

## Internal competition

Russian retailers are not yet transnational operators but can be legitimately called trans-regional companies

Text: Alexander Pypin

*New European-level shopping centres in large and medium-sized Russian cities, rapidly growing entertainment zones in shopping centres, the slower shopping floorspace commissioning in Moscow, large foreign retailers' breakthrough in the regions, stabilised retail property prices and the start to forming a Russian retail property market are the main results of the outgoing year.*

## Межусобица

Российские ритейлеры еще не стали транснациональными, но уже имеют все права называться трансрегиональными

Текст: Александр Пыпин

*Появление новых торговых центров европейского уровня, как в крупных, так и в средних по величине российских городах, бурный рост развлекательного «зерна» в торговых центрах, замедление темпов ввода торговых площадей в Москве, прорыв крупных иностранных игроков ритейла в регионы, стабилизация цен на торговую недвижимость, а также начало формирования общероссийского рынка торговой недвижимости — таковы основные итоги 2004 года.*



ПАВЕЛ ХАРИТОНОВ / PAVEL KHARITONOV

### Через хребет — в Азию...

Участники рынка торговой недвижимости с каждым годом все острее ощущают на собственной шкуре, что Россия — это не только Москва. Не стал исключением и 2004 год. Менеджеры по развитию торговых сетей, известные консультанты и брокеры, девелоперы, банкиры, специализирующиеся на проектном кредитовании, все больше времени проводят в регионах, все труднее заставить их в Москве. Порой гораздо проще встретить известную на этом рынке личность в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге или Казани. Но, как ни шустр русский человек, здесь его уже догоняют западные монстры. Эмиссары крупнейших иностранных сетей — Castorama, METRO, IKEA, Real, OBI, «Рамэнка» — посещают многие крупнейшие города России, вплоть до Иркутска, и отнюдь не с туристической целью. Главной их задачей является поиск новых земельных участков для размещения крупных объектов торговой недвижимости, а также достижения взаимопонимания с местными администрациями и девелоперами. С аналогичной целью в регионах работают представители и российских компаний — «О'Кей», «Гиперцентр», «Агроторг», «Марта», ГК «Время», АФК «Система», «ГлобэксБанк», «РосЕвроКапитал», «Перекресток-Девелопмент» — они также планируют строительство новых крупных объектов недвижимости в регионах. Конечно, эти процессы происходили и раньше, но, пожалуй, только в 2004 г. они приняли столь агрессивный характер и географический охват, включая азиатскую часть нашей огромной страны и небольшие города.

Участники рынка торговой недвижимости, которые и в прежние годы посещали российские регионы, в 2004 г. показали заметные результаты. Так, новые магазины «Перекресток» открылись в Санкт-Петербурге; «Спортмастер» — в Санкт-Петербурге, Казани, Перми, Самаре; «МИР» — в Перми, Самаре, Екатеринбурге, Казани; «М.Видео» — в Перми, Самаре, Екатеринбурге, Челябинске; «Патэрсон» — в Санкт-Петербурге, Челябинске, Пензе, Самаре, Тольятти, Сочи, Краснодаре, Ставрополе; «Старик Хоттабыч» — в Перми и Волгограде; «Рамстор» — в Ростове-на-Дону, Самаре и Санкт-Петербурге. Для подавляющего большинства торговых сетей количество открытых в регионах магазинов превысило количество открытых в Москве.

Прорыв в регионы осуществила компания METRO — ее огромные комплексы открылись в Ярославле, Казани, Волгограде, Ростове-на-Дону, Краснодаре и Самаре. IKEA оказалась скромней — открыла свой первый региональный магазин лишь в Казани. Но именно эта шведская компания имеет все шансы запустить первый в россий-

ских регионах молл, созданный за счет иностранных инвестиций. Камень комплекса «Мега-Казань» был заложен в ноябре 2004 г., а ввод запланирован к 1000-летию города. Арендаторами проекта стали «М.Видео» и «Рамстор». Что же касается других иностранных девелоперов — Centrum Utveckling, ECE, Vinchi Construction — их проекты все еще далеки от реализации.

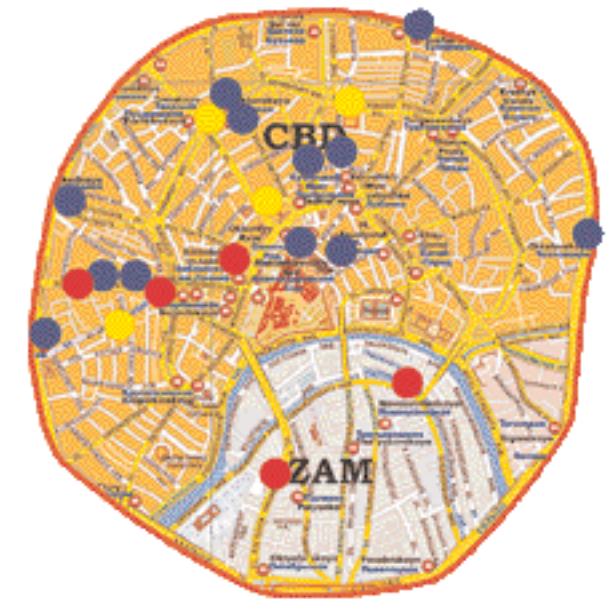
### Не сразу все построишь

В 2004 г. конкуренцию за земельные участки крупным российским и иностранным игрокам, планирующим строительство объектов, составляли, как и раньше, «доморожденные» девелоперы. Хотя они не всегда обладают широкими знаниями и опытом в области создания объектов торговой недвижимости, но имеют другое существенное преимущество — доступ к административному ресурсу и широкие связи в местной торговой среде. Благодаря этому в ряде городов сформировались сильные местные девелоперские структуры. Но качество строящихся ими объектов весьма различно — от рынков под крышей (которые, впрочем, тоже оказываются востребованными) до комплексов современного уровня, таких как открытый в ноябре 2004 г. ТЦ «Купец» в Екатеринбурге. Впрочем, этот пример скорее исключение, чем правило, ведь львиная доля объектов — это перепрофилируемые здания промышленного, складского, научного назначения, которые изначально для торговли не предназначены. Но у них есть существенное преимущество — требуемые инвестиции куда как меньше, чем при строительстве объектов с нуля.

2004 г. положил начало массовой реконструкции и перепланировки ранее запущенных в регионах объектов. С помощью перемещений арендаторов, ввода в строй новых площадей, изменения оформления, расширения парковки местные игроки намерены получить новые конкурентные преимущества и соответствовать времени. Например, «Мегакомплекс Московский» (Самара) в 2004 г. поменял мало соответствующий формату суперрегионального торгового центра супермаркет «Патэрсон» на гипермаркет «Рамстор», открылись магазины «Спортмастер», Sephora, MotherCare. Одновременно происходило расширение развлекательной части — открылся в сентябре 2004 г. детский развлекательный центр, начато строительство многозального кинотеатра, ресторанный дворика и комплекса «Все бани мира». В той же Самаре начинается масштабная реконструкция ТЦ «ПаркХаус». Сначала будет построена вторая очередь, в которую переедут арендаторы комплекса, а затем начнется реконструкция морально устаревшей первой очереди. Как и в «Мегакомплексе», здесь в 2005 г. существенно будет

### Центральный деловой район

- 152,000 кв. м существующей торговой площади
  - 12 действующих торговых центров; 5 в стадии строительства и 4 планируемых
  - новое строительство ограничено
  - редевелопмент и реконструкция
  - привлекает все типы покупателей
- The Central Business District**
- 152,000 sqm GLA
  - 12 existing shopping centers; 5 under construction and 4 planned
  - New development opportunities are limited
  - Redevelopment & reconstruction
  - Attracts all types of customers



### Район Третьего транспортного кольца

- нет качественных торговых центров
  - 2 в стадии строительства и 2 планируемых
  - вывод промышленных предприятий и развитие транспортной системы
  - низкая плотность застройки
- Third Ring Road**
- No quality shopping centers
  - 2 under construction and 2 planned
  - Industrial facilities relocation & transport system development
  - Low density of shopping centers



- существующие / existing
- строящиеся / under construction
- планируемые / planned

## Through the mountain ridge to Asia

With every passing year, retail property market players are sensing increasingly strongly that Russia is not Moscow alone. The year 2004 was no exception. Trade chain development managers, renowned consultants and brokers, developers and bankers specialising in project crediting, spent increasingly more time in the regions. It is becoming increasingly difficult to get in touch with them in Moscow. Sometimes, it is easier to meet a well-known person on the retail property market in St Petersburg, Yekaterinburg or Kazan. At the same time, however smart Russian retailers are, Western monsters are already catching up with them on the local market. The envoys of the world's largest retail networks, such as Castorama, METRO, IKEA, Real, OBI and Ramenka, are visiting Russia's largest cities, going as far as Irkutsk, and not for tourist purposes. Their main aim is to look for new land to accommodate large shopping facilities, and also to reach an understanding with local administrations and developers. Representatives of the Russian companies O'Key, Hypercentre, Agrotorg, Marta, GK Vremya, AFK Sistema, GlobexBank, RosEuroCapital and Perekrystok-Development are pursuing similar goals in the regions and are planning the construction of new large facilities. Of course, these processes are not completely new, but they perhaps acquired this aggressive nature and geographical scope in 2004, reaching the Asian part of Russia's vast expanses and small cities.

Retail property market players with experience of Russia's regions in posted noticeable results in 2004. New Perekrystok shops opened in St Petersburg, Sportmaster shops in St Petersburg, Kazan, Perm and Samara, MIR shops in Perm, Samara, Yekaterinburg and Kazan, M. Video shops in Perm, Samara, Yekaterinburg and Chelyabinsk, Paterson shops in St Petersburg, Chelyabinsk, Penza, Samara, Togliatti, Sochi, Krasnodar and Stavropol, Starik Khottabych shops in Perm and Volgograd, and Ramstore shops in Rostov-on-Don, Samara and St Petersburg. For the

**The envoys of the world's largest retail networks, such as Castorama, METRO, IKEA, Real and OBI are visiting Russia's largest cities and not for tourist purposes**

overwhelming majority of chains, the number of shops opened by them in the regions exceeded those opened in Moscow.

METRO made a breakthrough into the regions: it opened large shopping centres in Yaroslavl, Kazan, Volgograd, Rostov-on-Don, Krasnodar and Samara. IKEA turned out to be more modest: it opened its first regional shop in Kazan. However, the Swedish company has every chance of launching the first shopping mall in the Russian regions built with foreign investment. The foundation stone of the Mega-Kazan shopping centre was laid in November 2004 and its opening is scheduled to coincide with the city's 1,000th anniversary. M. Video and Ramstore are lined up to become tenants. The projects of other foreign developers, such as Centrum Utveckling and Vinchi Construction, are still nowhere near being implemented.

## Taking time

As in the past, large Russian and foreign operators planning the construction of facilities have had to compete with home-grown developers for land plots. Although they do not always have broad knowledge and experience in the field of shopping floorspace construction, such developers have one considerable advantage, namely, access to administrative leverage and broad ties in local commerce. This advantage has contributed to the formation of strong local developers in some cities. However, the quality of facilities they are building is quite different: from covered marketplaces (which, however, also turn out to be in demand) to modern complexes, such as the Kupets shopping centre, which opened in November 2004 in Yekaterinburg. However, this example is more of an exception than the rule: most facilities are former industrial buildings, warehouses and research institutes, which have to be re-designed because they were not originally meant for shopping floorspace. But they also have one considerable advantage: they require considerably smaller investments than facilities that have to be built from scratch.



дополнена развлекательная часть — открылся мультиплекс компании «Инвесткинопроект» с развлекательной частью и ресторанным двориком. Один из первых московских торговых центров «Глобал-Сити» также начал строительство развлекательного центра.

Одновременно с продолжившимся освоением крупнейших городов в 2004 г. открылись проекты современных торговых комплексов и в средних российских городах. В первую очередь в тех, где есть сильные градообразующие предприятия (Нижем Тагиле, Сыктывкаре, Тюмени) и расположенных в центральном регионе (Туле, Ярославле).

## Потехе время

Именно расширение развлекательной части уже построенных объектов стало массовым в 2004 г. Рекорд здесь установила девелоперская компания «Адамант» (Санкт-Петербург) в сотрудничестве с «Кронверк Синема». Только в первом полугодии 2004 г. в четырех комплексах «Адаманта» было запущено 25 кинозалов более чем на 3 тыс. мест. В Волгограде в результате совместной работы самарской ГК «Время» и московского «Инвесткино-

проекта» в августе 2004 г. была запущена вторая очередь торгового центра «ПаркХаус» — первый в российских регионах мультиплекс этой компании, включающий многозальный кинотеатр, ресторанный дворик. Помимо кинопоказа популярным в ушедшем году было открытие детских развлекательных центров. Кроме уже упоминавшегося самарского «Мегакомплекса» подобные центры открыли ТЦ «Шоколад» в Нижнем Новгороде («Шоколандия»), ParkHouse в Волгограде, и в самом конце года «Атриум» в Москве («АтриЛэнд»). Ряд торговых центров разнообразили досуг покупателей боулинг-центрами — так, например, сделал ТЦ «Сенная», на территории которого в июне 2004 г. открылся «БоулингСити» на 33 дорожки.

Наличие развлекательной составляющей стало стандартом для вводимых в строй крупных объектов недвижимости. В отрывом в конце года в Санкт-Петербурге ТЦ «ПИК» работает мультиплекс «Роскинопроката», в ТЦ «Столица» (Пермь) — мультиплекс «КиноМакс». Летом в Москве открылся ТЦ «Вэйпарк» с катком и боулингом, еще ранее в феврале — «Калужский» с мультиплексом «СинемаПарк».

## В одной упряжке

В 2004 г. стала сильной тенденция объединения опыта известных иностранных и российских компаний с возможностями региональных игроков. Результатом такой синергии стал запуск нескольких проектов современного европейского уровня в регионах. Например, в апреле 2004 г. в Перми был открыт ТЦ «Семья». Девелопером проекта выступила близкая к администрации Пермской области ГК «Экс». Консультантом проекта стала компания JonesLangLaSalle, строительство вела турецкая компания Summa при участии местных строительных компаний, кредитование проекта осуществил Сбербанк. В том же городе в ноябре 2004 г. открылся ТРЦ «Столица». Здесь девелопером стала московская компания DVI, получившая земельный участок в управление от областной администрации. В пул инвесторов проекта вошли местная сеть «Семья» (ГК «Экс»), московские сети «Спортмастер», «М.Видео», «Старик Хоттабыч», оператор сети мультиплексов «КиноМакс». Генподряд был отдан турецкой компании «Энигюн», кредитование осуществляет все тот же Сбербанк, а управление центром — петербургская компания «Бе-

лекс Московский», приступила к разработке проекта еще одного торгового центра. Компания «Рамэнка», владеющая сетью торговых центров «Рамстор» в Москве, запустила программу создания аналогичной сети в Санкт-Петербурге. Первый торговый центр должен открыться уже в начале 2005 г.

Формированию цивилизованного рынка торговой недвижимости способствует все более активное привлечение к проектам иностранных компаний. Так большинство современных торговых центров строят турецкие компании Summa, ENKA, «Энигюн», «Ренессанс Констракшн», «Монотек» при участии местных строительных структур. К разработке концепций привлекаются западные архитектурные бюро — Джованни Бартоли (Италия), Willen (Германия) и др. Популярным стало и привлечение консультантов из Москвы и зарубежных компаний.

Минувший год ознаменовался становлением на рынке новых игроков, способных существенно расширить предложение торговых площадей в российских городах. Так, в Екатеринбурге появилась компания «Кит-Капитал», которая введет в строй торговые центры в Кургане и г. Каменск-Уральский в

**Темпы роста торговых площадей стали превышать темпы роста доходов населения, которые на этих самых площадях должны тратить деньги**

кар».

Одновременно в 2004 г. происходило дальнейшее формирование опытных девелоперских компаний, способных создавать целые сети торговых центров. Так ГК «Время» запустила строительство ТРЦ в Казани, Тольятти, Екатеринбург, начала строительство второй очереди в Самаре и ввела в строй вторую очередь в Волгограде. После закрытия в 2003 г. проекта «Торговый Квартал» компания пока остается единственным российским девелопером, создающим общероссийскую сеть торговых центров под единым брендом. Из иностранных компаний подобную сеть под именем «Мега» начала создавать ИКЕА. Примечательно, что в 2005 г. они одновременно запустят свои проекты в Казани.

Помимо процесса создания общероссийских сетей торговых центров 2004 год ознаменовался и развитием сети торговых центров внутри отдельных городов. Так, компания «Адамант» (Санкт-Петербург) запустила свой десятый комплекс в городе. Компания Wakelin Promotions начала строительство комплекса «Золотой Вавилон-2» в Москве. В Самаре компания «Виктор и Ко», владеющая проектом «Мегакомп-

следующем году (в Екатеринбург и Нижнем Тагиле объекты уже работают). Компания «Ташир» из Калуги, дополнительно к работающему в Туле объекту, планирует ввести в строй в наступившем году торговые центры в Москве, Калуге и Ярославле. «Альфа-Групп», владеющая торговой сетью «Перекресток», создала компанию «Перекресток-Девелопмент». Помимо участия в проекте «Москва-Сити» эта структура займется созданием торговых центров в Воронеже и Туле.

## Цена формата. Формат цены

Все годы после кризиса цены на торговую недвижимость постоянно росли. Однако во многих городах последние годы существенная доля роста цен была связана с ожидаемым приходом «богатых» общенациональных сетей, способных стать заметным потребителем торговых площадей. Однако после того как сети зашли в города, освоившись на местном рынке, возможностей держать порой аномально высокие цены не стало. Кроме того, объем предложения новых торговых площадей становится все более заметным — по мнению ряда специалистов, темпы роста торговых площадей стали превышать темпы роста дохо-

In 2004, the mass reconstruction and redesigning of the shopping facilities earlier launched in the regions commenced. Local operators intend to relocate tenants, put new premises into operation, change how premises look and expand car parks to achieve new competitive advantages and keep up with the times. For example, Megacomplex Moskovsky (Samara) changed the supermarket Paterson, which hardly complied with the format of a super-regional shopping centre, for the hypermarket Ramstore. In addition, Sportmaster, Sephora and MotherCare shops were opened. Simultaneously, local operators expanded their entertainment facilities: in September 2004 they opened a children's amusement centre and started building a multiplex cinema, a restaurant court and the All Baths of the World complex. Also in Samara, a large-scale reconstruction of the ParkHouse shopping centre is underway. At first, developers will build a second compound to move the centre's tenants to it and after that they will start the reconstruction of the centre's obsolete main building. As in Megacomplex, the centre's entertainment facilities will be expanded considerably in 2005: the company Investkinoprojekt will open a multiplex with entertainment facilities and a restaurant court. Global City, one of Moscow's first shopping centres, has also launched the construction of an entertainment centre.

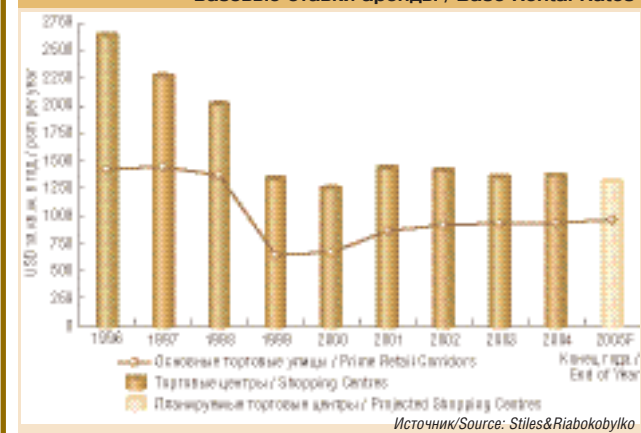
As retailers continued to expand into large cities, the projects of modern shopping centres were also launched in Russia's medium-sized cities in 2004. In the first place, these projects were started in cities built around city-forming enterprises (Nizhny Tagil, Syktyvkar, Tyumen) and cities located in the Central Federal District (Tula, Yaroslavl).

## More focus on entertainment

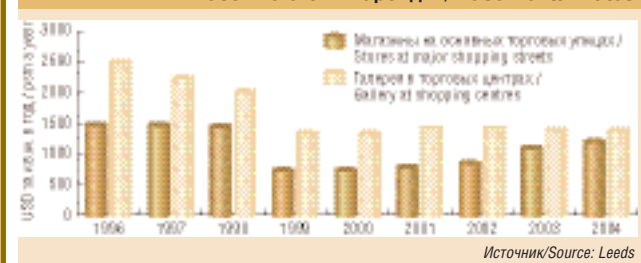
The expansion of entertainment facilities in the existing shopping centres acquired mass dimensions in 2004. In this respect, the developer Adamant from St Petersburg set a record in co-operation with Kronverk Cinema. In the first six months of 2004 alone, 25 cinema screens for over 3,000 visitors were opened in Adamant's four complexes. In Volgograd, the Samara-based developer Vremya teamed up with Moscow's Investkinoprojekt to launch in August 2004 the second stage of the Park House shopping centre, the company's first regional multiplex, which also includes a restaurant court.

Apart from cinemas, opening children's amusement centres was a popular option in the outgoing year. In addition to the above Samara-based Megacomplex, similar centres were opened by the Shokolad (Chocolate) shopping centre in Nizhny Novgorod (Chocolateland), ParkHouse in Volgograd and, at the end of the year, by Atrium in Moscow (Atriland). Some shopping centres diversified the shoppers'

Базовые ставки аренды / Base Rental Rates



Базовые ставки аренды / Base Rental Rates



leisure-time with bowling centres, as was the case with the Sennaya shopping centre, which opened the 33-lane Bowling-City in June 2004.

Entertainment has become an integral element in large properties being commissioned. The PIK shopping centre in St Petersburg, opened at the end of this year, operates a multiplex of Roskinoprokat while the multiplex KinoMaks functions in the Stolitsa shopping centre in Perm. In summer, the WayPark shopping centre with an ice-rink and bowling alleys opened in Moscow and a little earlier, the Kaluzhsky retail facility welcomed clients in the Russian capital's CinemaPark multiplex.

#### A question of synergy

The trend of combining the experience of renowned foreign and Russian companies and the possibilities of regional players became more pronounced in 2004. This synergy resulted in the launch of several projects of modern European retail properties in regions. For example, the developer Eks, a company close to the Perm region administration, opened a shopping centre called SemYa in Perm in April 2004. The project's consultant was JonesLangLaSalle and Turkey's Summa built the project in co-operation with local construction companies, with Sberbank providing the lending. Also in Perm, the Stolitsa entertainment and shopping centre was opened in November 2004. The project's developer was the Moscow-based DVI, which had received land from the regional administration. The pool of the project's investors included the SemYa local network (Eks developer), the Moscow-based trade chains Sportmaster, M. Video, Starik Khottabych and the KinoMaks multiplex operator. The Turkish Enigun company was the project's general contractor while loans were again provided by Sberbank. The St Petersburg-based Bekar company is the centre's operator.

The year 2004 was also marked by the further formation of experienced development companies capable of establishing networks of shopping centres. The developer Vremya launched the construction of a shopping and entertainment centre in Kazan, Togliatti and Yekaterinburg and commenced the construction of a centre's second stage in Samara and put into operation a centre's second complex in Volgograd. Following the closure of the Trading Quarters project in 2003, the company is the only Russian developer creating an all-Russian network of shopping centres under the same brand. As far as foreign companies are concerned, IKEA has started to establish a similar network under the MEGA brand. Interestingly they will simultaneously launch their projects in Kazan in 2005.

Along with the process of establishing nationwide shopping centres chains, 2004 was also remarkable for the development of retail net-

### The relations between tenants and landlords in Russia were still far from being civilised and mutually advantageous in 2004

works inside some cities. Adamant (St Petersburg) launched its tenth shopping complex in the city. Wakelin Promotions started the construction of the complex called Zolotoi Vavylon-2 (Golden Babylon-2) in Moscow. Victor & Co., the operator of the Megacomplex Moskovsky project, started to develop a project for another shopping centre in Samara. Ramenka, the owner of the Ramstore in Moscow, launched a programme to create a similar network in St Petersburg. The first shopping centre will open in early 2005.

The development of a civilised retail property market is facilitated by the increasingly active involvement of foreign companies in projects. Most modern shopping centres are being built by the Turkish companies Summa, ENKA, Enigun, Renaissance Construction and Monotech with the participation of local construction organisations. Western design offices Jovanni Bartoli (Italy), Willen (Germany) and others are also involved in the process. It has become popular to invite consultants from Moscow and foreign companies.

The outgoing year saw the emergence of new market players capable of considerably expanding the supply of shopping floorspace in Russian cities. The company Kit-Kapital, which has been established in Yekaterinburg, will open retail centres in Kurgan and Kamensk-Uralsky

#### Ставки аренды по профилям для секций наиболее распространенных размеров / Rent Rates by Profiles for most common section sizes

Профиль / Profile	Средняя площадь, кв.м / Average space, sq. m.	Ставка аренды, \$ за кв.м в год / Rent rate, \$ psm a year
<b>Якорные арендаторы / Anchor Tenants</b>		
Гипермаркет / Hypermarket	5000-15000	70-120
Супермаркет / Supermarket	1500-3000	200-250
Электроника / Electronics	1200-2500	250-300
Спорт и отдых / Recreation and sports	600-1500	200-450
Одежда / Clothing	600-1200	230-900
Товары для дома / Household goods	400-700	300-1000
Развлечения / Entertainments	250-4000	200-250
<b>Другие операторы / Other operators</b>		
Спорт и отдых / Recreation and sports	50-300	450-1200
Обувь / Footwear	50-120	800-1200
Красота и здоровье / Beauty and health	40-300	600-1800
Товары для детей / Children's articles	40-300	400-1500
Электроника / Electronics	20-80	3500-5000
Одежда / Clothing	30-500	900-2500
Товары для дома / Household goods	30-100	800-1800
Общепит (фуд-корт) / Public catering (food court)	20-80	300-1800
Аксессуары / Accessories	20-70	1500-4000
Услуги / Services	10-100	300-1150
Сувениры-подарки / Gifts and souvenirs	10-90	1000-5000

Источник/Source: Colliers International

дов населений, которые на этих самых площадях должны тратить деньги. Поэтому, наверное, и не удивительно, что в 2004 г. происходило постепенное замедление темпов роста, стабилизация, а в некоторых городах даже снижение арендных ставок и цен продажи недвижимости.

Благоприятные условия для снижения цен создает начавшаяся во многих городах конкуренция за арендаторов между основными торговыми коридорами и открывающимися торговыми центрами. Теперь в большинстве крупных и средних городов у предпринимателей, представляющих известные марки, есть альтернатива, где разместить магазин — на центральной улице или в современном торговом центре. Усилившейся тенденцией в минувшем году стало создание и дальнейшее развитие пешеходных улиц, где размещаются магазины известных марок. В Казани это ул. Баумана, в Челябинске — ул. Кирова, в Самаре — ул. Ленинградская. Такие улицы становятся Меккой для непродовольственных магазинов. В новых жилых домах предпочитают размещаться продовольственные сети и сети электроники и бытовой техники. Как это, например, сделали «Патэрсон» и «Эльдorado» в Челябинске.

Но все же наибольший объем предложения на рынок выбрасывают новые торговые объекты, создаваемые как с нуля, так и в результате реконструкции площадей складского и промышленного назначения. Только в Перми в 2004 г. на рынок вышли четыре крупных объекта — «Айсберг», «Виват», «Семья», «Столица» — суммарной площадью более 100 тыс. кв.м. Важно, что появление крупных торговых объектов создает благоприятные условия для экспансии общедоходных сетей. В той же Перми за 2004 г. появились сети — «МИР», «М.Видео», «Техносила», «Спортмастер»,

«Старик Хоттабыч». Раньше в городе просто не было площадей для открытия ими качественных магазинов. Тем более что в последнее время требования к качеству площадей возрастают — федеральные сети стараются работать во все более крупных и одновременно унифицированных форматах. Яркой иллюстрацией этого принципа стало выставление на продажу магазинов «Арбат-Престиж» в Москве площадью менее 1 тыс. кв.м — владельцы парфюмерной сети решили избавиться от неформатных объектов.

#### Пресыщенные гиганты

На фоне региональных событий, которые характеризовались в основном словами «первый», «новый», «прорыв», в Москве и Санкт-Петербурге наступило относительное затишье, хотя ряд событий дал отклик на всю Россию. Так, после обрушения аквапарка в феврале 2004 г., начались массовые проверки объектов, особенно строящихся турецкими компаниями. Как и ожидалось, ряд из них создавался без надлежащего оформления и разрешений — строительство было приостановлено. А наиболее яркой иллюстрацией ситуации стало временное закрытие аквапарка в Казани. Еще одно событие произошло в конце 2004 г., и его влияние на рынок станет ясным только в следующем году. Речь идет о «неоткрытии» торгового комплекса «МЕГА» в подмосковных Химках. Ситуация стала яркой иллюстрацией всемогущества и усиливающейся роли т.н. административного ресурса.

Вскрыла проблемы российского рынка торговой недвижимости и история с насильственным выселением летом 2004 г. из торгового комплекса «Мегакомплекс Московский» в Самаре супермаркета «Патэрсон». Московская компания не постеснялась «вынести сор из избы» и



начать публичный конфликт в сопровождении судебного. Единственный вывод, который на данный момент можно сделать из этой истории, — взаимоотношения арендаторов и арендодателей в России и в 2004 г. оставались очень далеки от цивилизованных и взаимовыгодных.

Но вернемся в российские города-гиганты. В Москве после рекордного объема ввода в строй торговой недвижимости в 2002 г., продолжается его снижение. Из 15 заявленных к открытию в 2004 г. проектов торговых центров суммарной площадью 400 тыс. кв.м было реализовано гораздо меньше. Из крупных проектов были открыты ТЦ «Калужский», ТЦ «Бум», ТЦ «Вэй-Парк», ТЦ «Л-153». Открытие таких проектов как «Пятая Авеню», «Екатеринновка», «ДримХаус» и ряда других оказалось перенесено на 2005 г. В секторе торговых комплексов планы были выполнены несколько лучше: «Ашан» открыл три гипермаркета, «Мосмарт» — два, METRO — два комплекса Cash&Carry, Leroy Merlin — первый свой объект DIY в России. В Санкт-Петер-

бурге сложилась похожая ситуация — планы не выполнены, площадей введено в строй существенно меньше, чем в 2003 г. Из крупных объектов запущены ТЦ «ПИК» и ТЦ «Озерки», новые очереди торговых центров компании «Адамант», два торговых комплекса «Лента». Открытие «Французской галереи» и ряда других объектов отложено до следующего года.

В обоих городах наблюдается стабилизация арендных ставок в наиболее популярных торговых коридорах и успешных торговых центрах. Одновременно наблюдается снижение арендных ставок в открытых несколько лет назад торговых центрах и в комплексах в спальных районах. Они постепенно устаревают, требуют реконструкции и смены маркетинговой политики. В то же время наиболее успешные проекты в этих городах заполнены на 100% и к ним стоит очередь из желающих открыть магазин.

Все более существенное влияние на конкуренцию между крупными торговыми центрами оказывает повышающаяся транспортная загруженность го-

next year (similar centres are already working in Yekaterinburg and Nizhny Tagil). Tashir from Kaluga plans to commission retail centres in Moscow, Kaluga and Yaroslavl next year in addition to the facility already working in Tula. Alfa-Group, which owns the Perekrystok trade chain, has established Perekrystok-Development that will, apart from participating in the Moscow-City project, set up retail facilities in Voronezh and Tula.

#### Price of the format, format of the price

Retail property prices have been steadily growing since the 1998 crisis. However, in many cities price growth in recent years has been largely attributed to the expected arrival of «rich» nationwide trade chains as the main consumers of retail floorspace. However, after popular retail networks have come to the cities and gained a foothold on the local market, it has become impossible to maintain occasionally abnormally high prices. Moreover, the supply of new shopping facilities is constantly expanding: some experts say that the growth rates of shopping floorspace have started to outstrip spending power. Accordingly, there is probably nothing surprising in the fact that retail property rentals and selling prices slowed, stabilised and even went down in some cities in 2004.

The competition for tenants between the main trade chains and new shopping centres is creating favourable conditions for price cuts. Now, entrepreneurs representing famous brands in most large and medium-sized cities can choose where to locate their shop: in the central street or in a modern shopping centre. There was a stronger trend in 2004 towards the further development of pedestrian zones with famous brand shops, for example, Bauman Street in Kazan, Kirova Street in Chelyabinsk and Leningradskaya Street in Samara. These areas are becoming a mecca for non-food shops. At the same time, retailers prefer to locate food shops, electronics & household appliance chains in new residential buildings. For instance, this is what Paterson and Eldorado have done in Chelyabinsk.

But still, new retail facilities started from scratch, and reconstructed warehouses and industrial premises account for the largest share of retail property supply on the market. In Perm alone, four large retail properties — Iceberg, Vivat, SemYa and Stolitsa with a total floorspace of over 100,000-sq. m. — went on to the market in 2004. Importantly, the emergence of large retail facilities creates favourable conditions for the expansion of federal trade chains. The nationwide networks MIR, M. Video, Tekhnosila, Sportmaster and Starik Khottabych appeared in Perm in 2004. Previously, there were simply no premises for these retailers to open their shops in the city. Moreover, increasingly tighter requirements for the quality of retail properties have been set lately: federal trade chains are seeking to operate in ever larger and at the same time unified formats. This principle can be illustrated by the sale of Arbat-Prestige shops in Moscow with less than 1,000 square metres of floorspace, as the owners of the perfumery network decided to dispose of non-format facilities.

#### Retail properties in giant cities

As retailers made breakthroughs in the regions by opening their first and new shops, there was relative calm in Moscow and St Petersburg, although some events had nationwide repercussions. After the collapse of an aqua-park in Moscow in February 2004, the authorities launched mass checks of facilities, especially those built by Turkish companies. As expected, some projects had been launched without the proper documentation and permits. And, therefore, construction was suspended. The most illustrative example of the authorities' response was the temporary closure of an aqua-park in Kazan. Another event happened at the end of 2004 and its influence on the market will become clear only next year. This event involved the cancellation of the opening ceremony for the MEGA complex in Khimki (Moscow Region). The situation clearly illustrated the omnipotence and the increasing influence of the so-called administrative resource (the power of functionaries in local administrations).

The forceful eviction of the Paterson supermarket from the Megacomplex Moskovsky shopping mall in Samara in summer 2004 also exposed the problems of the Russian retail property market. However, the Moscow company was not afraid to initiate public and judicial proceedings. The sole conclusion that can be made from this story today is that the relations between tenants and landlords in Russia were still far from being civilised and mutually advantageous in 2004.

Now let us return to Russia's giant cities. After the record number of retail properties commissioned in Moscow in 2002, their supply is continuing to decline. Considerably fewer retail facilities were put into operation out of the 15 projects for shopping centres with 400,000 square metres of floorspace scheduled to be opened in 2004. The large shopping centres Kaluzhsky, Boom, WayPark and L-153 were opened. The opening of such projects as the Fifth Avenue, Yekaterinovka, Dream House and some others was postponed until 2005. In the trading sector the situation with the implementation of plans was somewhat better: Auchan opened three hypermarkets, Mosmart two and METRO two Cash & Carry centres. Leroy Merlin opened its first DIY facility in Russia. A similar situation was observed in St Petersburg: plans were not fulfilled and considerably fewer facilities were put into operation than in 2003. In terms of large retail properties, retailers opened the PIK and Ozerki shopping centres, the new stages of the Adamant shopping centres and two Lenta trade complexes. The opening of the French Gallery and some other facilities was postponed until next year.

Leasing in the most popular trade chains and the most successful shopping centres in both cities has stabilised. At the same time, lease rates are declining in shopping centres and trading complexes opened in sleeper districts several years ago. These facilities are gradually becoming outdated and require reconstruction and a change in marketing policy. At the same time, the most successful projects in both cities are 100% of occupied and there are waiting lists for tenants.

The increasingly busy traffic in cities is having an increasingly strong impact on competition between large shopping centres. Moreover, not only Moscow and St Petersburg but also smaller cities are confronted with this problem. Traffic jams leave shopper less time and so somewhat reduce competition between shopping centres. At the same time, available additional approach ways are a competitive advantage for large shopping centres, as they provide more possibilities for shoppers to reach shops within a reasonable time and without traffic jams.

#### A drama, not a crisis

The outgoing year was also marked by the banking crisis. It primarily affected small banks and developers taking out loans from them. However, small banks are unable to credit large retail property projects worth tens of millions of dollars. Accordingly, the crisis did not have a considerable effect on the process of opening new retail facilities. More importantly, the group of banks specialising in retail property project financing (Sberbank, ImpexBank, Vneshtorgbank, GlobexBank, AkBars, Zenit and Rosbank) continued to develop further in 2004. Some of these banks provided loans for the projects Semya (Perm), Stolitsa (Perm), XL (Kazan), Bahatle (Kazan), Mosmart (Moscow) and others, which opened in 2004. In 2005, some of these banks will help to open ParkHouse complexes in Togliatti, Kazan and Yekaterinburg, Karusel hypermarkets in St Petersburg, and assist the construction of large shopping centres in Togliatti, Novosibirsk, Krasnoyarsk, Perm, Kazan and other cities.

At the same time, the largest trade chains gained wider access to cheap crediting in 2004. The Perekrystok Trading House obtained a \$75 million loan from HSBC Bank and Raiffeisen Zentralbank Oesterreich. ABN Amro Holding NV issued a \$20 million loan for the development of a network of Ramstore hypermarkets and shopping centres. The Marta holding company signed an agreement on a \$45 million loan from Raiffeisen Bank Austria. The LENTA trade chain succeeded in raising \$30 million from the EBRD for the construction of six complexes.

The establishment of the Billa Russia joint venture by the Marta holding company and the German REWE consortium was the investment project of the year. The joint venture was assigned to manage 19 supermarkets, which previously worked under the SPAR brand name. Investments in the further development of the project for the establishment of a nation wide BILLA supermarket network will come to \$500 million.

Along with the formation of the retail property financing market, the profitability of these projects declined in 2004 due to increased competition, especially in Moscow.

#### We have only one Russia

The year 2004 was when the nationwide retail property market began to form. Previously, the retail property market with its estimated volumes, transparent and understandable supply and demand dynamics existed only in Moscow, St Petersburg and partially in Yekaterinburg.

родов. Причем это относится уже не только к Москве и Санкт-Петербургу, но и к городам-миллионерам. Возникающие в городах пробки сужают зоны доступности торговых центров в разумные сроки и таким образом несколько снижают конкуренцию между ними. Одновременно наличие дополнительных подъездных путей становится конкурентным преимуществом для крупных торговых объектов, поскольку дает больше возможностей добраться до них в разумное время и без пробок.

#### Кризис — не главное

Ушедший год ознаменовался и банковским кризисом. В первую очередь, он оказал негативное влияние на небольшие банки и кредитующихся у них девелоперов. Впрочем, небольшие банки не способны кредитовать крупные проекты в области торговой недви-

Одновременно более широкий доступ в 2004 г. к дешевым кредитным ресурсам получили крупнейшие торговые сети. Так, ТД «Перекресток» получил кредит в объеме \$75 млн от банков HSBC Bank и Raiffeisen Zentralbank Oesterreich. На развитие сети гипермаркетов и торговых центров «Рамстор» получен кредит в \$20 млн от банка ABN Amro Holding NV. Холдинг «Марта» оформил кредит Raiffeisen Bank Austria в размере \$45 млн. Громкого успеха достигла сеть «ЛЕНТА», которая привлекла кредит ЕБРР в \$30 млн на строительство 6 торговых комплексов. Инвестиционным проектом года стало создание холдингом «Марта» и немецким концерном REWE совместного предприятия Billa Russia, которому в управление переданы 19 супермаркетов, ранее украшенных вывесками SPAR. Инвестиции в дальнейшее раз-

### Продовольственные сети и сети бытовой техники предпочитают размещаться в новых жилых домах, как это сделали в Челябинске «Патэрсон» и «Эльдорадо»

мости, стоящие десятки миллионов долларов. Поэтому заметного влияния на ввод в строй объектов кризис не имел. Гораздо более важно, что в 2004 г. продолжилось становление группы банков, специализирующихся на проектом финансировании торговой недвижимости — Сбербанк, «ИмпэксБанк», Внешторгбанк, «ГлобэксБанк», «АкБарс», «Зенит», «Росбанк». Ряд из этих банков предоставил кредиты на проекты «Семья» (Пермь), «Столица» (Пермь), «XL» (Казань), «Бахэтле» (Казань), Мосмарт (Москва) и другие, открывшиеся в 2004 г. В 2005 г. при участии некоторых из них открываются комплексы «ПаркХаус» в Тольятти, Казани и Екатеринбурге, гипермаркеты «Карусель» в Санкт-Петербурге, будет вестись строительство крупных торговых центров в Тольятти, Новосибирске, Красноярске, Перми, Казани и других городах.

витие проекта по созданию общероссийской сети супермаркетов BILLA составят \$500 млн.

Одновременно со становлением рынка финансирования строительства объектов торговой недвижимости в 2004 г. наблюдался процесс сокращения рентабельности этих проектов из-за усиливающейся конкуренции, особенно в Москве.

#### Россия у нас одна

2004 г. — год начала становления общероссийского рынка торговой недвижимости. Раньше рынок торговой недвижимости с оцененными объемами, прозрачной и понятной динамикой спроса и предложения существовал только в Москве, Санкт-Петербурге и частично в Екатеринбурге. О большинстве других крупных городов не было представления как о понятном рынке

В 2004 г. введено 12 новых торговых центров / In 2004 twelve new shopping centres		
Название торгового центра / SC name	Адрес / Address	Общая площадь (кв.м.) / Total floor space (sq. m)
Весна / Vesna	Новый Арбат, 19, стр.1 / 19 Novy Arbat, building 1	12 300
Александр Лэнд / Alexander Land	Пришвина ул., 22 / 22 Prishvina Street	19 700
БУМ / BUM	Перерва ул., 43, к.1 / 43 Pererva, building 1	31 000
Новинский, 31 / 31 Novinsky	Новинский бульвар, 31 / 31 Novinsky blvd.	10 000
Черемушки / Cheremushki	Профсоюзная ул., 56 / 56 Profsoyuznaya Street	40 000
Ашан Красногорск / Auchan, Krasnogorsk	4-й Мякинский пр., 11 / 11 4 <sup>th</sup> Myakinsky proezd	25 000
Мосмарт 2 / Mosmart 2	Дмитровское ш., 119 / 119 Dmitrovskoye Highway	26 000
Мосмарт 3 / Mosmart 3	71 км МКАД / 71 <sup>st</sup> km of MKAD	8 000
Вэйпарк / Waypark	71 км МКАД / 71 <sup>st</sup> km of MKAD	15 000
Leroy Merlin / Leroy Merlin	Осташковское ш/МКАД / Ostashkovskoye Highway/MKAD	15 000
L-153 / L-153	Люблинская ул., 151 / 151 Lyublinskaya Street	65 000
Metro Cash&Carry / Metro Cash&Carry	Щелковское ш/МКАД / Shchelkovskoye Highway/MKAD	9 000

Источник/Source: Knight Frank



недвижимости — с понятной ценой, объемом спроса, предложения, динамикой цен. Существовавшие в регионах консультационные компании в большинстве случаев имели представление о некоей доле рынка и представляемых только ими объектах. И тем более речи не шло о понимании рынка недвижимости как общероссийского — каждая компания имела представление исключительно о своем городе. До поры до времени в этом и не было необходимости. Однако с появлением десятков торговых сетей и марок, ведущих деятельность по всей России, необходимость в понимании российского рынка недвижимости как единого все возросла. Немалую роль в формировании прозрачного общероссийского рынка недвижимости сыграет начало сотрудничества региональных девелоперов и московских консультантов. Проекты в регионах уже ведут компании Noble Gibbons (XL в Казани), Stiles&Ryabokobylo (ТЦ «Мега» в Казани, ТЦ «Бахэтле» в Казани), JonesLangLaSalle (ТЦ «Семья» в Перми,

ТЦ «Южный» в Казани), Colliers International (ТЦ «Парадиз» в Туле), «Торговый Квартал-Регион» (ТЦ «Аврора» в Сыктывкаре, ТЦ «Шоколад» в Нижнем Новгороде, ТЦ «Город Мастеров» в Челябинске). И если в первое время московские консультанты показывали не самое высокое качество работы, то в 2004 г. они научились лучше работать в регионах и понимать их специфику. Есть надежда, что хотя бы одна из этих компаний уже в 2005 г. будет иметь представление о российском рынке торговой недвижимости в целом.

#### Основные события 2004 года в секторе торговой недвижимости

**14 февраля:** обрушение аквапарка в Москве. Начало проверки строительства крупных торговых и развлекательных объектов в Москве, Казани, Самаре и других городах.  
**14 февраля:** открытие ТЦ «Калужский» в Москве с якорным арендатором «Перекресток» и мультиплексом на 9 залов «СинемаПарк».

Other large cities were not perceived as a retail property market with understandable price, supply and demand dynamics. Consulting companies in regions were aware only of a certain market share and the properties offered by them. Moreover, the property market was not perceived as being nationwide: each company had a concept exclusively for the city in which it operated. Until recently there was no need for that. However, with the emergence of dozens of trade chains and brands conducting business across Russia, it became increasingly obvious that the Russian property market needed to be seen as a single market. The commencement of co-operation between regional developers and Moscow consultants will play a significant role in the formation of a transparent nationwide retail property market. Shopping centre projects in the regions have already received consultative support from the companies Noble Gibbons (XL in Kazan), Stiles&Ryabokobylo (Mega and Bahatle shopping centres in Kazan) JonesLangLaSalle (Semya in Perm, Yuzhny in Kazan), Colliers International (Paradise in Tula), Torgovy Kvarstal-Region (Aurora in Syktvykar, Shokolad in Nizhny Novgorod, Gorod Masterov in Chelyabinsk). Whereas initially Moscow consultants were not particularly successful in 2004 they learnt to work better in the regions and understand their specifics. There is the hope that at least one of these companies will already have a concept for the Russian retail property market as a whole in 2005.

#### 2004 major developments in retail property segment

**February 14:** an aqua-park collapses in Moscow. The authorities launched checks into the construction of large shopping and entertainment centres in Moscow, Kazan, Samara and other cities.

**February 14:** The Kaluzhsky mall with Perekrystok as the anchor tenant and a nine-screen CinemaPark multiplex opens in Moscow.

**March:** the BUM trade centre opens (Bratislava circle) with Sedmoi Kontinent as an anchor tenant.

**March:** the Ozerki shopping centre opens (St Petersburg), the tenth project implemented by the Adamant developer.

**March 15:** Four shops (9,500 square metres) of the Arbat-Prestige cosmetics network are put for sale at \$58 million.

**March 22:** An IKEA shopping centre opens in Kazan.

**April 15:** A SemYa shopping centre opens in Perm with the city's first SemYa hypermarket and the city's first MIR shop.

**May 1-3:** Kronverk Cinema opens three 19-screen multiplexes in the shopping malls Mercury, Nord, Akademicheskyy owned by Adamant (St Petersburg).

**May 12:** The Auchan hypermarket opens in Krasnogorsk (Moscow Region), the region's fourth hypermarket.

**May 24:** The Sedmoi Kontinent retail network sells 4,200 square metres of shopping floorspace in the Atrium mall (Moscow) for an estimated \$22 million.

**June 5:** The fifth LENTA shopping centre opens in St Petersburg.

**June:** A banking crisis hits the country: the price of credit facilities, especially for small developers, rises.

**June 18:** The first Ramstore hypermarket in Rostov-on-Don opens.

**June 21:** The first public conflict starts between a developer and a tenant. The process starts to evict the Paterson supermarket from Megacomplex Moskovsky (Samara) and start court proceedings.

**July 8:** Germany's REWE and the holding company Marta sign an agreement on establishing a joint venture. The holding company's supermarkets operating under the SPAR brand name in Moscow are placed under the management of the joint venture. The holding company Marta launches the Grossmart project at its regional facilities.

**July 22:** A METRO supermarket opens in Yaroslavl, the first project of a foreign network in a city with fewer than a million people.

**August:** Alfa-Group, the owner of the Perekrystok Trading House and Perekrystok-Development company, purchases the shares of Noble Gibbons.

**August 7:** Leroy Merlin opens its first shop in Russia (Moscow).

**August 20:** The second stage of the ParkHouse shopping and entertainment centre with a 6-screen cinema, an entertainment facility and a food court opens in Volgograd.

**August 27:** METRO opens a Cash & Carry in Kazan.

**August 29:** A Yuzhny shopping mall opens with the Grossmart supermarket, MIR, Sportmaster and IDeBote shops in Kazan.

**August 29:** The second stage of the City-Centre mall opens (Kazan) with Eldorado, Elektroflot, Domo and Starik Khottabych shops.



**September 17:** The sixth LENTA mall opens in St Petersburg.  
**September:** The Petrovsky trade chain transfers its shopping floorspace to the Sedmoi Kontinent network.  
**September 16:** The sixth METRO complex opens in Moscow.  
**September 29:** The second Mosmart hypermarket opens in Moscow.  
**October:** The Chocoland children's amusement centre opens in the Chocolate shopping centre (Nizhny Novgorod).  
**October 2004:** The KS hypermarket opens in Chelyabinsk, the largest in Asian Russia.  
**October 2004:** An Auchan hypermarket opens in Khimki (Moscow Region), the fifth such hypermarket in the Moscow Region.  
**October 7:** A WayMart shopping centre opens with the third Mosmart hypermarket.  
**October 20:** A METRO shopping complex opens in Rostov-on-Don.  
**October 22:** A Bahatle shopping centre opens with a Bahatle hypermarket in Kazan.  
**November 2:** An L-153 shopping centre opens in Moscow with the sixth Auchan hypermarket.  
**November 8:** The first Ramstore hypermarket in St Petersburg opens within the Gulliver shopping mall.  
**November 15:** The Paradise entertainment and shopping centre opens (Tula) built by the TASHIR group of Commerce and Industry.  
**November 18:** IKEA starts the construction of the MEGA-Kazan mall, the first foreign developer's project in the Russian regions.  
**November 18:** A METRO complex opens in Volgograd.  
**November 22:** A Kupets shopping centre opens in Yekaterinburg.  
**November 24:** The European Bank for Reconstruction and Development expresses its intention to arrange a \$90 million syndicated loan for OAO Detski Mir (Children's World) for the reconstruction of the Detski Mir shopping centre.  
**November 27:** The Aurora mall opens in Syktyvkar.  
**November:** The Perekrystok chain (Moscow) acquires a 75% stake in the «365» network (Yaroslavl).  
**November:** The Stolitsa shopping and entertainment centre built by the Moscow company DVI opens in Perm. The first M. Video and Sportmaster shops in the city. The second SemYa supermarket. The First KinoMaks multiplex.  
**December 1:** Mercury takes on lease Dom Leningradskoi Torgovli, the third largest department store in the centre of St Petersburg, until 2022.  
**December 7:** A METRO shopping complex opens in Samara.  
**December 7:** The EBRD extends a \$30 million loan to the LENTA chain for seven years for a programme to build six shopping complexes.  
**December 8:** The PIK shopping and entertainment centre opens in St Petersburg with a Perekrystok hypermarket and a 7-screen Roskinoprokat multiplex.  
**December 9:** A METRO shopping complex opens in Krasnodar.

**Взаимоотношения арендаторов и арендодателей в России и в 2004 г. оставались очень далеки от цивилизованных и взаимовыгодных**

**Март:** открытие ТЦ «БУМ» («Братиславский круг») с якорным арендатором «Седьмой Континент».  
**Март:** открытие ТЦ «Озерки» (Санкт-Петербург) — 10-й проект, реализованный девелоперской компанией «Адамант».  
**15 марта:** 4 магазина парфюмерно-косметической сети «Арбат-Престиж» в центре Москвы выставляются на продажу. 9,5 тыс. кв.м — \$58 млн.  
**22 марта:** открытие торгового комплекса IKEA в Казани.  
**15 апреля:** открытие торгового комплекса «Семья» в Перми с первым в городе гипермаркетом «Семья» и первым магазином сети «МИР».  
**1—3 мая:** открытие трех мультиплексов на 19 залов компании «Кронверк Синема» в торговых комплексах «Меркурий», «Норд», «Академический», принадлежащих компании «Адамант» (Санкт-Петербург).  
**12 мая:** открытие гипермаркета «АШАН» в подмосковном Красногорске — 4-го в Московском регионе.  
**24 мая:** продажа розничной сетью «Седьмой Континент» площадей в торговом центре «Атриум» (Москва). Сумма сделки оценивается в \$22 млн за 4,2 тыс. кв.м.  
**5 июня:** открытие 5-го торгового комплекса «ЛЕНТА» в Санкт-Петербурге.  
**Июнь:** банковский кризис — повышение стоимости кредитных ресурсов, особенно для небольших девелоперов.  
**18 июня:** открытие первого гипермаркета «Рамстор» в Ростове-на-Дону.

**21 июня:** начало первого публичного конфликта девелопера и арендатора. Начало выселения супермаркета «Патерсон» из «Мегакомплекса Московский» (Самара) и судебных разбирательств.  
**8 июля:** подписана сделка по созданию совместного предприятия немецкой компании REWE и холдинга «Марта». Супермаркеты холдинга, работающие под вывеской SPAR в Москве, переданы под управление совместного предприятия. На базе региональных объектов холдинг «Марта» запускает проект «Гроссмарт».  
**22 июля:** открытие METRO в Ярославле. Первый проект иностранной сети в городах с населением менее 1 млн человек.  
**Август:** покупка «Альфа-Групп», владеющей компаниями ТД «Перекресток» и «Перекресток-Девелопмент», акций Noble Gibbons.  
**7 августа:** открытие первого магазина

Leroу Merlin в России (Москва)  
 20 августа: открытие второй очереди ТРК ParkHouse в Волгограде — 6-зального кинотеатра, развлекательного центра, фуд-корта.  
**27 августа:** открытие в Казани METRO Cash&Carry.  
**29 августа:** открытие ТК «Южный» (Казань) с супермаркетом «Гроссмарт», магазинами «МИР», «Спортмастер», «ИльДеБоте».  
**29 августа:** открытие второй очереди ТЦ «Сити-Центр» (Казань) с магазинами «Эльдорадо», «Электрофлот», «Домо», «Старик Хоттабыч».  
**17 сентября:** открытие 6-го ТЦ «ЛЕНТА» в Санкт-Петербурге.  
**Сентябрь:** сеть «Петровский» передает свои торговые площади торговой сети «Седьмой Континент».  
**16 сентября:** открытие 6-го комплекса METRO в Москве  
**29 сентября:** открытие 2-го гипермаркета «Мосмарт» в Москве.  
**Октябрь:** открытие детского центра развлечений «Шоколандия» в ТЦ «Шоколад» (Нижегород).  
 Октябрь: открытие гипермаркета КС (Челябинск) — крупнейшего в азиатской части России.  
**Октябрь:** открытие гипермаркета «АШАН» в подмосковных Химках — пятого в московском регионе.  
**7 октября:** открытие ТЦ «Вэймарт» с третьим гипермаркетом «Мосмарт».  
**20 октября:** открытие комплекса METRO в Ростове-на-Дону.  
**22 октября:** открытие ТЦ «Бахэтле» с од-

ноименным гипермаркетом в Казани  
**Ноябрь:** приобретение 75% доли в сети «365» (Ярославль) сетью «Перекресток» (Москва).  
**Ноябрь:** открытие ТРЦ «Столица» в Перми, построенного московской компанией DVI. Первый магазин M-Video и Спортмастер в городе. Второй гипермаркет «Семья». Первый мультиплекс — «КиноМакс».  
**2 ноября:** открытие ТЦ «Л-153» в Москве с 6-м гипермаркетом «АШАН».  
**8 ноября:** открытие первого гипермаркета «Рамстор» в Санкт-Петербурге в составе ТЦ «Гулливвер»  
**15 ноября:** открытие ТРЦ «Парадиз» в Туле, построенного торгово-промышленной группой «ТАШИР».  
**18 ноября:** IKEA начинает строительство комплекса «МЕГА-Казань» — 1-й проект иностранного девелопера в регионах России.  
**18 ноября:** открытие комплекса METRO в Волгограде.  
**22 ноября:** открытие ТЦ «Купец» в Екатеринбурге.  
**24 ноября:** «Европейский банк реконструкции и развития» (ЕБРР) планирует выступить организатором синдицированного кредита для ОАО «Детский мир» на сумму \$90 млн для реконструкции универмага «Детский мир».  
**27 ноября:** открытие ТЦ «Аврора» в Сыктывкаре.  
**1 декабря:** компания Mercury арендовала третий по размеру универмаг в центре Петербурга — «Дом ленинградской торговли» (ДЛТ) до 2022 г.  
**7 декабря:** открытие комплекса METRO в Самаре  
**7 декабря:** ЕБРР предоставляет сети «ЛЕНТА» кредит \$30 млн на 7 лет на программу строительства 6-ти торговых комплексов.  
**8 декабря:** открытие ТРЦ «ПИК» в Санкт-Петербурге с супермаркетом «Перекресток» и мультиплексом «Роскинопрокат» на 7 залов.  
**9 декабря:** открытие комплекса METRO в Краснодаре.  
**10 декабря:** открытие самого крупного в Восточной Европе центра развлечений «АТРИЛЭНД» в ТЦ «Атриум» (Москва).  
**10 декабря:** в связи с неподписанием акта сдачи-приемки комплекса «МЕГА-Химки» Государственной комиссией его открытие отложено.  
**13 декабря:** открытие первого гипермаркета «Карусель» компанией «Агроторг» (Санкт-Петербург)  
**15 декабря:** открытие торгового центра «МЕГА-2» в Химках (Подмосковье)  
**18 декабря:** открытие четвертого гипермаркета O'Key компании Dorinda Holding в Санкт-Петербурге

- открытие ТРЦ «ПаркХаус» в Тольятти
- открытие ТРЦ «ПаркХаус» в Екатеринбурге
- открытие молла «МЕГА» в Казани
- открытие первого ТЦ «Рамстор» в Санкт-Петербурге
- открытие двух гипермаркетов REAL в Москве
- открытие первого центра формата RetailPark в Москве
- открытие филиала компании JonesLangLaSalle в Екатеринбурге
- открытие супер- и гипермаркетов «Перекресток» в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Воронеже и других городах
- открытие гипермаркета «O'Key» в Ростове-на-Дону
- открытие первых гипермаркетов «Карусель» (Агроторг) в Санкт-Петербурге
- открытие двух гипермаркетов компании «Нижегородский Торговый Альянс» в Нижнем Новгороде
- открытие ТЦ «Французский бульвар», RiverHouse, «Космополис», «Олвен» в Санкт-Петербурге.

**Планируемые события 2005 года в секторе торговой недвижимости**  
 открытие ТРЦ «ПаркХаус» в Казани

**December 10:** An ATRILAND entertainment centre, the largest in eastern Europe opens, in the Atrium mall (Moscow).  
**December 10:** the opening of the MEGA-Khimki shopping complex is postponed when a state commission refuses to sign an acceptance certificate.  
**December 13:** opening of the first Carousel hypermarket by Agrotorg Co. (St.Petersburg)  
**December 15:** opening of MEGA-2 shopping centre in Khimki (Moscow region)  
**December 18:** opening of the fourth OK hypermarket by Dorida Holding Co. in St. Petersburg

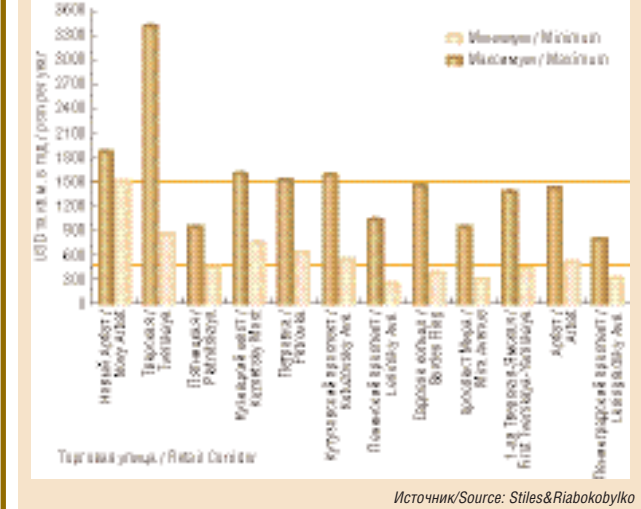
**Events planned in retail property segment in 2005**

- the opening of a ParkHouse entertainment and shopping centre in Kazan;
- the opening of a ParkHouse entertainment and shopping centre in Togliatti;
- the opening of a ParkHouse entertainment and shopping centre in Yekaterinburg;
- the opening of a MEGA mall in Kazan;
- the opening of the first Ramstore shopping centre in St Petersburg;
- the opening of two REAL hypermarkets in Moscow;
- the opening of the first RetailPark-format centre in Moscow;
- the opening of a JonesLangLaSalle branch in Yekaterinburg;
- the opening of the Perekrystok super- and hypermarkets in St Petersburg, Krasnodar, Nizhny Novgorod, Voronezh and other cities;
- the opening of the O'Key hypermarket in Rostov-on-Don;
- the opening of the first Karusel hypermarkets (Agrotorg) in St Petersburg;
- the opening of two Nizhegorodsky Torgovy Alians hypermarkets in Nizhny Novgorod;
- the opening of the French boulevard, RiverHouse, Cosmopolis, Olwen and other shopping centres in St Petersburg.

Базовые ставки аренды по основным торговым улицам, конец 2004 г. / Rental Rates by Retail Corridors, EOY 2004



Базовые ставки аренды по основным торговым улицам, конец 2004 г. / Rental Rates by Retail Corridors, EOY 2004



Динамика роста торговых площадей по форматам в г. Москве / Dynamics of Sales Areas by Formats in the City of Moscow

