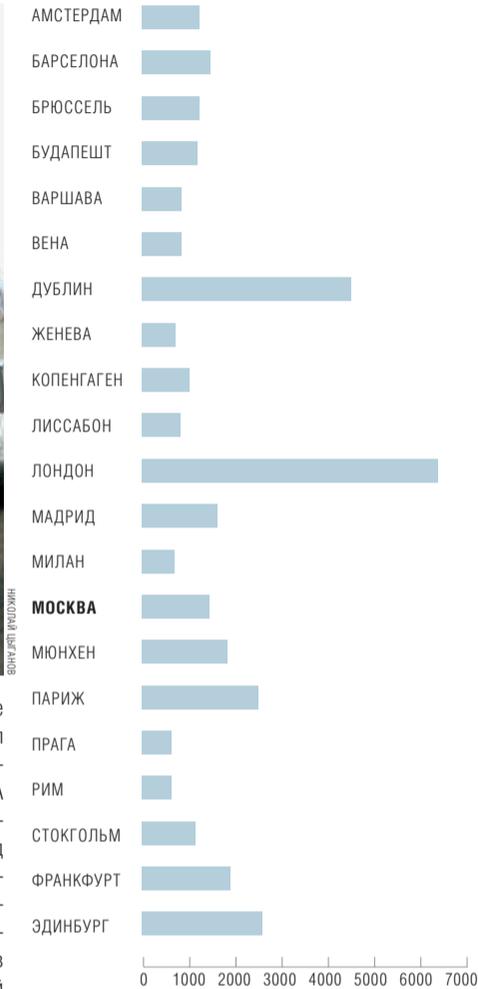


# СТРОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ

РОССИЙСКИЕ РИТЕЙЛЕРЫ УСПЕШНО ОСВАИВАЮТ РОДСТВЕННЫЙ ДЛЯ НИХ СЕГМЕНТ БИЗНЕСА — ДЕВЕЛОПМЕНТ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРИЧЕМ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТРОЯТ ОНИ НЕ ТОЛЬКО «ДЛЯ СЕБЯ», НО И ВОЗВОДЯТ КРУПНЫЕ ТОРГОВЫЕ И БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ДЛЯ СТОРОННИХ АРЕНДАТОРОВ. БОЛЕЕ ТОГО, ВЛАДЕЛЬЦЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, ПРОДАВ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС, ПРЕДПОЧИТАЮТ ВКЛАДЫВАТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ДЕНЬГИ ИМЕННО В ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ»



СТАВКИ АРЕНДЫ НА ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ В МОСКВЕ НА СРЕДНЕЕВРОПЕЙСКОМ УРОВНЕ (€/КВ. М)  
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.

**ПРИМЕР ЗАРАЗИТЕЛЕН** В ежегодном списке главных российских рантье, который составляет журнал Forbes, ритейлеры не первый год занимают почетное первое место. По данным издания, шведская компания IKEA в России сдает в аренду 1,3 млн кв. м коммерческой недвижимости, которые принесли ей в 2007 году \$1,188 млрд дохода. Такие запасы площадей объясняются просто: компания активно занимается девелопментом торговых центров «Мега». «Более того, IKEA инвестирует не только в торговую недвижимость, но и строит бизнес-парк класса А в Химках», — напоминает руководитель отдела торговой недвижимости CB Richard Ellis Джефф Кершо. По его словам, такой же подход компания использует и в других странах, развивая девелоперские проекты в офисном и гостиничном сегментах. На шведского лидера равняются и другие участники российского рынка ритейла.

По данным экспертов, практически все российские сети имеют опыт девелопмента. В частности, один из крупнейших игроков этого рынка, компания X5 Retail Group, помимо основной деятельности, связанной с развитием сетей супермаркетов разных форматов, также строит собственную сеть гипермаркетов «Перекресток». В качестве еще одного примера руководитель департамента консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова приводит компанию «Ташир», которая уже построила 8 торгово-развлекательных комплексов и реализует еще 11 проектов. Первый и наиболее известный объект компании — торговый центр «Рио» в Москве, концепция которого стала основой сетевого девелопмента в регионах. При этом «Ташир» развивает собственные розничные сети — «Ташир-пицца», «Кебаб-тун», GFC, сеть гипермаркетов товаров для дома

## РАЗНЫЕ КОРЗИНЫ

Не секрет, что одним из основных активов любого ритейлера являются либо права долгосрочной аренды недвижимого имущества (магазинов), либо права собственности на аналогичное имущество. «Надо отметить, что первоначальным источником арендаторов помещений были муниципалитеты и городские власти, заинтересованные в первую очередь в развитии инфра-

структуры в подведомственных районах, но не в получении рыночной или максимально возможной арендной платы за сдаваемые помещения», — рассказывает Михаил Ильин, управляющий директор по консалтингу и оценке девелоперских проектов консалтинговой группы «НЭО Центр». — Таким образом, для ритейлеров, особенно крупных, в чьем присутствии в регионе особенно сильно заинтересованы местные

органы власти, арендные платежи не являлись существенной угрозой для сокращения их рентабельности». Однако в последние годы ситуация стала меняться. Все лучшее с точки зрения местоположения участки разрабатывались профессиональными девелоперами, для которых получение наибольшего арендного дохода является основной задачей их деятельности. При этом за наилучшие места за-

частую разворачивается настоящая драка, которая приводит либо к повышению арендной ставки, либо к появлению других нерыночных механизмов выбора девелопером ритейлера. В таких условиях многим ритейлерам, особенно только выходящим на рынок, не остается другого выбора, кроме как строить самим. Важно и то, что арендатор все-таки «гость». Полностью собственности все стандарты ритейле-



ные торговые центры, в которых сами могут стать якорными арендаторами, но остальные площади они сдают в аренду», — говорит управляющий директор УК «Финанс Менеджмент» Сергей Хестанов.

**В ОТКРЫТОЕ МОРЕ** В последнее время наметилась следующая тенденция: на первое место выходит не строительство помещения для собственного магазина сети, а создание полноценного торгового комплекса для сторонних арендаторов. «Компании строят прежде всего комплексы под собственные нужды, однако в последнее время девелоперы возводят комплексы для сдачи площадей в аренду», — отмечает директор департамента инвестиционных продаж Besar Commercial Property SPB Андрей Лазутин. По его словам, наиболее заметны в этом сегменте IKEA и «Рамстор», которые обычно занимают 30–40% торгового комплекса, а остальную площадь предлагают сторонним арендаторам. По мнению Андрея Бушина, гендиректора «Мизль-Коммерческая недвижимость», это объясняется подходом к девелопменту как самостоятельному бизнесу. «Создание девелоперского подразделения предполагает постоянный цикл деятельности компании, поэтому строительство объектов исключительно для собственного размещения не оправдывает подобного решения», — говорит Андрей Бушин.

Девелопмент торговых центров хотя бы частично «под себя» эксперты объясняют желанием диверсифицировать риски и получать дополнительный доход. «Основная причина проявления интереса к этой отрасли — стремление снизить риски за счет диверсификации бизнеса», — полагает Андрей Бушин. Дело в том, что на рынке существуют ры могут только в принадлежащих им объектах недвижимости, основная цель строительства которых — достичь максимального эффекта от осуществления операционной деятельности при сопутствующих доходах от независимых арендаторов-паразитов. Не надо забывать и о том, что норма доходности девелоперских проектов существенно выше аналогичных показателей для торговли.

## НОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ

В числе ритейлеров, переквалифицировавшихся в девелоперы, можно назвать одного из основателей холдинга «Марта», Дмитрия Октябрьского. По собственным признаниям бизнесмена, об уходе из «Марты» он начал задумываться еще в 2003 году и в 2005-м продал долю в холдинге своему партнеру Георгию Трефилову. Сумму сделки партнеры, которые начали сот-

дефицит помещений, а вакантные площади зачастую не обладают техническими характеристиками, которые требуются ритейлерам. «Занятие девелопментом для ритейлеров является выгодным и с точки зрения получения кредитов на дальнейшее развитие сетей, увеличения своей инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, а также приносит прибыль от сдачи площадей в аренду», — добавляет исполнительный директор Praedium Рубен Алчуджян. Иными словами, компания сможет взять кредит на развитие сети под залог имеющейся недвижимости.

Следующим шагом является увлечение ритейлеров девелопментом «сторонних» объектов и инвестициями в смежные сегменты. Например, основной акционер «Седьмого континента» Александр Занадворов активно вкладывает средства в «чужие» девелоперские проекты и офисную недвижимость. В частности, в марте 2007 года он купил у компании «Декра» за \$150 млн компанию «Объединенная торговая недвижимость», владеющую 29 торговыми объектами площадью 68 тыс. кв. м. Участники рынка называют его и владельцем «Башни 2000» в «Москва-Сити». «Это нормальная практика. Если люди вкладывают деньги в девелопмент, то нет смысла ограничивать себя исключительно торговыми площадями. Довольно часто в связи с работой на рынке возникают хорошие бизнес-возможности для развития и других сегментов коммерческой недвижимости, прежде всего офисных центров», — утверждает Андрей Лазутин. По мнению Сергея Хестанова, владельцы ритейловых сетей готовы на более венчурные инвестиции, чем сами торговые сети. «Сами компании чаще всего инвестируют в профильные для себя активы,

рудничать еще со школьной скамьи, не раскрывают, однако как предполагают участники рынка, скорее всего, 50% акций «Марты» ушли с дисконтом за \$200 млн. В 2006 году Дмитрий Октябрьский создал компанию Leon Building, которая позже выросла в группу компаний Leon. Теперь бывший ритейлер реконструирует торговый центр в Барнауле, а также реализует проекты торговых центров

с «нуля» в Волгограде, Туле, Томске. Девелоперский портфель компании составляет 400 тыс. кв. м, есть намерение в 2008 году увеличить площадь до 1 млн кв. м. Чтобы все это реализовать, господину Октябрьскому, по его оценкам, потребуется \$1,5–2 млрд. Кроме того, в августе 2007 года Leon Building заключила с крупнейшим российским дилером ГК «Автомир» соглашение о строительстве в регио-