днях, сообщил управляющий партнер Fort Group Максим Левченко. [Сделку подтверждают в Colliers International, которая выступила брокером. «Н&М — сильный якорь, который притянет за собой другие известные бренды, с рядом крупных сетевых компаний уже начаты переговоры», — говорит гендиректор «Colliers International Санкт-Петербург» Николай Казанский. По его оценке, «Сити Молл» способен генерировать поток посетителей в 30—35 тыс. в день.](#) Получить комментарии в российском офисе Н&М не удалось. Арендную ставку для Н&М директор департамента стрит-ритейла NAI Beacon в Санкт-Петербурге Марина Федорова оценивает на уровне 800—1000 руб. за 1 кв. м в месяц. Сейчас в Петербурге работает четыре магазина Н&М.

Общая площадь «Сити Молла» — 100 тыс. кв. м. Два крыла занимают уже работающие магазины «Леруа Мерлен» и «Карусель». Центральную часть площадью 47 тыс. кв. м «Макромир» рассчитывал открыть еще в декабре прошлого года, однако из-за процедуры банкротства компании не удалось найти достаточное количество арендаторов, в том числе якорных. Сейчас открытие комплекса запланировано на 24 ноября текущего года. «Из-за сложной ситуации у прежнего собственника «Сити Молла» сети действительно решили взять паузу, но теперь, вероятно, пересмотрят свою позицию, так как уверены в новом владельце», — считает руководитель направления по работе с собственниками Astera Ольга Аткачис.

По мнению Максима Левченко, благодаря появлению Н&М «Сити Молл» к открытию будет заполнен арендаторами не менее чем на 90%, на 70 из 140 помещений комплекса уже заключены договоры, на 40% завершена отделка в кинотеатре сети «Кронверк Синема». В комплексе также откроются магазины Accesorige, Oggi, Benetton, Reserved, Mango, Lindex и другие. После открытия «Сити Молла» Fort Group должна окончательно сформировать финансовую модель своего дальнейшего развития, говорит Максим Левченко. В портфеле Fort Group сейчас 11 объектов, в том числе шесть перешли от «Макромира» («Французский бульвар», «Родео Драйв», «Фиолент», «Феличита», «Сити Молл» общей площадью 275 тыс. кв. м и проект ТЦ «Долгоозерный» ориентировочной площадью 32 тыс. кв. м, который компания планирует достроить к 2013 году), еще пять уже были в активе компании (реконструируемый «Академ Парк», «Южный полюс», «Рыбацкий» с запланированной второй очередью и строящийся «Европолис» (120 тыс. кв. м), ввод которого намечен на 2013 год).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

24 августа, № 92

Помимо средств, которые будут генерировать комплексы, для развития намечено привлечь кредиты. В том числе Максим Левченко рассчитывает на сотрудничество со Сбербанком, Альфа-банком, ВТБ. По мнению Ольги Аткачис, доход от аренды площадей во всех бывших торговых комплексах «Макромира» может составлять 6—7 млн долл. в месяц.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

FORT GROUP РАССЧИТЫВАЕТ УРЕГУЛИРОВАТЬ ОТНОШЕНИЯ С КРЕДИТОРАМИ "МАКРОМИРА" ДО КОНЦА ГОДА

Новый владелец сети торговых комплексов "Макромир" Fort Group рассчитывает урегулировать отношения с кредиторами оператора торговой недвижимости до конца года, сообщил управляющий партнер Fort Group Максим Левченко журналистам в среду.

По его словам, до конца текущего года планируется заключить в арбитражном суде Санкт-Петербурга и Ленинградской области мировое соглашение с кредиторами, и тем самым окончить процедуру банкротства "Макромира".

Кроме того, по словам М.Левченко, в эти же сроки Fort Group рассчитывает погасить долги "Макромира" перед Сбербанком, привлекая для этого кредиты Альфа-Банка.

Представитель Fort Group сказал, что Сбербанк является крупнейшим кредитором "Макромира", общее же количество кредиторов - около 50-ти, общий долг - около 15 млрд рублей. "Мы планируем, что до конца года вопрос по Сбербанку будет полностью закрыт", - сказал М.Левченко.

Как сообщалось, в 2010 году арбитражный суд ввел в отношении "Макромира" конкурсное производство.

Fort Group была создана для развития торговой недвижимости. Часть объектов была куплена в 2010 году, а весной 2011 года у предпринимателя Андрея Рогачева был куплен "Макромир".

В настоящее время у Fort Group 11 торговых комплексов, в том числе шесть объектов принадлежит "Макромиру". Общая площадь торговых объектов, введенных, строящихся и проектируемых - около 500 тыс. кв.м.

Fort Group не раскрывает бенефициаров. Единственный публичный совладелец - юрист петербургской коллегии адвокатов "Морская столица" Максим Левченко.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)