



«К-раута» в течение 2-4 лет закроет пять гипермаркетов, расположенных на арендованных площадях, и построит такое же количество магазинов в тех же районах, рассказал Микко Ниссинен, директор сети по России. Эти магазины финская Kesko приобрела за \$20 млн у компании «Строймастер» в июле 2005 г. Тогда это позволило Kesko выйти на рынок Петербурга, но их концепция уже устарела, объяснил Ниссинен. За шесть лет Kesko построила в городе еще пять гипермаркетов, средняя площадь которых 6000-7000 кв. м. Площадь старых точек — меньше 5000 кв. м.

В Петербурге высокий уровень насыщения форматом DIY, поэтому новые «К-рауты» будут открываться в других регионах, а в городе компания будет повышать уровень обслуживания и постепенно приводить все объекты к единому формату, говорит Ниссинен. Инвестиции в реконцепцию магазинов он не раскрывает, но вложения в стандартный гипермаркет он оценивает в 20-30 млн евро.

Ниссинен отметил, что при поиске подходящих участков компания старается найти те, где есть место и для продовольственной сети Kesko-food. В ближайшие два года Kesko планирует открыть в Петербурге два продовольственных гипермаркета «К-ситимаркет».

До 2015 г. Kesko откроет еще 10 гипермаркетов «К-раута», вложив 300 млн евро, оборот компании должен достичь 800 млн евро, сказал Ниссинен.

Привлекательными для покупателей будут «К-рауты», построенные неподалеку от прежних, потоки клиентов просто сместятся, но найти пять участков в тех же районах сложно, считает Михаил Бурмистров, гендиректор «Infoline-аналитики». По его мнению, открывать новые DIY-магазины в Петербурге сейчас нецелесообразно, так как их окупаемость — более 10 лет.

По сравнению с другими городами России в Петербурге действительно высокий уровень насыщения рынка и найти помещение под гипермаркет трудно, подтверждает Кристина Белая, менеджер по региональному развитию УК «Старт». Для развития в Петербурге компания в марте приобрела сеть из пяти магазинов «Домовой».

Под строительство каждого магазина потребуется 1,3 га земли, но в пределах города подходящих мест для крупных гипермаркетов почти не осталось, говорит Вера Бойкова, руководитель отдела Astera, — есть места около КАД по цене \$60-70 за 1 кв. м. По ее мнению, уложиться в сроки можно, если в ближайшее время найти сразу пять участков, так как много времени займет получение разрешительных документов. Затраты на строительство составят \$1000-1200 за 1 кв. м торговой площади, оценивает Бойкова.

Желание привести гипермаркеты в единый формат логично с точки зрения организации логистики и покупательского восприятия, считает Виктор Адамов, исполнительный директор СТД «Петрович».

Источник: www.diynews.ru