

НЕДОПИСАННАЯ СИБИРИАДА

ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 7% ОТ ОБЩЕРОССИЙСКОГО. ОДНАКО В ПЕРЕСЧЕТЕ НА АБСОЛЮТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭТО 30 МЛРД USD В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ МЕЖДУ МЕСТНЫМИ И ФЕДЕРАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ НАКОНЕЦ-ТО РАЗВЕРНЕТСЯ КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА ЗА ЭТОТ ЕЖЕГОДНО РАСТУЩИЙ НА 15–20% РЫНОК.

Текст и фото: Александр ПЫПИН

Р

расположенная в трех тысячах километров от столицы России, Западная Сибирь в прежние годы осваивалась федеральными ретейлерами и девелоперами по остаточному принципу. Однако теперь, когда уже в значительной мере освоены города Поволжья, Юга, Урала, наработан опыт работы в регионах, пришло время и этого удаленного, но экономически привлекательного региона. Здесь проживает 7% населения России (11 млн чел.), при этом уровень жизни не уступает Уралу или Поволжью. В Западной Сибири (в отличие, к примеру, от Центральной части России) население практически не сократилось. Демографическая проблема заметно затронула только шахтерские города Кузбасса, в некоторых из которых число жителей уменьшилось на 25–30%. Безусловным центром региона является третий по численности населения город страны — Новосибирск. Именно его крупные торговые сети начали осваивать первыми. К Новосибирску тяготеют расположенные в 200–300 км Барнаул, Томск, Кемерово. Чуть меньше «привязаны» к столице Сибири Новокузнецк и Омск — до них 500–600 км. В перечисленных шести городах проживает почти 5 млн. человек (42% населения региона), и именно они интересуют сети и девелоперов в первую очередь.

В отличие от некоторых российских регионов, например Урала, экономика Западной Сибири в значительной степени диверсифицирована, многополярна. Кемеровская область специализируется на добыче угля и металлургическом производстве, Алтайский край — на сельском хозяйстве, машиностроении и туризме. Новосибирской области отведена роль торгового, логистического, финансового и об-

разовательного центра, а Томская и Омская области отвечают за нефтедобычу и нефтепереработку.

Два наиболее интересных для освоения региона — Новосибирская и Кемеровская область с населением более 2,5 млн человек в каждой. Но если в Новосибирской области только один город представляет интерес — сам Новосибирск, то в Кемеровской, где нет ярко выраженного города-лидера, развитие возможно и в Новокузнецке, и в прилегающих к нему городах — Прокопьевске, Киселевске, Ленинск-Кузнецком, Междуреченске и в столице Кузбасса Кемерово. Алтайский край чуть-чуть уступает по численности населения Новосибирской области, однако оборот розничной торговли здесь на 40% меньше и степень урбанизации крайне низкая — около 50% жителей живут вне городов. Поэтому и крупных городов здесь немного — Барнаул, Рубцовск и Бийск. Омская и Томская области, подобно Новосибирской, однополярные — городское население сосредоточено в административных центрах. В Томской области значительная часть населения проживает в Северске (12 км от Томска), но статус закрытого города (ЗАТО) накладывает ограничения на потенциал развития здесь потребительского рынка. Наименьший энтузиазм вызывает Республика Алтай со столицей в Горно-Алтайске, где живет всего 50 тыс. человек.

СВОИМИ СИЛАМИ

Пока федеральные сети занимались освоением Европейской части России, в Западной Сибири успели сформироваться и занять сильные позиции торговые сети по многим группам товаров. Зарождались они прежде всего в Новоси-



КЕМЕРОВО

ПРОЦЕСС ОТКРЫТИЯ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ГОРОДСКОГО МАСШТАБА НАЧАЛСЯ ТОЛЬКО В 2007 Г.

бирске. Здесь были созданы такие продовольственные сети, как «Холидей Классик» и объединившаяся с ним «Сибиряда», «Сибирский Гигант». В этом же городе появились и сети промышленных товаров — сеть обувных магазинов «Монро», сеть бытовой техники «Сибвез», сеть DIY-магазинов «Домоцентр», сеть товаров для дома «Чудодом» и «Посуда-Центр», сейчас развивающие свой бизнес практически во всех регионах Западной Сибири. Только мощная сеть магазинов электроники и бытовой техники «Айсберг» прекратила свое существование после объединения с казанской сетью *DOMO*. Зародились в Новосибирске и неторговые сети. Таким образом, активно развивается сеть общественного питания компании «Фуд-Мастер», объединяющая рестораны «Жили-Были», «Вилка-Ложка» и др. Новосибирская сеть кинотеатров «АртСайнсСинема» также приобрела межрегиональный масштаб, открыв кинотеатры в Кемеровской и Омской областях, а также в Республике Алтай.

Мощные продовольственные сети появились и в других регионах Западной Сибири — в Алтайском крае развилась сеть «Мария-Ра», в составе которой более 120 магазинов, в Кемеровской области тон задают сети «КОРА» и «Система Чибис», в Томской области — «Лама».

Последние 2–3 года практически все крупные сибирские торговые сети начали развитие в соседних регионах. Ранее этот процесс ограничивался протекционистской политикой местных администраций, но масштаб сетей достиг такого уровня, что сдерживать их стало трудно. Постепенно кемеровские сети начали работать в Новосибирском регионе, их барнаульские собратья в Кузбассе и в том же Новосибирске,

новосибирцы вышли в Кузбасс и Барнаул. Компания «КузбассКапиталИнвест» (владелец «Системы Чибис») запустила в 2006 г. проект по созданию сети магазинов «Поляна» («Регионмарт») по всей Сибири. Логичным продолжением стало появление первой трансрегиональной сети — в результате объединения в 2007 г. «Корь» и «Холидей Классика», а также освоения сибирскими сетями не самых крупных городов (Горно-Алтайск, Белово) и даже поселков (Яя).

Федеральным продовольственным сетям освоение рынка Западной Сибири только предстоит. Они не играют заметной роли — сейчас серьезно здесь представлены только «Пятерочка» и «Лента», у которых в активе по три региона. При этом развитие и первой, и второй идет не без проблем. У «Пятерочки» сменился франчайзи в Барнауле, а «Ленте» пришлось временно закрывать магазины в Новосибирске по требованиям проверяющих органов. В 2007 г. компания «Новые торговые системы», развивающая по франшизе сети «Пятерочка» в Новосибирской области и Алтайском крае, приобрела также франшизу «Патэрсона», который давно планировал начать работу в Сибири. Планы постепенно осуществляются — открыты два супермаркета в Бар-

▶ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ ОТКРЫЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ:

«КузбассКапиталИнвест», «Барнаульский Пивоваренный Завод», «ЮжКузбассСтрой», «КОРА», «Холидей Классик», «Сибирский Гигант», «ИТЕРА», «КемеровоПромСтрой», «Мария-Ра», *ИКЕА*, «ТРУД», «Успех», «АЛПИ», «Агростройкомплект», «Райдер-Сервис».

| СЕТЬ | ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ СЕТЕЙ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ | | | | | |
|-----------------------------------|---|----------------|------------------|-----------------|------------------|-------------|
| | НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ. | АЛТАЙСКИЙ КРАЙ | РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ | ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ | КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ. | ОМСКАЯ ОБЛ. |
| METRO CASH & CARRY | + | - | - | - | - | + |
| «ЛЕНТА» | + | + | - | - | - | + |
| «ПЯТЕРОЧКА» | + | + | - | - | - | + |
| «ПАТЭРСОН» | - | + | - | - | - | - |
| «ЭКСПЕРТ» | + | - | - | + | + | + |
| «ЭЛЬДОРАДО» | + | + | + | + | + | + |
| «ЕВРОСЕТЬ | + | + | - | + | + | + |
| СВЯЗНОЙ» | + | + | - | + | + | + |
| SELA | + | + | - | + | + | + |
| CRAZY PARK | + | - | - | - | + | - |
| «МИР» | + | + | - | + | + | - |
| «ТЕХНОСИЛА» | + | + | - | + | + | + |
| «ЛИНИЯ ТОКА» | + | + | - | - | + | + |
| DOMO | + | + | - | - | + | + |
| «Л'ЭТУАЛЬ» | + | + | - | + | + | + |
| «СТАРИК ХОТТАБЫЧ» | - | + | - | - | + | + |
| «АРБАТ ПРЕСТИЖ» | + | - | - | - | - | - |
| «СПОРТМАСТЕР» / «СПОРТЛАНДИЯ» | + | + | - | + | + | + |
| «ДЕТСКИЙ МИР» | + | + | - | - | + | + |
| ILE DE BEAUTE | + | - | - | + | + | + |
| LEROY MERLIN | + | - | - | - | - | - |
| «АШАН» | + | - | - | - | - | - |
| «МОСМАРТ» | - | - | - | - | + | - |
| «РИГЛА» | + | - | - | - | - | - |
| «ЗЕ'Б» | + | - | - | - | - | - |
| «РОСИНТЕР» + «РОСТИКС» | + | + | - | - | + | + |
| «СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА» | + | - | - | - | + | + |
| «М.ВИДЕО» | + | + | - | + | + | + |
| «КОРА» — «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» | + | + | - | + | + | + |
| «ПОЛЯНА» | - | - | - | + | + | - |
| «МАРИЯ-РА» | + | + | - | - | + | - |
| «АЛПИ» | + | - | - | + | + | + |
| «МОНРО» | + | + | - | + | + | + |
| «ФУД МАСТЕР» («ЖИЛИ-БЫЛИ») | + | + | - | + | + | + |
| «ЧУДОДОМ» | + | + | - | - | + | - |
| «ДОМОЦЕНТР» («ПРАКТИК», «ПРОРАБ») | + | + | - | + | + | + |
| «БАУЦЕНТР» | - | - | - | - | - | + |
| ЧИСЛО ПРИСУТСТВУЮЩИХ СЕТЕЙ | 32 | 23 | 1 | 17 | 27 | 25 |

ИСТОЧНИК: СОБ. ИНФ

ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ СЕТЕЙ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

науле, а всего заявлено целых 20 объектов. В 2007 г. к освоению Сибири приступил и «Мосмарт», начав с выгодного контракта с одним из ведущих девелоперов Кузбасса — «ЮжКузбассСтроем», что позволило открыть сразу три су-

НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ ПРОЕКТИРУЮТ И / ИЛИ СТРОЯТ:

MEINL, AIM Property Development, «РосЕвроДевелопмент», «Строинрос», «Торговый Квартал», «Регионы Девелопмент», «Многофункциональные Центры», AdvantageGroup, Finstar Properties, ROSS Group, «КузбассКапиталИнвест», «ЮжКузбассСтрой», «КОРА», «Кемерово-ПромСтрой», «Мария-Ра», IKEA, «АЛПИ».

| ГОРОД | ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, 2007 Г./, ГОСКОМСТАТ, ТЫС. ЧЕЛ. |
|--|--|
| НОВОСИБИРСК | 1392 |
| ОМСК | 1135 |
| БАРНАУЛ | 649 |
| НОВОКУЗНЕЦК | 561 |
| КЕМЕРОВО | 520 |
| ТОМСК | 493 |
| БИЙСК | 223 |
| ПРОКОПЬЕВСК | 215 |
| РУБЦОВСК | 157 |
| СЕВЕРСК | 107 |
| ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ | 106 |
| МЕЖДУРЕЧЕНСК | 104 |
| КИСЕЛЁВСК | 103 |
| СУММАРНОЕ НАСЕЛЕНИЕ ГОРОДОВ С ЧИСЛЕННОСТЬЮ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ | 5765 |
| % НАСЕЛЕНИЯ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ, ПРОЖИВАЮЩЕГО В КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДАХ | 51 |

ИСТОЧНИК: ГОСКОМСТАТ

ГОРОДА ЗАПАДНОЙ СИБИРИ С ЧИСЛЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЧЕЛ.



СРЕДНИЙ СРОК ОКУПАЕМОСТИ ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА В ГОРОДАХ СИБИРИ, МЕС.

пермаркета. Но настоящая беда для западносибирских сетей пришла откуда не ждали — с востока. Красноярская сеть «АЛПИ» открывает последние два года супермаркеты и гипермаркеты в Западной Сибири десятками, особенно усердствуя в Кемеровской области и оставив без назойливого внимания только Алтайский край и прилегающую к нему Республику. Международные компании представлены пока в Сибири только одиноким, с трудом открывшимся на рубеже 2007–2008 гг. гипермаркетом «Ашан» и двумя комплексами *Metro Cash&Carry* — в Омске и Новосибирске. Активное освоение Западной Сибири сетями в ближайшем будущем предстоит и в непродовольственном секторе. К уже работающим в регионе сетям товаров для дома и ремонта *IKEA*, *Leroy Merlin*, «Баулэнд», «Чудодом» добавятся «Санта-Хаус» и другие.

И ПО БОЛЬШОМУ, И ПО МАЛЕНЬКОМУ

Первым сибирским городом, где начали строиться торговые центры, стал, естественно, Новосибирск. Сегодня процесс создания крупных торговых объектов идет практически во всех городах с населением свыше 50–70 тыс. человек, а в крупных и средних городах уже началась пусть и не смертельная, но достаточно острая конкурентная борьба. Например, в Прокопьевске, где живет 250 тыс. человек, уже работает два торговых

ИСТОЧНИК: РОССТАТ, ДАННЫЕ АВТОРА

| РЕГИОН | ЧИСЛЕННОСТЬ ПОСТО- ЯННОГО НАСЕЛЕНИЯ НА 1 ЯНВАРЯ 2007 Г., ЧЕЛ. | ЧИСЛЕННОСТЬ ПОСТО- ЯННОГО ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ НА 1 ЯНВА- РЯ 2007 Г., ЧЕЛ. | СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ НО- МИНАЛЬНАЯ НАЧИС- ЛЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ЗА 2006 Г., РУБ. | ОБОРОТ РОЗНИЧ- НОЙ ТОРГОВЛИ ЗА 2006 Г., МЛН РУБ. | ВВОД В ДЕЙСТВИЕ ЖИЛЫХ ДОМОВ ЗА 2006 Г., ТЫС.КВ.М ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ |
|--------------------|---|---|---|--|---|
| РФ | 142 220 968 | 103 778 417 | 10 633,9 | 8 690 341,2 | 50 552,1 |
| РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ | 205 387 | 53 686 | 7438,1 | 5165,1 | 47,2 |
| АЛТАЙСКИЙ КРАЙ | 2 523 308 | 1 351 688 | 6147 | 105 612,1 | 440,6 |
| КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛ. | 2 826 295 | 2 401 224 | 10 407,7 | 178 978,9 | 803,9 |
| НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ. | 2 640 656 | 1 985 385 | 9165,6 | 176 559,3 | 1073,2 |
| ОМСКАЯ ОБЛ. | 2 025 626 | 1 401 551 | 8866,6 | 101 514,1 | 906 |
| ТОМСКАЯ ОБЛ. | 1 033 102 | 708 852 | 11 317,2 | 56 651,2 | 374,5 |

НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

центра — *Maxima* (15 тыс.кв.м) и «Чайка» (18 тыс.кв.м). Компания «КузбассКапиталИнвест» развивает сеть торговых центров «Калина» — новые объекты сети будут открыты в 2008 г. в городах Топки (10 тыс.кв.м) и Юрга (10 тыс.кв.м) Кемеровской области. Примечательно, что большая часть существующих в Западной Сибири торговых центров создана либо торговыми сетями, либо строительными компаниями. Так, торговая сеть «Сибирский Гигант» развивает сеть ТЦ «МегаС» в Новосибирске, «Мария-Ра» застраивает торговыми центрами города Алтайского края (Бийск и др.) и Кемеровской области (Новокузнецк и др.). Во владении «КОРЫ» сеть из торговых центров в Кемерове, Прокопьевске, Ленинске-Кузнецком. До недавнего времени работал в этом направлении и «Холидей Классик». В Кемерове два торговых центра запустила крупнейшая строительная компания города «Кемерово-ПромСтрой» и заканчивает строительство третьего. На юге Кузбасса ведущие позиции заняла строительная компания «ЮжКузбассСтрой», открывшая торговые центры в Новокузнецке и Прокопьевске. Существуют, безусловно, и исключения, — например, компании «Барнаульский Пивоваренный Завод» и «Концерн-СВ», открывающие торговые центры в Барнауле, «Агростройкомплект» в Омске или «ИТЕРА», создавшая сеть торговых центров «Континент» в Новосибирске. До последних лет девелопментом торговых центров в западно-сибирских городах, за редким исключением, занимались местные компании. Мощные девелоперские структуры, способные создавать сети крупных торговых центров сразу в нескольких регионах, как, например, «Кит-Кэпитал» на Урале, «Ташир» в Центральной России или «АЛПИ» в Восточной Сибири, так и не появились.

Расстановка сил местных и приехавших девелоперов в каждом городе зависит во многом от позиции местных властей. Высокую открытость и лояльность инвесторам демонстрируют Омск и Барнаул — поэтому тут заявлено много новых проектов, включая проекты компании *IKEA*. Кемерово и Новокузнецк более закрытые города, они стараются развивать потребительский рынок своими силами, хотя для некоторых компаний, как, например, «АЛПИ» могут быть сделаны исключения. В наиболее привлекательном Новосибирске к иногородним девелоперам относятся с меньшим пиететом, чем в Омске, стараясь максимально контролировать их работу. Для этого есть основания — ставя вперед телеги прибыль, они порой излишне вольно обращаются со строительными и другими нормами, дают обязательства по постройке развязок и благоустройству территорий, а в итоге откладывают исполнение этих обременительных обещаний «на потом». Наименьший интерес инвесторов вызывает Томск, но и с ним работает *IKEA*, что говорит о возможном потенциале развития.

Наиболее интересные и масштабные проекты в ближайшие годы будут появляться в шести крупнейших городах региона.

Процесс открытия в Западной Сибири крупных торговых центров городского масштаба, в которых интересно разместиться даже иностранным сетям, начался только в 2007 г. — открылись торговые центры «МЕГА» и «Ройял Парк» в Новосибирске, «Лапландия» в Кемерове. Каждый из трех объектов имеет общую площадь более 70 тыс.кв.м — таких масштабных проектов в регионе еще не было. «МЕГА» реализована шведской компанией *IKEA*, «Ройял Парк», в котором помимо прочего запустили мультиплекс на 10 кинозалов, — плод трудов местного девелопера, а «Лапландия» — заслуга красноярской «АЛПИ». Подобная картина противостояния «коренных» и «заезжих» девелоперов будет характерна в ближайшие годы прежде всего для Омска, Новосибирска, Барнаула и частично для Кемерово, Новокузнецка и Томска. В 2009–2011 гг. в этих городах Западной Сибири должны открыться десятки масштабных торговых центров, которые построят федеральные и иностранные девелоперы. **М**

Реклама

АРЕНДУЕМ
ТОРГОВЫЕ
ПЛОЩАДИ

от 150 кв.м.

РИВ ГОШ
парфюмерия и косметика

ДЛЯ ОТКРЫТИЯ
МАГАЗИНОВ
НА ТЕРРИТОРИИ
РОССИИ

контактное лицо:
Светлана Егорова
тел: (812) 718 75 75 (доб. 100)
факс: (812) 718 75 76
моб: +7 911 938 45 55
e-mail: rivgo@parfium.spb.ru
www.rivgo.ru

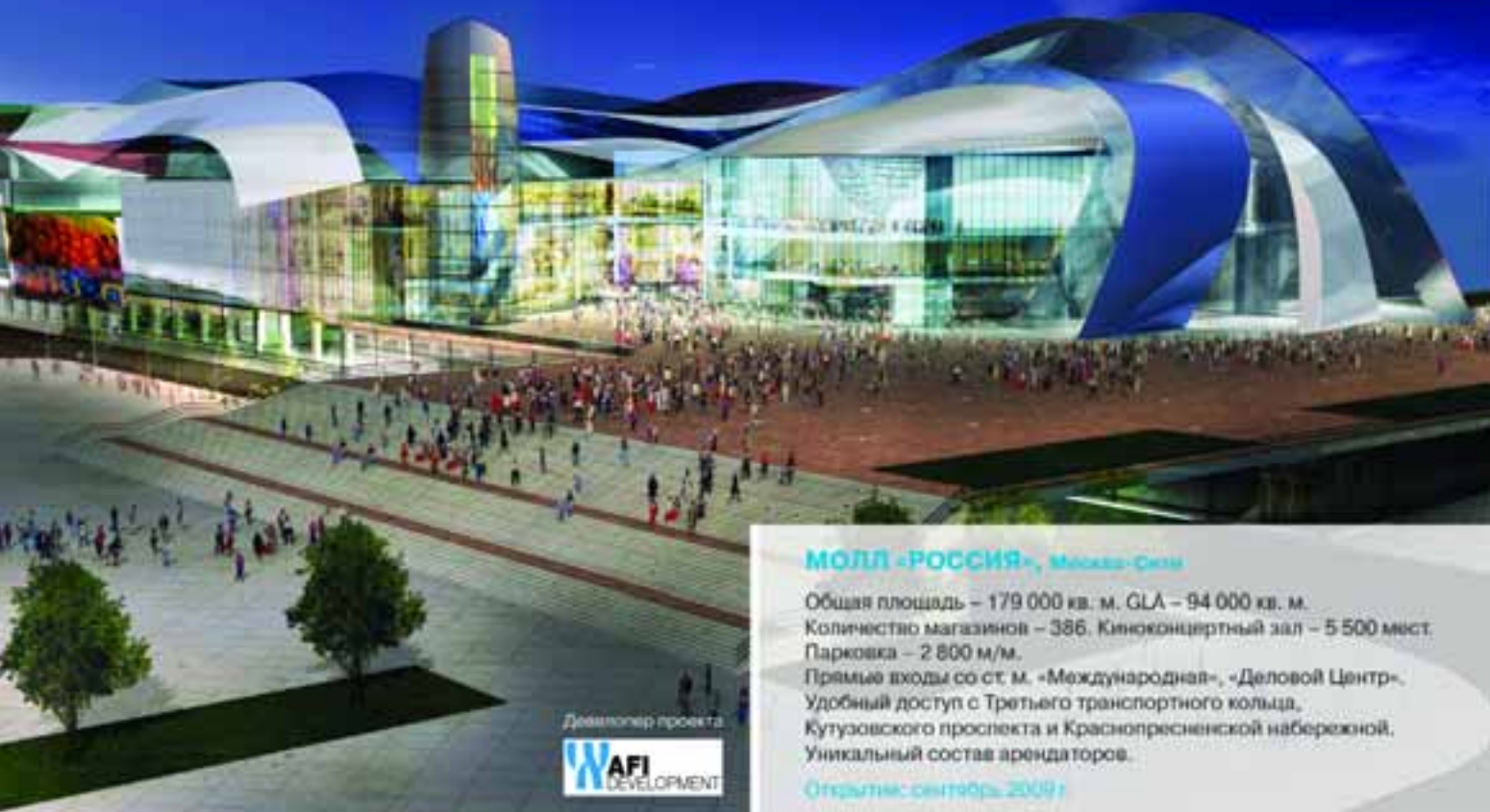
Москва
(7-495) 258 5151

Санкт-Петербург
(7-812) 718 3618



Our Knowledge is your Property

NEW



МОЛЛ «РОССИЯ», Москва-Сити

Общая площадь – 179 000 кв. м. GLA – 94 000 кв. м.
Количество магазинов – 386. Киноконцертный зал – 5 500 мест.
Парковка – 2 800 м/м.
Прямые входы со ст. м. «Международная», «Деловой Центр».
Удобный доступ с Третьего транспортного кольца,
Кутузовского проспекта и Краснопресненской набережной.
Уникальный состав арендаторов.

Открытие: сентябрь 2009 г.

Разработчик проекта



ТРЦ, г. Омск

г. Омск, ул. Лукашевича.
Общая площадь –
135 000 кв. м
GLA – 103 000 кв. м
Парковка – 4 500 м/м

Открытие: II квартал 2009 г.



ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО

Общая площадь –
241 000 кв. м
GLA – 170 000 кв. м

Открытие: лето 2009 г.



РИВЕР МОЛЛ

Третье транспортное кольцо,
ул. Автозаводская, 16-18
Общая площадь –
250 000 кв. м
GLA – 88 000 кв. м
Парковка 3 уровня – 3 400 м/м

Открытие: III квартал 2009 г.



ТРЦ, г. Нижний Новгород

Пересечение пр-та Ленина
и Заречного бульвара.
Общая площадь –
60 000 кв. м
GLA – 33 000 кв. м

Открытие: III квартал 2009 г.

RETAIL COLLECTION



ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН

г. Ростов-на-Дону

Общая площадь –
110 000 кв. м

GLA – 52 000 кв. м

Открытие: IV квартал 2008 г.



ТРЦ на Комсомольской, г. Уфа

Общая площадь – 38 000 кв. м

GLA – 24 200 кв. м

Открытие: IV квартал 2008 г.



ИППОДРОМ

г. Одесса

Общая площадь –

100 000 кв. м

GLA – 62 500 кв. м

Открытие: III-IV квартал 2009 г.



АТЛАНТИК СИТИ

г. Санкт-Петербург

Общая площадь – 109 700 кв. м

Общая площадь ТРЦ –

75 000 кв. м

GLA – 30 000 кв. м

Открытие: 2008 г.



ТВЕРСКАЯ МОЛЛ, ст. м. «Белорусская»

Уникальное местоположение в центре Москвы на площади Тверской заставы, в непосредственной близости к основной торговой артерии г. Москвы - Тверской улице, рядом с Белорусским вокзалом.
2 торговых уровня.

Общая площадь – 113 000 кв. м

GLA – 35 700 кв. м

Парковка – 1 240 м/м

Открытие: IV квартал 2009 г.



Our Knowledge is your Property

UNFINISHED SIBERIAD

THE RETAIL TURNOVER OF WESTERN SIBERIA IS ONLY 7% OF THE TOTAL RUSSIAN ONE. HOWEVER, IN TERMS OF ABSOLUTE MEASUREMENT, THIS IS \$30 BILLION. IN THE NEAR FUTURE COMPETITION BETWEEN LOCAL AND FEDERAL COMPANIES FOR THIS MARKET, WHICH IS ANNUALLY GROWING BY 15-20%, WILL START AT LAST.

Text and photo by Alexander PYPIN

Not so long ago, Western Siberia, located 3000 kilometers away from the Russian capital, was explored by the federal retailers and developers as an afterthought. However, now, when the Volga region cities, the South and the Ural ones have been explored to a great extent, the time for this region has also come. Seven percent of Russia's population live here (11 million people), the standard of life being at least as good as in the Urals or in the Volga region, if not better. Besides, in Western Siberia the population practically has not decreased, except for the mining cities of Kuzbass. The center of the region is Novosibirsk, which was the first to be explored by big shopping chains. It is tied with such cities as Barnaul, Tomsk, Kemerovo which are located 200-300 km away from it. Such cities as Novokuznetsk and Omsk are tied to the capital of Siberia a little less. About 5 million people live in these cities, and that is why they are most interesting ones.

Western Siberia's economy is rather diversified and multipolar. The Kemerovo region is specialized in coal mining and metal production. The Altai territory is specialized in agriculture, machine building, and tourism. The Novosibirsk region plays the role of a trading, logistics, financial, and educational center, and the Tomsk and Omsk regions are responsible for oil mining and oil processing.

Two regions are the most interesting ones to explore — Novosibirsk and Kemerovo, with a population of more than 2.5 million people each. The Altai territory's population is a bit less than that of the Novosibirsk region; however, the retail turnover here is 40% less and the degree of urbanization is quite low — about 50% of people live outside the cities. The Omsk and Tomsk

regions are unidirectional — the city population is concentrated in administrative centers. The least enthusiasm is caused by the Republic of Altai, with its capital in Gorno-Altai, where only 50,000 people live.

TROUBLE FROM THE EAST

In Western Siberia local shopping chains were formed, which originally appeared in Novosibirsk. Here such food chains were created as Holiday Classic and Sibiriada, which joined it, as well as Sibirskiy Gigant. Here also appeared chains of industrial goods — Monro chain of food stores, the chain of household appliances Sibvez, the chain of DIY shops Domotsentr, the chain of household goods Chudodom, and Posuda-Tsentr, which are developing their business practically in all the regions of Western Siberia. There are also some other chains that were born in Novosibirsk, for example the public catering chain of the company Food Master, which unites the restaurants Zhili-Byli, Vilka-Lozhka, and others. The Novosibirsk chain of cinemas AtScienceCinema also became an interregional one when it opened cinemas in the Kemerovo and Omsk regions, as well as in the Republic of Altai.

Great food chains appeared in some other regions of Western Siberia — in the Altai Territory the chain Maria Ra has developed, which consists of more than 120 shops. In the Kemerovo region the chains Kora and Sistema Chibis set the pace; in Tomsk region this role is played by Lama. During the last two or three years practically all big Siberian shopping facilities started their development in the neighboring regions. The first transregional chain has appeared, as a result of uniting Kora and Holyday Classic.

The federal food chains are only going to explore the Western Siberian market. They do not play a remarkable role — only "yaterochka and Lenta are seriously represented here, which have already explored three regions. In 2007 Novye Torgovye Sistemy, which develops the Pyatyorochka chain by franchising in the Novosibirsk region and Altai territory, bought also the Patersona franchise that had been planning the work in Siberia for a long time. Two supermarkets have already been opened in Barnaul, and the construction of 20 facilities has been announced. In 2007 Mosmart started to explore Siberia having entered into a profitable contract with one of the leading Kuzbass developers, Yuzhkuzbassstroï, which allowed them to open three supermarkets at once. However, the real trouble for Western Siberian chains came from where nobody had expected it — from the east. The Krasnoyarsk chain ALP is opening dozens of supermarkets and hypermarkets in Western Siberia, being especially active in the Kemerovo region and paying no attention only in the Altai Territory and Altai Republic, which is in the same set as the Territory. International companies are represented in Siberia only with the lone hypermarket Auchan, which was difficult to commission at the end of 2007 and the beginning of 2008 and with two Metro Cash & Carry complexes — in Omsk and Novosibirsk.

BOTH BIG AND SMALL

Most shopping centers in Siberia were created either by shopping chains or construction companies. Thus, the shopping chain Sibirskiy Gigant is developing the Megas chain of shopping centers in Novosibirsk, Maria Ra is constructing



shopping centers in the cities of Altai Territory (Byisk, etc) and of the Kemerovo region (Novokuznetsk, etc.). Kora owns a chain of shopping centers in Kemerovo, Prokopyevsk, and Leninsk-Kuznetski. In Kemerovo two shopping centers were commissioned and one is being completed by the large construction company KemerovoPromStroi. In the south of Kuzbass the leading positions are occupied by the construction company Yuzhkuzbassstroj, which opened shopping centers in Novokuznetsk and Prokopyevsk. Until recently, mostly local companies had been developing the shopping centers in Western Siberian cities, and there had been no powerful development structures.

The balance between local developers and outsiders in every city depends mainly on the position of local authorities. Omsk and Barnaul are quite open for investors, while Kemerovo and Novokuznetsk are more closed, and they try to develop their consumer markets on their own. Novosibirsk, being less loyal to developers from other cities, and at the same time most attractive for them, tries to maximally control their work. Tomsk is of the least interest for investors, but IKEA works with it, which says something about the possible development potential. The process of opening large shopping centers in Siberia started only in 2007 – the shopping centers MEGA and Royal Park opened in Novosi-

birsk and Laplandia opened in Kemerovo. They have a total area of more than 70,000 sq. meters each – there have been no such big projects in the region before. MEGA is implemented by IKEA; Royal Park, which has, among other things, a multiplex cinema with ten halls, is local developer's fruit; and Laplandia was developed by Krasnoyarsk's ALPI. A similar situation of rivalry between local and outside developers will be typical in the near future, mostly for Omsk, Novosibirsk, and Barnaul and partly for Kemerovo, Novokuznetsk, and Tomsk. In 2009-2011 dozens of full-scale shopping centers built by federal and foreign developers are supposed to open in these cities of Western Siberia. **M**

АРЕНДУЕМ / КУПИМ
помещения площадью
от 1300 до 20 000 кв.м.
на территории России
под размещение
магазинов сети

МОСМАРТ
ГИПЕРМАРКЕТ

+7 (499) 271-35-26/27
Тел./факс +7 (495) 783-8514

*на самых выгодных
условиях!*

www.mosmart.ru
e-mail: real_estate@mosmart.ru

РЕЙТИНГ ЖУРНАЛА «МОЛЛ» ПО ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

| ГОРОД | НАБРАННЫЕ БАЛЛЫ |
|-------------------|-----------------|
| НОВОСИБИРСК | 104 |
| ОМСК | 90 |
| НОВОКУЗНЕЦК | 81 |
| КЕМЕРОВО | 80 |
| БАРНАУЛ | 77 |
| ТОМСК | 71 |
| ПРОКОПЬЕВСК | 46 |
| БИЙСК | 40 |
| МЕЖДУРЕЧЕНСК | 33 |
| ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ | 32 |
| РУБЦОВСК | 28 |
| СЕВЕРСК | 24 |
| КИСЕЛЕВСК | 23 |

**ГОРОДА, НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ**

В опросе приняли участие *Maratex (Esprit)*, «МИР», «Связной», «Мосмарт», *Adidas*, «Белый Ветер ЦИФРОВОЙ», «Вещь», *DOMO* и другие.

| ГОРОД | НАБРАННЫЕ БАЛЛЫ |
|-------------------|-----------------|
| НОВОСИБИРСК | 96 |
| ОМСК | 92 |
| ТОМСК | 83 |
| КЕМЕРОВО | 82 |
| БАРНАУЛ | 76 |
| НОВОКУЗНЕЦК | 74 |
| БИЙСК | 33 |
| ПРОКОПЬЕВСК | 26 |
| РУБЦОВСК | 26 |
| ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ | 23 |
| МЕЖДУРЕЧЕНСК | 22 |
| СЕВЕРСК | 21 |
| КИСЕЛЕВСК | 21 |

**ГОРОДА, НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ**

В опросе приняли участие «Торговый Квартал», «РосЕвроДевелопмент», *ROSS Group*, «Кит-Капитал», *Hermitage Construction&Management*, «КузбассКапиталИнвест», *FinstarProperties*, «МОЛЛ Менеджмент» и другие.



ДМИТРИЙ ГОЛЯШКИН, директор «Дивизиона Сибирь» торговой сети *DOMO*

вокузнецке. Полноценных и качественных форматных площадей в регионе не хватает, в результате чего арендные ставки не всегда отражают реальную стоимость арендуемых площадей. Компания *DOMO* вышла на рынок Западной Сибири полтора года назад через сделки *M&A* и на сегодняшний день представлена в Новосибирске, Барнауле, Омске, Бийске, Новокузнецке. Завершился процесс ребрендинга присоединенных сетей. В планах — открыться во всех городах с населением от 100 тыс. и нарастить долю *DOMO* на рынке бытовой электроники до 20%.



ВЛАДИМИР ЛУНИН, генеральный директор ЗАО «Маратекс»

В ПЯТИЛЕТНЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ мы планируем открывать магазины *Esprit*, *Peacocks*, *River Island*, *Cortefiel*, *Pedro del Hierro*, *Palmers*, *Bodique* в городах Западной Сибири с населением от 0,5 млн человек. Регион удаленный, но потому и перспективный — потенциальному потребителю нелегко доехать до наших уже существующих магазинов в Европе. Риски в развитии бизнеса в Сибири связаны с расстояниями — более затратной логистикой и более сложной управляемостью. К настоящему времени открыт магазин *Peacocks* в Омске, томский

ЦУМ также открыл у себя магазин *Esprit*, три магазина запущены в Новосибирске: *Esprit* в ТЦ *Royal Park*, *Esprit* и *Cortefiel* в «МЕГЕ». Примечательно, что первый в России и СНГ магазин одежды испанской марки *Cortefiel* открылся не в Москве или Петербурге, а в центре Сибири. Испанские специалисты прилетели на открытие на следующий день после католического Рождества! В 2008-м и в последующие годы мы планируем открыть магазины всех своих торговых марок в крупнейших сибирских городах.

УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ Западной Сибири постоянно повышается, а уровень конкуренции пока не достиг порога, как в Москве. Крупные федеральные и международные девелоперские компании зашли на рынок Сибири не так давно — основные проекты находятся на стадии развития. Среди успешных проектов можно отметить ТРЦ «МЕГА», а также проекты, реализуемые региональными девелоперскими компаниями, например, в Но-



СЕРГЕЙ ХРАМОВ, главный исполнительный директор *Finstar Properties*

РЫНОК ТЦ Западно-Сибирского региона можно разделить на две составляющие. Первая — города-миллионники Омск и Новосибирск. В этих городах рынок торговой недвижимости находится в стадии активного развития, начавшейся 2–3 года назад: ведется активное строительство ТРЦ, причем многие проекты — площадью более 100 тыс.кв.м. О насыщении рынка Омска и Новосибирска можно будет говорить через 2–3 года. Обеспеченность жителей торговыми площадями в ТЦ составит не менее 1 тыс.кв.м на 1 тыс. жителей. Пока трудность



логистики сдерживает выход на рынок многих торговых компаний, вследствие чего ряд открытых ТЦ по представленным арендаторам являются зеркальным отражением друг друга. Вторая составляющая рынка — города с населением меньше 1 млн человек — Барнаул, Томск, Кемерово, Новокузнецк, где рынок только начинает развиваться. Однако уже сейчас девелоперы активно ведут строительство современных ТЦ и заявляют новые проекты. К примеру, *IKEA* рассматривает возможность строительства ТРЦ «МЕГА» в Барнауле и Томске. Компания *Finstar Properties* в Западной Сибири представлена проектами строительства двух ТРЦ в Барнауле и одного — в Омске.

Компании, которые уже сейчас ведут освоение данного региона, не будут иметь существенных проблем с заполнением ТЦ качественными арендаторами и посещаемостью. Те из них, кто планирует сдать объекты в 2010–2011 гг., столкнутся с серьезной конкуренцией на рынке торговой недвижимости в регионе. Рынок ТРЦ будет уже достаточно насыщен и, как следствие, начнется следующий этап его развития, когда девелоперы будут вынуждены обратиться к новым форматам торговли, такие как *retail park* и *outlet center*.



**РУСЛАН
ЧЕРНОВ,**
коммерческий
директор компани
«Кузбасс Капитал
Инвест»
(Кемерово)

НАЛИЦО ТЕНДЕНЦИЯ УКРУПНЕНИЯ ТЦ. Казавшиеся ранее гигантскими размеры ТЦ в 40 тыс. кв. м — сегодня уже середнячки по сравнению, например, с Новосибирской «МЕГОЙ». Бывшие «ТЦ-гиганты» площадью 10–15 тыс. кв. м могут выжить и достойно конкурировать с «монстрами», лишь имея преимущество в виде отличного месторасположения. При этом на региональном рынке появляются предложения о продаже части помещений в ТЦ — это касается в основном неконцептуальных ТЦ.

Существующее положение рынка в малых городах (от 5 тыс. чел.) пока позволяет находить удачные объекты для реконструкции и строительства, укладываясь при этом в 4–5 лет окупаемости при консерва-

тивном управлении. Однако более интересны города с населением 50–100 тыс. жителей. Большинство федеральных и крупных региональных девелоперов обходят эти города стороной, потому что стратегия ограничивается планкой в 100 тыс. жителей. Федеральные брокеры, имея сложившиеся отношения с федеральными сетевиками, способны договариваться о заселении и арендных условиях, не выезжая за пределы МКАД, что является их преимуществом перед местными брокерами. Ситуацию исправляет развитие сетей из регионов. При этом не все региональные арендаторы психологически готовы выплачивать гарантийный взнос, оплачивать отдельно эксплуатационный платеж, что затрудняет арендодателю раздельный учет всех расходов — они желают делать единственный платеж, включающий в себя все затраты арендодателя.

РЫНОК СОТОВОЙ СВЯЗИ в Западной Сибири почти достиг насыщения. В крупных городах уровень проникновения составляет более 100%, конкуренция происходит между федеральными компаниями. Неудовлетворенный спрос остался в небольших, но с высоким уровнем дохода населения го-



ИВАН НИКИТЕНКО,
руководитель
коммерческо-
го управления
«Связной
Сибирь»



АЛЕКСЕЙ НЕФЕДОВ,
руководитель
отдела аренды
и операций
с недвижимо-
стью компании
«Белый Ветер
ЦИФРОВОЙ»

родях (Кузбасс). Особенностью данных городов является присутствие небольших ЧП, которые составляют конкуренцию федеральным компаниям, а также высокой долей первых покупок. Отличительными особенностями рынка Западной Сибири являются канал дистрибуции (основным каналом является *street retail*), а также высокая доля продаж в кредит — выше среднего по России. Наименее перспективными территориями являются Омская область и Алтайский край. В регионе работает около 80 салонов связи «Связной», доля рынка — 10%. В планах — довести количество салонов до 110–120 и до 15% увеличить долю на рынке. Отсутствие достаточного количества торговых площадей необходимого формата приводит к тому, что средние цены аренды за 1 кв.м приближаются к московским. Поскольку в регионе строится большое количество ТРЦ, постепенно произойдет перераспределение потока покупателей в ТРЦ.

В 2007 г. КОМПАНИЯ «Белый Ветер ЦИФРОВОЙ» открыла два магазина в Новосибирске. В наших планах дальнейшее осво-

ние этого региона. Среди приоритетных городов — Томск, Омск, Барнаул. В планах компании открыть еще как минимум три магазина. Мы надеемся на успешность в Новосибирске таких проектов, как «МЕГА» (IKEA), «Роял Парк», проект компании ADG.



ЭРИК БЛОНДО,
генеральный
директор ЗАО
«Мосмарт»

Мы ПРОДОЛЖИМ активно осваивать регион, в котором на сегодняшний день уже функционирует два крупных объекта в Новокузнецке и один в Прокопьевске. В текущем году начнут функционировать два крупных объекта в Новосибирске, планируется открытие крупных объектов в Кеме-

рове, Барнауле и Омске, а также запуск сети «магазинов у дома» под брендом «Мосмартик» в Новосибирске. Что касается ближайших 2–3 лет, мы планируем продолжить развитие всех четырех форматов «Мосмарта» в Западной Сибири. Это означает появление наших объектов во всех основных населенных пунктах региона, а также открытие 50 новых «удобных магазинов» в год. Мы рассчитываем, что «Мосмарт» займет порядка 15% рынка Западной Сибири.



ОЛЬГА ЕРЕМЕЕВА,
генеральный
директор
ООО «Торго-
вая сеть
«Вещь!»

ДЛЯ НАС ПИЛОТНЫМ ПРОЕКТОМ на территории Западной Сибири стало открытие магазина «Вещь!» в новосибирской «МЕГЕ». Компания ведет переговоры по объектам в Новосибирске и Кемерове, также рассматривается ряд предложений в Барнауле, Омске и Новокузнецке. В 2008–2009 г. мы откроем в регионе несколько десятков магазинов «Вещь!», каждый площадью от 500 до 1000 кв.м. Самой восточной точкой присутствия ТС «Вещь!» на территории Российской Федерации в 2008 г. станет Красноярск. **M**

Реклама

Приглашаем на стенд X5 Development

9 – 11 апреля, г. Москва,
Экспоцентр на Красной Пресне.
Выставка «МОЛЛ 2008».

Дополнительная информация
по телефону: 862-88-88 (доб. 11-209)

Компания X5 Development
представит крупномасштабные
проекты торговых центров
в Москве, Рязани, Самаре
и в Тольятти.

В рамках выставки пройдет
презентация проекта
торгово-офисного комплекса
на Киевском шоссе.
Мы ждем Вас 9 апреля 2008 г.,
в 12:00 в зале для конференций.