

Offices / General

Clover Group готовит два проекта в московском регионе с общим объемом инвестиций в \$150 млн

Компания Clover Group намерена построить деловой комплекс в Москве и жилой комплекс в Химках.

Retail

Wal-Mart против Carrefour

У опоздавших в Россию гигантов розничной торговли нет возможности сэкономить. Претенденту на покупку сети гипермаркетов «Лента», среди которых Wal-Mart и Carrefour, придется выложить около \$2 млрд.

Hotel

Из «Украины» — в «Рэдиссон»

Зарах Илиев и Год Нисанов, совладельцы Черкизовского рынка и отеля «Украина», приобрели 50% долей гостиницы «Рэдиссон САС Славянская».

Regions

«Гроссма́рт» закрывается

Сеть «Гроссма́рт» уходит из регионов. Уже закрыты магазины в Казани, Санкт-Петербурге и Краснодаре — около 15% от всех точек сети.

«Акватория» удержалась на плаву

Одному из крупнейших петербургских бизнес-центров «Акватория» исполнилось 10 лет. Сегодня, несмотря на усиление конкуренции со стороны новых офисных комплексов, объект по-прежнему занимает одно из ведущих мест в своем классе.

Offices / General

CLOVER GROUP ГОТОВИТ ДВА ПРОЕКТА В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ С ОБЩИМ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ В \$150 МЛН

Компания Clover Group намерена построить деловой комплекс в Москве и жилой комплекс в Химках, сообщил в интервью "Интерфакс-Недвижимость" генеральный директор компании Александр Попов. По его словам, один из проектов был приобретен компанией совсем недавно. Площадка расположена на юго-западе столицы на улице Обручева и занимает территорию завода. В результате реновации, в пятне застройки появится деловой комплекс.

"Сейчас идет финальный этап сделки по этой территории. На площадке будет строиться бизнес-центр площадью около 50 тыс. кв. метров класса В или В+. Сейчас маркетологи и консультанты работают над этим", - рассказал А.Попов. Гендиректор компании назвал предполагаемый объем инвестиций в реализацию проекта на уровне \$70-80 млн.

Старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский считает, что новый комплекс придется к месту в уже сформированном деловом районе юго-запада столицы. "Дополнительные площади будут востребованы", - уверен эксперт. А.Закревский называет возможную ставку аренды в деловом комплексе Clover на уровне около \$1 тыс. за кв. метр в год.

Говоря о проекте строительства жилого комплекса в Химках, А.Попов сообщил, что компания "давно владела там большим участком земли на берегу реки Химка, которая впадает в канал им. Москвы".

"Это там, где находится Химкинский яхт-клуб. Получилось интересное место под проект малоэтажного жилья в экологически чистом районе", - пояснил глава компании. По его словам, на территории будут возведены многоквартирные дома пониженной этажности. "Общая площадь комплекса составит около 50 тыс. кв. метров. Возможно, часть комплекса будет построена в виде таунхаусов. Построим малоэтажный жилой комплекс, а внутри этой территории будет река с собственной набережной с максимальным количеством зеленых насаждений и выходом в яхт-клуб", - рассказал А.Попов. Он добавил, что яхт-клуб недавно приобрела казахская компания, которая намерена заняться его реконструкцией. Объем инвестиций в строительство жилого комплекса также составит около \$70-80 млн.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

06 августа, № 107

Эксперты рынка жилья считают, что проблем со сбытом у компании не возникнет. "Район активно развивается с точки зрения бизнеса, строятся бизнес-центры, активнее присутствуют иностранные компании, соответственно, иностранные специалисты", - поясняют они.

Clover Group (ОАО ХК "Кловер Групп") является управляющей структурой по девелопменту зданий и территорий, эксплуатации объектов коммерческой и жилой недвижимости. Компания реализует проекты по созданию многофункциональных комплексов под брендом Clover, которые включают в себя офисную, торговую, развлекательную, жилую и гостиничную составляющие. Компания работает в 14 городах России. В их числе Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Москва, Сочи и др. В планах Clover Group выход на рынки стран СНГ и Восточной Европы. До 2011 года компания намерена ввести в эксплуатацию 2,5 млн кв. метров смешанной недвижимости. По собственным данным компании, портфель активов оценивается в \$700 млн.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

WAL-MART ПРОТИВ CARREFOUR

У опоздавших в Россию гигантов розничной торговли нет возможности сэкономить. Претенденту на покупку сети гипермаркетов «Лента», среди которых Wal-Mart и Carrefour, придется выложить около \$2 млрд.

Из 11 участников тендера на покупку «Ленты» осталось четыре — Wal-Mart, Carrefour, финская Kesko и хорватская Agrokor Group, рассказали два миноритарных акционера сети. Состав участников второго тура подтвердил представитель крупного инвестбанка, знакомый с ходом переговоров. По словам источников «Ведомостей», претенденты оценили 100% «Ленты» немного больше чем в \$2 млрд (с учетом долга в \$500 млн). Теперь они будут допущены к проведению due diligence ритейлера и в течение месяца должны сделать окончательные предложения.

Пока на продажу выставлено 89% «Ленты», но у ЕБРР, который владеет примерно 11% сети, есть право присоединиться к сделке. В ЕБРР возможность продажи доли «Ленты» комментируют осторожно. «Мы не краткосрочный и не спекулятивный инвестор. Поэтому вопрос, оставаться в капитале «Ленты» или выйти из него, будет решен после того, как определятся покупатель и сумма сделки», — заявил Ричард Уоллис, пресс-секретарь ЕБРР.

Потенциальные покупатели немногословны. Представитель Wal-Mart Эрик Джоунс заявил, что компания не комментирует рыночные слухи. Аналогичный ответ был получен в Carrefour и Kesko. В Хорватии вчера был выходной. Ранее заявки на покупку «Ленты» присылали Auchan, Metro Group, TPG, BC Partners в альянсе с МДМ и другие. Связаться с основателем и совладельцем «Ленты» Олегом Жеребцовым и гендиректором Алексеем Бобровым не удалось. Акционер сети Август Мейер отказался от комментариев.

Директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко считает оценку компании рыночной. «Лента» могла бы стоить больше, но из-за конфликта акционеров сеть притормозила в развитии.

Аналитик «Тройки диалог» Михаил Красноперов отмечает, что сейчас поглощение — единственный способ для иностранных ритейлеров быстро занять заметную долю рынка — на создание розничной сети с оборотом в \$1,5 млрд в год ушло бы не меньше четырех лет.

Из четырех претендентов на «Ленту» в России работает только Kesko — в 2004 г. компания купила петербургскую сеть «Строймастер», переименованную в K-Rauta.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ИЗ «УКРАИНЫ» — В «РЭДИССОН»

Зарах Илиев и Год Нисанов, совладельцы Черкизовского рынка и отеля «Украина», приобрели 50% долей гостиницы «Рэдиссон САС Славянская».

О сделке рассказал представитель «Рэдиссон САС Славянская», попросивший об анонимности. Гендиректор гостиницы Гурами Мжаванадзе сообщил, что ООО «Электронный рай» (принадлежит Зараху Илиеву и Году Нисанову) приобрело 50% долей в ООО «Рэдиссон Славянская» у фирмы «Отель-инвест». Получить комментарии представителей «Электронного рая», Илиева или Нисанова вчера не удалось. О сделке знает чиновник правительства Москвы, которому принадлежит другая половина отеля. «К нам никаких уведомлений по этому вопросу не поступало», — удивляется Наталья Быкова, пресс-секретарь столичного департамента имущества. Представитель The Rezidor Hotel Group (управляет брендом Radisson) о сделке не знает.

Назвать сумму сделки Мжаванадзе отказался. Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle, оценивает стоимость гостиницы в \$380 000-400 000 за номер. В отеле 410 номеров. Получается, что вся гостиница может стоить \$155-164 млн. Смирнова считает, что с учетом премии за 50% долей ООО Илиев и Нисанов могли заплатить около \$85 млн. Но гостиница была введена в начале 90-х и требует инвестиций в реконструкцию.

Однако правительство Москвы может оспорить сделку. По закону продавец должен был предложить выкупить свою долю в ООО другим участникам общества и, только если они отказались или не ответили, мог продать долю третьим лицам, говорит Артур Рохлин, партнер юрфирмы «Юст». «Нам предложение о выкупе доли в “Рэдиссон Славянская” не поступало», — утверждает Быкова.

Зараху Илиеву и Году Нисанову нравится район Киевского вокзала. Подконтрольная им фирма «Бисквит» купила гостиницу «Украина» за \$273 млн. Им же через ЗАО «Киевская площадь» принадлежит торговый центр «Европейский».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«ГРОССМАРТ» ЗАКРЫВАЕТСЯ

Сеть «Гроссмарт» уходит из регионов. Уже закрыты магазины в Казани, Санкт-Петербурге и Краснодаре — около 15% от всех точек сети. Как минимум 30 магазинов сети «Гроссмарт» из 199 в 28 городах России закрыты, обнаружили «Ведомости».

«Гроссмарт» — самый ликвидный актив холдинга «Марта». Именно за счет продажи сети президент «Марты» Георгий Трефилов рассчитывал покрыть часть долгов компании, в том числе и публичных. Неделю назад свой кредитный портфель компания оценивала в \$550 млн, сообщала «Ведомостям» представитель пресс-службы «Марты» (развивает «Гроссмарт») Екатерина Медведицына. По ее словам, переговоры о продаже «Гроссмарт» продолжаются. Как рассказывал ранее Трефилов, около 30% площадей сети находятся в собственности одной из компаний холдинга «Марта», остальное — в аренде. По словам Медведицыной, ни одного договора аренды не расторгнуто.

Например, в Казани, указано на сайте «Гроссмарт», расположены 13 магазинов. «В городе сейчас ни один магазин сети не работает», — сообщил по телефону

сотрудник справочной службы казанского филиала «Гроссмарта». Об этом же по телефону сообщили в секретариате филиала. Управляющая казанским филиалом Ольга Аксенова отказалась прокомментировать работу сети в регионе, отметив, что «ситуация довольно тяжелая».

В Санкт-Петербурге у «Гроссмарта» три магазина. Все они вчера были закрыты, обнаружили пришедшие в магазины покупатели. В Краснодаре, по данным сайта, тоже должны работать три магазина. Телефоны магазинов в Краснодаре вчера не отвечали. По словам начальника отдела координации розничной торговли департамента потребительского рынка Краснодарского края Людмилы Тарасовой, «магазины у "Гроссмарта" в Краснодаре выкупила X5 Retail Group». Сейчас, по словам чиновника, все три точки «находятся в стадии реорганизации», но вывеска пока не поменялась, торговля ведется под брендом «Гроссмарта». Директор по связям с инвесторами X5 Анна Карева отказалась прокомментировать информацию о покупке.

В пресс-службе холдинга «Марта» не отрицают, что часть магазинов в регионах закрыта. Но точное число закрытых магазинов представитель сообщить не смог. «Даже если физически магазины закрыты, юридически они остаются активом компании», — говорит он.

В мае группа РТМ распространила пресс-релиз о расторжении договоров аренды с «Гроссмарта» на 19 точек — в Казани (восемь объектов), Санкт-Петербурге (три), Воронеже (один), Туле (один), Курске (три), Москве (один), Красноярске (один) и Ставрополе (один). Представитель РТМ утверждает, что «Гроссмарта» освободила все эти площади. А гендиректор ЗАО «РТМ девелопмент» Владимир Киреенко говорит, что РТМ уже подписала договоры аренды этих помещений с сетями «Мосмарт» и Villa. Расторжение этих договоров сейчас оспаривается в судах, решений по искам пока нет, утверждает Медведицына.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«АКВАТОРИЯ» УДЕРЖАЛАСЬ НА ПЛАВУ

Одному из крупнейших петербургских бизнес-центров «Акватория» исполнилось 10 лет. Сегодня, несмотря на усиление конкуренции со стороны новых офисных комплексов, объект по-прежнему занимает одно из ведущих мест в своем классе. Однако эксперты полагают, что вскоре ему придется потесниться: грядет массовый «выброс» на рынок современных крупных офисных новостроек, и реконструированные советские НИИ вряд ли выдержат конкуренцию с ними. Аналитики считают, что лучшим выходом для собственников «Акватории» станет продажа объекта. Некоторые из них предполагают, что сделка может произойти уже до конца лета.

Остекление НИИ

Проект создания первого в Петербурге бизнес-центра класса В «Акватория» стартовал в феврале 1998 г., когда финансовая компания «Балт-Груп» приобрела на инвестиционных торгах Фонда имущества 29% акций ОАО «Головной проектный научно-исследовательский институт-5» (ГПНИИ-5). Владельцы здания реконструировали его частями: в 1998 г. открылась первая очередь площадью около 19 тыс. кв. м, в 2001-м - вторая, в результате размер бизнес-центра достиг 24,5 тыс. кв. м (из них под офисы отведено 17,5 тыс. кв. м). На тот момент «Акватория» была самым крупным офисным центром в городе. В общей сложности в создание всего офисного комплекса, включая парковку на 300 машино-мест, было вложено примерно \$5 млн.

«Мы решили заняться недвижимостью, и именно в этот момент государство проводило аукцион по продаже акций ГПНИИ-5. Когда мы пришли, то увидели, что по территории площадью 24 тыс. кв. м бродят толпы проектировщиков, занятые главным образом курением и руганью в адрес демократов. Структура института была оптимизирована, и он благополучно продолжил работу на площадях в десять раз меньших. Почти все внутренности здания пришлось выломать и перестроить с учетом нового функционального назначения площадей. Так появился комплекс «Акватория», - вспоминает глава холдинга «Теорема» Игорь Водопьянов, который в компании с другими инвесторами в свое время реализовал этот проект.

Открытие комплекса пришлось на разгар дефолта, и участники рынка скептически оценивали перспективы нового офисного центра, предрекая ему крайне низкую заполняемость и связанные с этим убытки. Особо язвительных замечаний

удостоилось дорогостоящее остекление фасада с использованием специального английского стекла. «На собственников, у которых была задача заполнить бизнес-центр, показывали пальцем и говорили: вот влетели, деньги вложили, а кто к вам теперь придет? В то время бизнес-центры готовы были чуть ли не на руках носить арендаторов, которые к ним приходили. Но нельзя сказать, что клиентов не было совсем. Кому-то повезло именно благодаря кризису, кто-то просто удачно построил свой бизнес и сумел выстоять. Так что сказать, что офисы пустовали, нельзя. Конечно, приходилось идти на большие уступки арендаторам, и часто в арендную плату входил любой их каприз», - рассказывает генеральный директор «Акватории» Михаил Жаров.

Но именно нестандартное решение фасада во многом сыграло роль в привлечении клиентов. Это сейчас сплошным фасадным остеклением никого не удивишь, а в 1990-е такой объект выглядел более чем респектабельно на фоне стандартных серых коробок бывших советских НИИ, которые кое-как приспособили под офисы. И многие арендаторы готовы были платить за возможность указывать в своей документации в качестве адреса название модного офисного здания. Несмотря на то что объект изначально был заявлен как бизнес-центр, большинство экспертов предпочитали называть его многофункциональным или офисно-развлекательным комплексом. Около 3,5 тыс. кв. м в здании занимали ночной клуб с дискотекой и рестораном, крупнейший в то время в Петербурге боулинг на девять дорожек, теннисные корты и магазины. Интересно, что примерно так же «развлекательно» сегодня выглядят офисные комплексы класса В, открывающиеся в средних и малых городах Северо-Запада. О том, что с ними будет происходить впоследствии, можно спрогнозировать, ориентируясь на пример «Акватории».

Курс на монофункциональность

В конце 2006 г. собственники ВЦ приняли решение о закрытии всех развлекательных заведений. Сначала в январе 2007-го прекратил работу ресторан, потом - боулинг, а в феврале и ночной) клуб. В итоге офисная функция стала основной. По мнению экспертов, в условиях дефицита коммерческих объектов как таковых (10 лет назад бизнес-центры, клубы и дискотеки в Петербурге можно было пересчитать по пальцам) для «Акватории» было актуально сочетание разнородных функций под одной крышей. Когда же появилось множество специализированных центров развлечений, горожане стали предпочитать и* «Акватории» и лоток посетителей развлекательной части иссяк.

«В случае с «Акваторией» переход! монофункциональность связан с целым рядом причин: с особенностями местоположения, с историческим прошлым здания, с функциональными возможностями этого проекта. Например, если раньше для развлекательной составляющей было достаточно боулинга, а при нем двух-трех бильярдных столов и бэра, то сейчас этого уже мало. Развлекательная зона должна включать многозальный кинотеатр, игровые автоматы, аттракционы. Для объектов вроде «Акватории» это обеспечить трудно: само здание не позволяет разместить здесь такой большой комплекс развлечений. Таким образом, речь идет не о концептуальном переходе в монофункциональность, а об оптимизации помещений», - считает Юрий Борисов, управляющий партнер группы компаний «АйБи Групп. Коммерческая недвижимость».

По мнению г-на Жарова, сегодня оптимальным для бизнес-центра является весьма ограниченный набор допфункций: в нем непременно должны быть банк, кафе, желательно спортивный клуб. Актуальны магазины, торгующие канцелярскими принадлежностями и мебелью для офиса. Уместным дополнением, прибавляющим объекту респектабельности, может быть автосалон. В «Акватории», например, много лет часть первого этажа арендует крупнейший в Петербурге автодилер «Лаура».

Конкуренция наступает на пятки

Сегодня арендные ставки в «Акватории» составляют \$550-700/кв. м в год (включая эксплуатационные расходы). Это выше среднегородских, если сравнивать аналогичные объекты, и даже выше цен в некоторых новых офисных зданиях. Например, в сданном в эксплуатацию в прошлом году «Обуховь-Центре» за «квадрат» просят около \$370 в год, в строящемся «Литовском» - около \$4000 в год (правда, не считая платы за коммунальные услуги), в открывшемся напротив River House - \$420/кв. м в год.

По данным Colliers International, запрашиваемые ставки для офисных центров класса В находятся в диапазоне от \$300 до 670/кв. м в год. Столь высокие расценки пока могут «перевариваться» рынком, поскольку дефицит офисов еще сохраняется. В Петербурге всего 250 кв. м офисных площадей на 1000 жителей, а вакантных для аренды помещений - всего 2-5%. В Москве этот показатель больше в два раза. Благодаря дефициту ежегодное увеличение расценок на услуги БЦ сохраняется пока на весьма высоком уровне. По данным Юрия Борисова, в 2007 г. оно составило 10-15%. Однако замедление роста цен уже не за горами: общая площадь заявленных к вводу в ближайшие годы офисных центров составляет

несколько миллионов «квадратов». Их выброс на рынок неизбежно нанесет серьезный удар действующим объектам, особенно тем, что строились на заре офисной «цивилизации».

Эксперты из Colliers International подсчитали, что на конец 2007 г. общий объем офисных площадей наиболее востребованных классов А и В составил примерно 590 тыс. кв. м, в эксплуатацию было введено около 170 тыс. кв. м. По прогнозам аналитиков, к концу 2008 г. предложение в бизнес-центрах класса А и В увеличится до 1,45 млн кв. м. В топ-листе проектов, которые должны финишировать в 2008-2016 гг., - общественно-деловой район «Охта-центр» (1 млн кв. м офисных площадей), деловой квартал «Полюстрово» (500 тыс. кв. м), «Электрик Сити» (340 тыс. кв. м), многофункциональный центр Clover Plaza (330 тыс. кв. м), «Невская Ратуша» (250 тыс. кв. м), «Смольный квартал» (190 тыс. кв. м), деловой квартал на Малой Охте (170 тыс. кв. м). **«Согласно заявленным планам девелоперов, к 2010 г. объем качественных офисных площадей увеличится в три раза и выйдет на цифру в 2 млн кв. м», - говорит Николай Казанский, директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International.**

«О том, что выброс площадей существенно замедлит рост арендных ставок, можно будет говорить после 2010 г. «Акватория», как и все остальные участники рынка, почувствует этот удар. Думаю, что «Акватория» сейчас уверенно плывет в сторону класса С, если уже таковым не является. В условиях перегретого рынка пока возможно поддержание высоких ставок. Но это только вопрос времени, вскоре арендаторы поймут, что могут получить за те же деньги более высокое качество», - считает г-н Борисов.

Предпродажная подготовка

Эксперты предлагают похожие рецепты профилактики резкого падения классности для бизнес-центров «старого образца»: это модернизация всех износившихся систем и конструкций, а также обеспечение необходимого набора опций и услуг согласно современным требованиям.

Предложения стандартные, но не всегда эффективные, ведь планировку подавляющего большинства реконструированных зданий бывших советских научных институтов изменить невозможно. Сегодня, когда арендаторов больше всего интересует открытое пространство, которое они могли бы зонировать по своему усмотрению, старые институтские «коробки» безнадежно проигрывают новостройкам.

«Обновление проектов, подобных «Акватории», нужно проводить раз в пять-семь лет. Изначальные физические изъяны, такие как высокий коэффициент вспомогательных площадей и не самые удобные планировки, приемлемые 5-Ю лет назад, могут уменьшить конкурентоспособность «Акватории» уже в ближайшем будущем, когда на рынке появятся новые современные офисные площади», - полагает Николай Казанский.

Однако в самой «Акватории» не опасаются обострения конкуренции. «Арендатору по большому счету не важно, что там внутри бизнес-центра. Его больше всего волнуют три вещи: парковка, фасад и местоположение. В последнюю очередь его интересует вопрос: а что у них там за новые технологии применены? Не думаю, что у новых БЦ есть огромные преимущества перед «Акваторией». От нас, например, никто не перебежал е открывшийся неподалеку River House. В «Авеню» пошли, но только потому, что у нас не было дополнительных свободных площадей для компании, которой в результате ее развития потребовалось больше места. А к классности я отношусь очень осторожно. Она нужна тогда, когда ставишь задачу инвестирования, чтобы было понятно, что ты в итоге хочешь получить. Но для действующих объектов отнесение к тому или иному разряду не важно. Клиент не будет смотреть, какой класс ты себе выставляешь. Для него куда важнее наличие парковки», - считает г-н Жаров.

Впрочем, он согласен, что любому бизнес-центру необходимо обновление. В «Акватории», например, в этом месяце откроется новый фитнес-центр сети City Fitness с бассейном и spa-салонем. Но даже это нововведение, по мнению экспертов, недолго сможет поддерживать статус «Акватории».

Николай Казанский предлагает кардинальное решение: «С учетом того, что здание давно окупилось, у девелопера есть выход: либо продать здание сейчас, либо построить на его месте современный МФК». К слову, информация о грядущей продаже «Акватории» периодически появляется в прессе. Однако до сих пор владельцы комплекса уклонялись от комментариев на эту тему. Тем не менее не исключено, что скоро им придется раскрыть карты. Как сообщил на XI Национальном конгрессе по недвижимости, прошедшем в Москве в конце июня, президент группы компаний «Бекар» Александр Шарапов, бизнесцентр «выставлен на продажу еще весной по цене, которая формирует невысокую доходность: лишь 7,5% в год. Среди покупателей идет конкуренция за этот объект, и до конца лета 2008 г. пройдет сделка». Разные специалисты оценивают объект в сумму от \$50 до 100 млн (в прошлом году эксперты из компании Praktis CB называли свою сумму оценки - \$40-50 млн).

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

06 августа, № 107

«Вероятная цена приобретения здания ГПНИИ-5 в свое время была в пределах \$200/кв. м, что эквивалентно \$5 млн за здание под реконструкцию, а возможно, и ниже. Цена реконструкции могла составить еще \$2-2,5 млн. Таким образом, общие затраты вряд ли превышали \$7 млн. Сегодня подобный объект может стоить более \$50 млн», - говорит г-н Казанский. Если сделка произойдет, то десятилетняя история крупнейшего петербургского офисного комплекса продолжится уже на новом витке.

◆ [CRE](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)