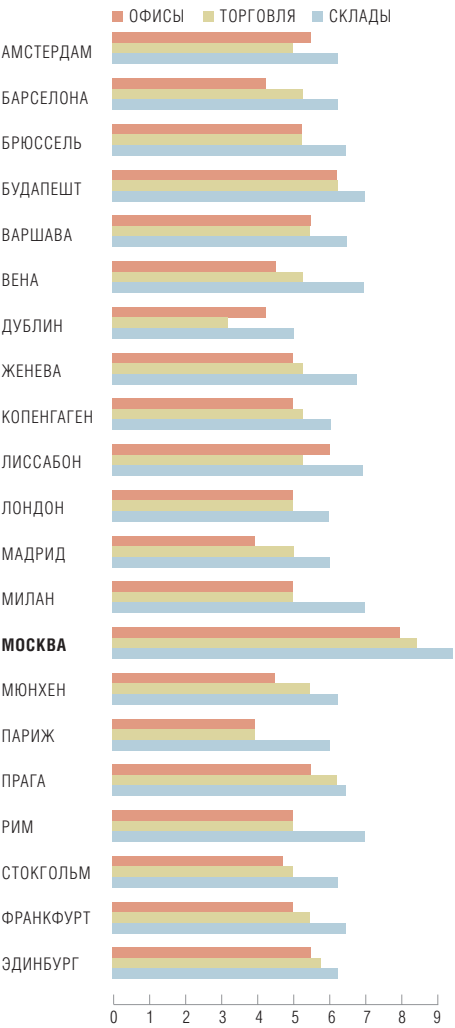


ТРЕНД



УРОВЕНЬ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВЫШЕ, ЧЕМ НА ДРУГИХ РЫНКАХ ЕВРОПЫ (%) ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.

прежде всего в торговую недвижимость, реже — в торгово-развлекательные центры, как сети „Вестер“ и „Техносила“, — говорит эксперт. Пример Александра Занадворова в некоторой степени подтверждает этот тезис: часть принадлежащей ему недвижимости находится на балансе компании «Мкапитал», однако, по мнению участников рынка, проследить структуру активов у таких компаний зачастую довольно сложно.

Девелопмент в любом случае остается для ритейловых сетей непрофильным бизнесом. «Для торговых операторов намного важнее развивать основной бизнес, чем тратить свои активы и время на непрофильное направление, хоть и доходное. В перспективе ритейл и девелопмент не будут пересекаться таким образом, как и во всем мире», — отмечает гендиректор Prime City Properties Сергей Колесов. Этой точки зрения придерживаются и активные игроки рынка. «Если в России появится несколько компаний, способных предложить ведущим ритейлерам услуги, связанные со строительством помещений для их магазинов, ритейлеры с радостью отдадут эту работу на аутсорсинг, чтобы сосредоточиться на основном бизнесе. По мере насыщения рынка, укрупнения основных игроков и усиления конкуренции между ними эта тенденция будет все заметнее», — рассказывает создатель и бывший мажоритарный акционер сети «Копейка» Александр Самонов. По мнению Дмитрия Зотова, это объясняется тем, что хотя ритейл и девелопмент соприкасаются друг с другом, их цели и задачи не имеют почти ничего общего. «Безусловно, непрофильный бизнес как для девелопера, так и для ритейлера вполне может быть успешным, однако это возможно только при создании отдельной полноценной бизнес-

нах сети автоцентров. На открытие 30 новых салонов партнеры потратят еще \$200 млн. Участники рынка напоминают также, что экс-владелец сети «Пятерочка» Андрей Рогачев и его партнеры собираются продавать свой пакет акций X5 Retail и вкладывать эти деньги в девелоперские проекты на ранней стадии через инвестиционную структуру Terra Op. «Андрей Рогачев уже не первый год занимает-

ся девелопментом, являясь совладельцем компании „Макромир“, строящей торговые центры компании ЛЭК, одного из лидеров жилищного строительства Санкт-Петербурга. Но сейчас он решил создать отдельную структуру именно для инвестиций. Мы пришли к такому же выводу годом раньше: девелопмент и инвестиции в недвижимость — это разные виды деятельности, которые не стоит объединять в рамках



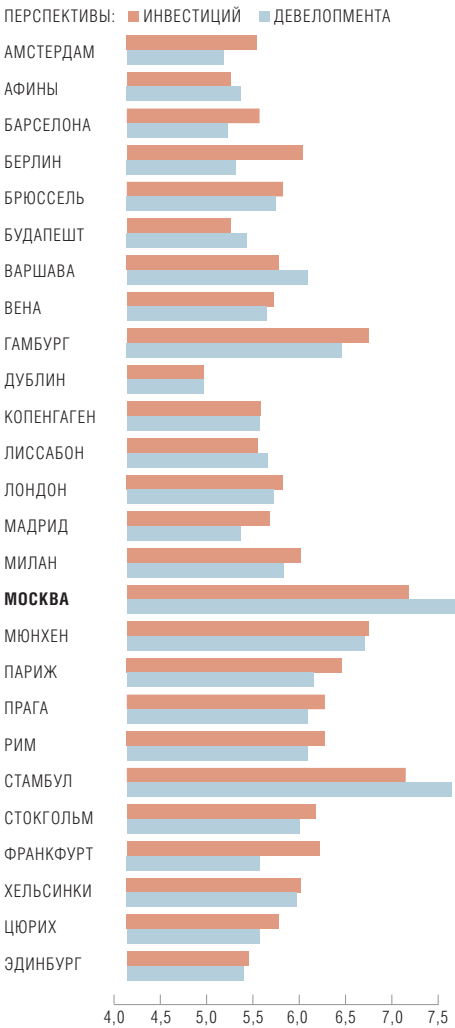
структуры или при привлечении профессиональных консультантов, чтобы избежать ошибок и обеспечить успешность нового направления бизнеса», — объясняет эксперт.

ЖИЗНЬ НА РЕНТУ Некоторые идут еще дальше. На российском рынке есть примеры, когда опытные ритейлеры решили сосредоточиться на девелопменте как основном бизнесе. «Сейчас в подавляющем большинстве случаев компании, продав свои торговые активы, вкладывают средства в девелопмент, как один из наиболее прибыльных и стабильных сегментов экономики. Сегодня фондовый рынок теряет свои позиции, деньги, вложенные в акции, не приносят былого дохода. Вложения в валюту также не особенно эффективны», — напоминает Андрей Лазутин. В зависимости от того, какую функцию принимает на себя бывший ритейлер, его доходы могут составлять до 25–50% в год. Потому на рынке действует уже немало бизнесменов, которые создали крупные ритейловые сети, затем продали их, а вырученные средства решили вложить в недвижимые объекты.

«Российский рынок ритейла вплоть до последнего времени развивался преимущественно экстенсивно. В таких условиях успех определялся прежде всего скоростью открытия новых магазинов, фактически — уровнем компетенции девелоперского ядра торговой сети», — рассказывает Александр Самонов. Поэтому первые лица розничных сетей посвящали массу времени всему, что связано с де-

одной компании», — говорит создатель и бывший мажоритарный акционер сети «Копейка» Александр Самонов. Экс-владелец торговой сети «Седьмой континент» Владимир Груздев также планирует создать фонд прямых инвестиций, который будет вкладывать деньги и в недвижимость. «В России пока немного случаев выхода владельцев крупных сетей из своего бизнеса. О тенденции говорить еще ра-

но. Однако опыт показывает, что собственники средних компаний, продающие их, в 80% случаев рассматривают недвижимость как одно из наиболее интересных для себя направлений вложения средств», — отмечает управляющий директор УК «Финам Менеджмент» Сергей Хестанов.



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ ОЦЕНИВАЕТСЯ КАК САМЫЙ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ В ЕВРОПЕ (БАЛЛЫ) ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2008.

В 2008 году планируется начать строительство первых трех объектов в рамках совместной инвестиционной программы. Кроме того, месяц назад фонд пополнил инвестиционный портфель проектом торгово-развлекательного комплекса площадью 30 тыс. кв. м на Куликовской улице в Северном Бутове. Девелопером торгового комплекса выступит компания Perga Development. Девелоперское подразделение «Акцент Девелопмент» также строит совместно с управляющей компанией «Ярослав Мудрый» коттеджный поселок на площади 270 га в Ярославской области. Инвестиции в этот проект превысят \$600 млн. При этом «Акцент Девелопмент» не забывает о ритейловом прошлом своего владельца. Компания объявила о подготовке программы строительства магазинов шаговой доступности в спальных районах городов Московской области и всего Центрального федерального округа. За два года планируется создать сеть из 40 магазинов, потратив на это \$100 млн. «В данный момент компания „Акцент Девелопмент“ сосредоточилась на крупных проектах загородной недвижимости в регионах, но мы также рассматриваем проекты в сфере коммерческой недвижимости. В ближайшие годы структура портфеля компании будет отражать рыночную: 80% — жилая недвижимость, 20% — коммерческая. Мы стремимся к тому, чтобы за несколько лет сбалансировать портфель из расчета 50% на 50%», — рассказывает Александр Самонов. ■

ТРЕНД

готовность 40%

BABYLON

готовность 10%

Гостинично-спортивный комплекс в Минеральных Водах.

ПРОДАЖА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

готовность 80%

Бизнес – Центр на Рублевке.

+7(495) 974-90-70 СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ

Реклама