

СОЮЗ РУШИМЫЙ

РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ СТИМУЛИРУЕТ РАСПРОСТРАНЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СЕТЕВЫМИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ И СЕТЕВЫМИ ОПЕРАТОРАМИ. ЖЕЛАЯ ОБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ И ОПЕРЕДИТЬ КОНКУРЕНТОВ, ОНИ ВСЕ ЧАЩЕ ДОГОВАРИВАЮТСЯ О СОВМЕСТНОМ УЧАСТИИ СРАЗУ В НЕСКОЛЬКИХ ПРОЕКТАХ.

Текст: Александр ПЫПИН
Фото: Виктория ИЛЬИНСКАЯ, Екатерина ОРЛОВСКАЯ

ОФОРМЛЕННАЯ ДРУЖБА

Первые взаимные договоренности девелоперов и торговых сетей о совместном участии в нескольких проектах появились еще несколько лет назад. Например, в 2003 году известность получила договоренность между Межбанковской инвестиционной группой (МИГ, от которой отделился «Торговый Квартал») и торговой сетью «Рамстор». Тогда они утвердили меморандум о стратегическом сотрудничестве, по которому предполагалось, что «Рамстор» получит права эксклюзивного арендатора в будущих торговых центрах Межбанковской инвестиционной группы. Планировалось, что к 2008 г. МИГ построит около ста ТЦ в регионах России. История распорядилась по-другому — у обеих сторон для реализации наполеоновских планов ресурсов оказалось недостаточно. «Торговому Кварталу» удалось ввести в строй только несколько торговых центров, а ряд проектов пришлось отложить или продать. «Рамстор» открылся только в двух торговых центрах, созданных «Торговым Кварталом», — в Красноярске и Нижнем Новгороде, а также в «Мегакомплексе «Горизонт» в Ростове-на-Дону, который изначально также создавался ГК «Торговый Квартал», но был уступлен холдингу «Промсвязьнедвижимость». В проекте «Торгового Квартала» в Набережных Челнах и вовсе вместо «Рамстора» якорным продуктовым арендатором стал «Перекресток». Таким образом, меморандум уже через несколько лет оказался нереализуемым и фактически прекратил свое действие.

В 2005–2007 гг. различные «пакетные» соглашения между сетевыми девелоперами и сетевыми операторами стали заключаться чаще. «Практика заключения «пакетных» соглашений в форме договоров только на-

чала распространяться — чаще встречаются устные договоренности», — отмечает Ольга Ясько, руководитель департамента аналитики *Colliers International*. Так, в середине 2005 г. «Мосмарт» (гиперцентр) и *DIY*-сеть *OBI* заключили рамочное соглашение о партнерстве, согласно которому центры товаров для дома *OBI* могут строиться на земельных участках рядом с торговыми центрами «Мосмарт» в Москве. Первые объекты *OBI* в рамках этого соглашения на Боровском и Дмитровском шоссе пока так и не открылись. О совместном освоении этими компаниями земельных участков в регионах и вовсе ничего не слышно.

В конце 2005 г. *DVI Group* заключила соглашения о стратегическом и инвестиционном партнерстве с сетями «М.видео» и «Карусель». В отличие от туманного соглашения между МИГ и «Рамстором» обязательства сторон прописаны достаточно четко. «М.видео» и «Карусель» стали соинвесторами сразу трех проектов — в Ижевске, Волгограде и Екатеринбурге. В обмен на финансирование строительства они получают определенные договором площади. Так, «Карусель» вложит в строительство трех ТЦ 26 млн USD и получит около 27 тыс. кв.м в пользование, а «М.видео» инвестирует 11 млн USD и будет распоряжаться примерно 10 тыс. кв.м площадей в трех проектах. Объект в Ижевске с «Каруселью» и «М.видео» уже введен в строй, а в Екатеринбурге и Волгограде ввод назначен на 2007 г. К настоящему моменту «Карусель» подписала соглашение и об участии в краснодарском проекте *DVI Group*.

В середине 2006 г. соглашение о сотрудничестве сроком на 5 лет подписали екатеринбургская продуктовая сеть



ТЦ «ФЕСТИВАЛЬ»

ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ «ПАКЕТНОГО» СОГЛАШЕНИЯ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ МОГУТ БЫТЬ УВЕРЕНЫ В ОТКРЫТИИ МАГАЗИНОВ В РЯДЕ РЕГИОНОВ.

«Купец» и екатеринбургский сетевой девелопер «Кит-Кэпитал». По договору, «Купец» будет якорным супермаркетом во всех ТЦ, построенных «Кит-Кэпитал». На сегодня супермаркеты «Купец» открыты в ТЦ «Кит-Кэпитал» в Каменск-Уральском, Кургане и Оренбурге. Впрочем, в первых двух городах они открылись еще до заключения соглашения. Об открытии «Купца» в строящихся объектах (Воронеж, Липецк и др.) в компании «Кит-Кэпитал» пока не говорят.

В марте 2007 г. договор о сотрудничестве заключили *DVI Group* и *OBI*. Договор предполагает, что в новых крупномасштабных проектах *DVI Group*, начиная с Краснодара, может участвовать в качестве якорного оператора магазин *OBI*. В Краснодаре *OBI* откроется в 2008 г., затем последуют Екатеринбург, Волгоград и Тюмень. В частности, соглашение предполагает, что договоры долгосрочной аренды могут быть пролонгированы по истечении 15 лет

на условиях опциона, позволяющего сохранять ранее достигнутые коммерческие условия.

Подписываются соглашения о долгосрочном сотрудничестве и с небольшими операторами. Как правило, это операторы торговых галерей в типовых гипермаркетах, владельцы которых стремятся к унификации набора предоставляемых покупателям услуг: салон связи, аптека, химчистка, салон цветов и т.п. Так, например, сеть гипермаркетов «Лента» несколько лет назад заключила соглашение о стратегическом партнерстве с сетью салонов связи «Ультра» на территории Санкт-Петербурга и в 2006 г. его продлила.

Ярким примером заключения масштабных «пакетных» договоров аренды с сетевыми операторами различного масштаба является сеть ТЦ «МЕГА». Например, в 2007 г. *ИКЕА* подписала соглашение об открытии магазинов ювелирии *DIVA* в действующих ТЦ «МЕГА» в Москве, Пе-



«КОНЕЧНО, ДЕВЕЛОПЕРУ БЫСТРЕЕ, УДОБНЕЕ И ЛЕГЧЕ РАБОТАТЬ, КОГДА У НЕГО УЖЕ ЕСТЬ СФОРМИРОВАННЫЙ ПУЛ ПОСТОЯННЫХ ПАРТНЕРОВ, НО У ВСЕГО ЕСТЬ РАЗУМНЫЕ ГРАНИЦЫ. ОБЪЕКТЫ В ЦЕНТРЕ ЕКАТЕРИНБУРГА И НА ОКРАИНЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА НЕ МОГУТ ИМЕТЬ СХОЖИЙ НАБОР АРЕНДАТОРОВ».

МАКСИМ КАРБАСНИКОФФ, JONES LANG LASALLE.

> тербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, а также в строящихся в Ростове-на-Дону, Новосибирске и Самаре. А начиналось сотрудничество сторон с открытия магазина *DIVA* в комплексе «МЕГА» в Казани.

МЫ С «АШАНОМ» ХОДИМ ПАРОЙ

Как показывает практика, различные меморандумы и рамочные соглашения о стратегическом сотрудничестве мало реализуемы, если в них не прописаны конкретные суммы и обязательства по конкретным проектам. Если стороны заинтересованы в долгосрочной работе, то они обходятся без громких подписаний соглашений о дружбе навеки в присутствии прессы и телекамер. Случаи успешного долгосрочного партнерства между торговыми сетями и сетевыми девелоперами уже есть, например сотрудничество шведской *ИКЕА* и французского «Ашана».

Почти во всех ТЦ «МЕГА» компании *ИКЕА* открываются именно гипермаркеты «Ашан», а если и случаются заминки, то стороны учитывают интересы друг друга. «В 2005 г. «Ашан» еще не был готов к региональной экспансии, и поэтому его место в первом региональном ТЦ «МЕГА» (в Казани) было отдано «Рамстор», — вспоминает Максим Карбасникофф, начальник отдела торговых помещений компании *Jones Lang LaSalle*. Теперь в связи с уходом «Рамстора» из казанской «МЕГИ» у «Ашана» есть все шансы прийти и в Казань. Он разместится в новых комплексах «МЕГА» в Новосибирске, Ростове-на-Дону, Самаре, Саратове и т.д.

Также известно и долгосрочное партнерство между «Ашаном» и *Leroy Merlin* — благо у них один и тот же владелец. Они не только совместно освоили и осваивают земельные участки в Московском регионе (Мытищи, Строгино) и Краснодаре, но и постепенно вытеснили из новых проектов «МЕГИ» конкурента *Leroy Merlin* — сеть *OBI*. Если раньше во всех комплексах «МЕГА» место якоря товаров для дома занимала немецкая сеть, то в Новосибирске, Саратове и других новых проектах *ИКЕА* это место займет уже французская сеть *DIY*.

Стремятся к стратегической дружбе с крупными девелоперами не только операторы формата *DIY OBI* и *Leroy Merlin*, но и сеть *Castorama*. Она сотрудничает в основном с петербургскими сетями гипермаркетов — «О'Кей», «Лента», «Карусель». Первый магазин *Castorama* был открыт на земельном участке «Ленты» в Санкт-Петербурге. Также есть договоренность об открытии центров товаров для дома рядом с «Каруселью». Первый пример такого сотрудничества — открытие *Castorama* рядом с «Каруселью» в составе ком-

плекса *DVI Group* в Волгограде, которое произойдет в 2008 г. *Castorama* также открылась рядом с гипермаркетом «О'Кей» на Пулковском шоссе (Санкт-Петербург), а в Ростове-на-Дону компании совместно в 2005 г. выиграли конкурс на земельный участок.

ПРАВО ПЕРВОЙ НОЧИ

Заключение «пакетных» соглашений об освоении нескольких земельных участков, участии в нескольких инвестиционных проектах, аренде помещений сразу в пуле ТЦ (гипермаркетов) выгодно во многих аспектах. В первую очередь оно выгодно для сильных сетевых операторов, которым требуются современные торговые помещения и которые ставят перед собой целью интенсивное освоение российских регионов. В случае заключения «пакетного» соглашения торговые операторы заранее могут быть уверены в открытии объектов сразу в ряде регионов или точек. «Преимуществом для них является гарантия участия во всех проектах девелопера. Кроме того, ритейлеры могут рассчитывать на выгодные для себя условия вхождения в проекты — например, договариваясь о фиксированном уровне арендных ставок в условиях общего роста ставок на рынке», — отмечает Ольга Ясько. Рассчитывать на заключение «пакетных» соглашений могут как якорные арендаторы, так и самые небольшие, особенно если они могут стать «фишкой» торгового центра.

Девелоперам важно минимизировать риски на ранней стадии проектов, снизить управленческие и строительные расходы за счет максимальной стандартизации своих проектов, работы с проверенными партнерами, достоинства и недостатки которых уже известны. По мнению Максима Карбасникова, в первую очередь для девелопера выгодны «пакетные» соглашения с якорными арендаторами, которые занимают 50% площадей и формируют костяк торгового центра. При этом ставки аренды для них достаточно низки и все чаще зависят от оборота. Пакетные соглашения сокращают управленческие затраты — работать приходится не с множеством арендаторов, а только с одним, с которым уже налажены связи, меньше документооборот и требуется меньше переговоров. «Для девелоперов преимуществом пакетных соглашений является гарантия заполнения новых проектов известными сетевыми операторами», — считает Ольга Ясько. Наличие таких договоров облегчает переговоры с другими потенциальными арендаторами на ранних стадиях проектов. Как правило, продуктивные «пакетные» соглашения заключаются между проверенными партнерами, взаимовы-




«ПРИ УСЛОВИИ ПАКЕТНОГО СОГЛАШЕНИЯ ТОРГОВЫЙ ОПЕРАТОР ПОЛУЧАЕТ ГАРАНТИЮ УЧАСТИЯ ВО ВСЕХ ПРОЕКТАХ ДЕВЕЛОПЕРА. КРОМЕ ТОГО, РИТЕЙЛЕРЫ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ВЫГОДНЫЕ ДЛЯ СЕБЯ УСЛОВИЯ ВХОЖДЕНИЯ В ПРОЕКТЫ. ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРЕИМУЩЕСТВОМ ПАКЕТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ГАРАНТИЯ ЗАПОЛНЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ИЗВЕСТНЫМИ СЕТЕВЫМИ ОПЕРАТОРАМИ».

ОЛЬГА ЯСЬКО, COLLIERS INTERNATIONAL



годно поработавшими на одном из объектов и притершимися друг к другу. Например, «М.видео» до того, как подписать пакетное инвестиционное соглашение с *DVI Group*, уже поработала с холдингом по аналогичной инвестиционной схеме при строительстве ТЦ «Столица» в Перми. Однако долгосрочное сотрудничество на молодом рынке торговой недвижимости в условиях стремительного развития индустрии — вещь достаточно хрупкая: позиции игроков рынка быстро меняются.

Так, например, эволюционировали отношения «Парк Хауса» с якорными продуктовыми арендаторами. По мере смены представления компании о том, каким должен быть ТЦ и его основной якорь, менялись и приоритеты. Если в первых ТЦ в Самаре и Волгограде якорем был «Перекресток», затем, с началом активного сотрудничества девелопера с холдингом «Марта» в Екате-

ринбурге, открылся «Гроссмарт», то уже в Казани и Тольятти якорным оператором стал более перспективный *REAL*. К тому же инвестирующей в «Парк Хаус» австрийской компании *Meinl European Land* немецкая сеть ближе по духу. Сменил «Парк Хаус» за время пути и основного партнера в области развлечений. В первых проектах это был «Инвесткинопроект», однако у этой компании не хватало ресурсов для реализации совместных планов. Сроки открытия развлекательной части в «Парк Хаусах» в Екатеринбурге, Тольятти переносились. Стороны отказались от сотрудничества в проекте реконструкции «Парк Хауса» в Самаре и строительства «Парк Хауса» в Казани, а роль стратегического «развлекательного» партнера новых проектов сети ТЦ «Парк Хаус» теперь выполняет «Созвездие Развлечений» («Планета Боулинг»). 

Реклама

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ»



Одна из крупнейших розничных компаний России, управляет розничными сетями:

- «магазинов у дома» Квартал Виктория
- супермаркетов «Виктория»
- универсамов эконом-класса «Дешево»
- мелкооптовым магазином «КЭШ»

Более 180 магазинов Группы расположены в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Калининграде.



Заинтересованы в развитии в Москве, Московской области и регионах РФ форматов гипермаркет и супермаркет:

- Выступаем якорными арендаторами в ТЦ и ТРК форматами «супермаркет» (площадь от 3500 до 6500 кв.м) и гипермаркет (площадь от 8 500 до 15 000 кв.м)
- Приобретем в собственность или аренду земельные участки площадью от 1 до 5 га
- Приобретаем в собственность или аренду здания и помещения с площадью 1 этажа от 3500 до 15 000 кв.м



Тел. 8(495) 739-38-01/03/05/06 доб. 200, 203

Факс. 8(495) 739-38-02

www.victoria-group.ru

e-mail: kachur@victoria-group.ru, nikolaev@victoria-group.ru



«ПОСКОЛЬКУ ПРИ ПОДБОРЕ АРЕНДАТОРОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО ТЦ МЫ ПРИДЕРЖИВАЕМСЯ ПРИНЦИПА МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА, ТО ПРЕДПОЧИТАЕМ ПОДПИСЫВАТЬ С АРЕНДАТОРАМИ НЕКИЙ МЕМОРАНДУМ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ НАМ ПРИ ОБОЮДНОМ ИНТЕРЕСЕ ГОВОРИТЬ ОБ УЧАСТИИ ОДНОГО И ТОГО ЖЕ АРЕНДАТОРА В НЕСКОЛЬКИХ ТЦ».

НАТАЛЬЯ КОРОТАЕВА, «РОСЕВРОДЕВЕЛОПМЕНТ».

> Часто стороны договариваются о сотрудничестве, когда будущих совместных объектов как таковых нет даже на бумаге. «В таком случае невозможно прописать предмет договора, а тем более заключить договор аренды. Стороны подписывают различные меморандумы о сотрудничестве, о совместном развитии», — отмечает Наталия Орешина, руководитель департамента торговой недвижимости *Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko*. Вряд ли сетевой арендатор, находясь в здравом уме, подпишет, не зная ни будущего местоположения, ни параметров объектов, ни своей роли и вклада в проекты, договор об участии во всех проектах девелопера. Девелопер также не хочет связывать себя жесткими обязательствами. «Поскольку при подборе арендаторов для определенного ТЦ мы придерживаемся принципа максимальной эффективности проекта, то предпочитаем подписывать с арендаторами некий меморандум, позволяющий нам при обоюдном интересе говорить об участии одного и того же арендатора в нескольких ТЦ», — говорит Наталья Коротаева, коммерческий директор «РосЕвроДевелопмент». В случае, когда неизвестно, что и где будет построено, распространенной формой долгосрочного сотрудничества является так называемое право первой ночи. Девелопер и сетевой оператор договариваются о том, что в случае появления нового инвестиционного проекта, нового земельного участка, нового объекта для аренды предложение об участии будет направлено в первую очередь этому сетевому оператору, и только если он откажется — другим. Однако на практике отследить, что предложения уже не отправили еще десяти компаниям, довольно сложно, и гарантией могут быть только постоянно поддерживаемые доверительные отношения между представителями девелопера и сетевого оператора.

ВЫХОД ЕСТЬ

Более прочные долгосрочные «пакетные» соглашения возможны, если сетевым девелопером не просто заявлены амбициозные планы, а есть реальные земельные участки, эскизные проекты, источники финансирования и т.д. В этом случае договор может содержать более четкие договоренности и обязательства сторон по площадям, уровням платежей, срокам. Однако, как показывает практика, эскизный проект и то, что будут строить (под влиянием местных властей, других якорей, измерения конкурентной обстановки), могут претерпеть кардинальные изменения, источников финансирования у девелопера может хватить только на два проекта из десяти и т.д. Поэтому и на этой стадии в договорах остается достаточно много неопределенности, а значит, и возможностей

для расставания друг с другом. Оператор прописывает технические, экономические, маркетинговые, юридические условия, при выполнении которых девелопером он сможет подписать предварительный договор аренды или договор соинвестирования. Если условия не подходят, он может не входить в проект.

Впрочем, даже если требуемые условия девелопером будут соблюдены, это еще не гарантирует участия сетевого оператора в проекте, так как он может «за время пути» получить более выгодные альтернативные предложения по размещению в этом городе, у него могут смениться приоритеты регионального развития. «Возможно, из пяти городов, предложенных девелопером, какой-то один ритейлеру станет неинтересен», — говорит Наталья Коротаева. Девелопер, в свою очередь, может за время подготовки проекта также потерять интерес к оператору под воздействием конкурирующих предложений от более известных или щедрых компаний, например от сильного зарубежного оператора. «В силу заключения «пакетных» соглашений компании на рынке сетевого девелопмента лишаются гибкости и возможности максимизации арендного платежа за счет проведения тендеров в каждом из своих проектов», — отмечает Ольга Ясько. В то же время Наталия Орешина считает, что для девелопера стратегически выгодно, если якорный арендатор согласится на участие сразу в нескольких проектах, пусть и в среднем по меньшей арендной ставке, чем в одном проекте по максимальной ставке. По мнению Максима Карбасникова, арендатору, готовому участвовать в нескольких проектах, можно пойти навстречу не в размере арендной ставки, а, например, в размере страхового депозита. Впрочем, есть мнение, что, наоборот, в условиях дефицита современных торговых площадей нужно требовать от сетевых операторов «премию» за предоставление им эксклюзивного права на участие в будущих проектах. Девелоперам, реализующим типовые проекты, как, например, это делает «МЕГА», долгосрочное сотрудничество с торговыми сетями наладить проще, так как в этом случае меньше неизвестных параметров для постоянных партнеров. Однако далеко не всем девелоперам удастся сразу «изобрести» удачный формат торгового центра, что видно на примере «Парк Хаусов», которые эволюционировали от замороженного торгового комплекса в Самаре, который пришлось реконструировать уже через несколько лет, до современного комплекса, построенного с участием европейских специалистов в Казани. Однако даже если сетевому девелоперу удалось создать типовой проект, далеко не всегда удается под этот проект получить зе-



«ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА СТРАТЕГИЧЕСКИ ВЫГОДНО, ЕСЛИ ЯКОРНЫЙ АРЕНДАТОР СОГЛАСИТСЯ НА УЧАСТИЕ СРАЗУ В НЕСКОЛЬКИХ ПРОЕКТАХ, ПУСТЬ И В СРЕД- НЕМ ПО МЕНЬШЕЙ АРЕНДНОЙ СТАВКЕ, ЧЕМ В ОДНОМ ПРОЕКТЕ ПО МАКСИ- МАЛЬНОЙ СТАВКЕ».

НАТАЛИЯ ОРЕШИНА, CUSHMAN & WAKEFIELD STILES & RIAVOKOBYLKO



мельные участки. Могут возникнуть и дополнительные ар- хитектурные пожелания от местных властей. В результате приходится адаптироваться по факту, корректируя и пул арендаторов. «Каждый ТЦ по определению уникален, и даже расположение на другой стороне улицы может сде- лать наличие того или иного арендатора удачным или не- удачным. У него могут быть разными продажи, и он может занимать разные площади. Нельзя в чистом виде экстра- полировать проект, даже такой успешный, как «МЕГА», с одного города на другой, все равно нужны корректиров- ка и адаптация к локальному рынку», — отмечает Алексей Могила, директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty. «Конечно, девелоперу быстрее, удобнее и легче работать, когда у него сформирован пул постоян- ных партнеров, но у всего есть разумные границы. Объ- екты в центре Екатеринбурга и на окраине Нижнего Нов-

города не могут иметь схожий набор арендаторов», — счи- тает Максим Карбасникофф.

Некоторые сетевые девелоперы изначально пошли по пути создания уникальных по концепции ТЦ — в этом случае не земельный участок подбирают под концепцию, а концепцию разрабатывают под земельный участок. Им наладить долгосрочные отношения сложнее: партнер может оказаться чувствительным к этажности комплекса, распределению потоков, расположению парковок и вхо- дов и т.д. Да и каждый торговый центр требует индивиду- ального подхода к формированию пула арендаторов, на- чиная с якорных.

Наиболее прочные «пакетные» договоренности воз- можны, если у девелопера уже есть вся необходимая документация, поэтажные планы, сведения для заклю- чения «пакетного» соглашения в виде предваритель-



Реклама



ТОРГОВАЯ СЕТЬ
СУПЕРМАРКЕТОВ «ГРОССМАРТ»,
ВХОДИТ В СОСТАВ ХОЛДИНГА «МАРТА»



ЛИДЕР РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ!

Свыше 120 торговых объектов формата «локальный минимаркет», «супермаркет», «гипермаркет» (от 200 м² до 5000 м² торговой площади) расположены в Москве, Подольске, Мытищах, Железнодорожном, Нахабино, Калуге, Коврове, Кольчугино, Казани, Йошкар-Оле, Энгельсе, Владимире, Гусь-Хрустальном, Рязани, Туле, Екатеринбурге, Воронеже, Краснодаре, Саратове, Санкт-Петербурге, Пятигорске, Тольятти, Ставрополе, Дмитрове, Набережных Челнах, Невинномысске, Курске, Балаково.



- Выступаем «якорными» арендаторами (соинвесторами) в торговых центрах
- Заинтересованы в аренде и приобретении в собственность недвижимости для размещения своих магазинов
- Предлагаем сотрудничество продовольственным магазинам (сетям магазинов):

- Покупка или аренда бизнеса и/или недвижимости;
- Управление бизнесом;
- Франчайзинг;
- Совместная деятельность.

тел./факс: (495) 780-6039
www.grossmart.ru e-mail: razvitie@elexcor.ru



«АРЕНДАТОР, ДОГОВОРИВШИСЬ С СЕТЬЮ ТЦ, МОЖЕТ ПЛАНИРОВАТЬ СВОЕ РАЗВИТИЕ, ЛОГИСТИКУ, НАБОР ПЕРСОНАЛА, ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ, ЗАКУПКИ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ЭТО ПЕРСПЕКТИВНО КАК ДЛЯ МАЛЕНЬКОГО ОПЕРАТОРА, ЗАНИМАЮЩЕГО 30–50 КВ.М, ТАК И ДЛЯ КРУПНОГО ГИПЕРМАРКЕТА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ ИЛИ ПРОДУКТОВОГО СУПЕРМАРКЕТА».



АЛЕКСЕЙ МОГИЛА, PENNY LANE REALTY.

КОМПАНИИ	ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРЕННОСТИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
«ТОРГОВЫЙ КВАРТАЛ» — «РАМСТОР»	2003–2005	Открытие магазинов «Рамстор» в Красноярске, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону
«ПЕРЕКРЕСТОК» — «ПАРК ХАУС»	2003	Открытие супермаркетов «Перекресток» в Самаре и Волгограде
REAL — «ПАРК ХАУС»	2005 — н.в.	Открытие гипермаркетов REAL в Тольятти и Казани
DVI GROUP — «КАРУСЕЛЬ»	2005 — н.в.	Открытие гипермаркетов «Карусель» в Ижевске и Волгограде, планы на Екатеринбург и Краснодар
«МЕГА» — «АШАН»	2002 — н.в.	Открытие гипермаркетов «Ашан» в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, планы на Новосибирск, Саратов и другие города
«МОСМАРТ» — «РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	2006 — н.в.	Планы открытия гипермаркетов «Мосмарт» в Костроме, Смоленске, Пензе
«ИНВЕСТИКНОПРОЕКТ» — «ПАРК ХАУС»	2003–2006	Открытие мультиплексов в Волгограде, Екатеринбурге, Тольятти
«ПЛАНЕТА БОУЛИНГ» — «РТМ ДЕВЕЛОПМЕНТ»	2006 — н.в.	Планы на открытие центров развлечений в Липецке и других городах
«ПЛАНЕТА БОУЛИНГ» — DVI GROUP	2003 — н.в.	Открытие центра развлечений в Перми и Ижевске. Планы на открытие центров развлечений в других городах
«ПЛАНЕТА БОУЛИНГ» — «ПАРК-ХАУС»	2003 — н.в.	Открытие центров развлечений в Самаре, Екатеринбурге, Волгограде, Казани, Тольятти
«КУПЕЦ» — «КИТ-КЭПИТАЛ»	2004 — н.в.	Открытие супермаркетов в Кургане, Оренбурге, Каменске-Уральском
«КОСМИК» — «РАМСТОР» («РАМЭНКА»)	2005 — н.в.	Открытие трех боулинг-центров в Москве
«ТАШИР» — «НАШ ГИПЕРМАРКЕТ»	2005 — н.в.	Открытие гипермаркета в Москве, планы на Ярославль, Иваново и другие города
«АШАН» — LEROY MERLIN	2004 — н.в.	Открытие DIY в Москве, планы на Краснодар и другие города
«МЕГА-ИКЕА» — LEROY MERLIN	2006 — н.в.	Открытие DIY в Новосибирске, Саратове и других городах
«МЕГА-ИКЕА» — OBI	2003–2007	Открытие DIY в Москве, Казани, Петербурге и других городах
«МОСМАРТ» — OBI	2006 — н.в.	Планы открытия двух DIY в Москве
DVI GROUP — OBI	2007 — н.в.	Планы открытия DIY в Краснодаре, Екатеринбурге, Волгограде
«ПАРК ХАУС» — ПУЛ «ТЕХНОСИЛА», «СПОРТМАСТЕР», «СТАРИК ХОТТАБЫЧ»	2003 — н.в.	Открытие магазинов в Самаре, Волгограде, Екатеринбурге, Тольятти, Казани
«СИСТЕМА-ГАЛС» (ДЕТСКИЙ МИР) И «ПЕРЕКРЕСТОК»	2007 — н.в.	Открытие супермаркетов в Москве, Санкт-Петербурге
РТМ-ДЕВЕЛОПМЕНТ И MEDIAMARKT/REAL	2007 — н.в.	Санкт-Петербург, Самара и Одинцово

ДЕВЕЛОПЕРЫ И ТОРГОВЫЕ СЕТИ, ИМЕЮЩИЕ ВЗАИМНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ.

> ных договоров аренды. Однако девелоперов, у которых на такой стадии реализации находится сразу несколько объектов, немного, например IKEA и DVI Group. Компаний, физически способных одновременно строить 5–6 объектов, в России нет. Как правило, происходит ввод в строй по одному в год, как, например, у «Парк Хауса». У каждого проекта разный уровень проработки и разная юридическая база на момент заключения соглашения. «В этом случае общие условия по проектам могут быть прописаны в основном контракте, а конкретные условия с адаптацией ставок, местоположения прописываются в приложениях по мере готовности проектов», — считает Алексей Могила. Однако именно отсутствие конкретных условий создает возможности для выхода одной из сторон

из «пакетного» соглашения. Какое бы ни было «пакетное» соглашение, только реальная экономическая выгода сторон будет гарантировать его выполнение. И до тех пор, пока стороны не договорились о конкретном месте, арендной ставке, условиях договора аренды и т.д., всегда найдется формальный повод выйти из проекта и договора. И наоборот, если у сетевого девелопера был успешен первый проект, то и без «пакетного» соглашения многие его партнеры захотят быть во втором, похожем по концепции проекте. В то же время у девелопера есть возможность поставить дальнейшее участие сетевого оператора в действующих проектах в зависимости от его участия в новых строящихся проектах. В условиях дефицита торговых помещений такой «шантаж» может увенчаться успехом. **M**