

Offices / General

Не заметили кризиса

Несмотря на кризис ликвидности на рынке недвижимости, инвестиционно-промышленная группа «Евразия», аффилированная с казахским банком «Тураналем», не собирается замораживать свои проекты стоимостью 5 млрд долл., а также планирует в ближайшее время расширить портфель, добавив в него новые проекты.

Retail

Покупать лучше, чем строить

Вчера финансовый директор Х5 Евгений Корнилов в комментариях к аудированной отчетности компании за первое полугодие 2008 г. заявил, что они откладывают долгосрочные дорогостоящие проекты, чтобы «консолидировать доступные ресурсы и использовать их в условиях ожидаемого снижения стоимости коммерческой недвижимости».

Regions

«Самохвал» разгружается

Группа компаний «Самохвал», владеющая одноименной розничной сетью, выставила на продажу 17 объектов недвижимости общей площадью около 35 тыс. кв. м и десять земельных участков площадью более 30 га в московском регионе и прилегающих областях.

Офисный рекорд ЛЭК

ЛЭК строительная компания № 1" подписала с девелопером «Промсвязьнедвижимость» договор по аренде рекордной площади: 6100 кв. м в бизнес-центре «Арена холл»

Offices / General

НЕ ЗАМЕТИЛИ КРИЗИСА

ИПГ «Евразия» планирует увеличить стоимость портфеля в два раза

Несмотря на кризис ликвидности на рынке недвижимости, инвестиционно-промышленная группа «Евразия», аффилированная с казахским банком «Тураналем», не собирается замораживать свои проекты стоимостью 5 млрд долл., а также планирует в ближайшее время расширить портфель, добавив в него новые проекты. Новые приобретения, по расчетам «Евразии», потребуют еще 1 млрд долл. инвестиций, и уже в течение полутора лет портфель группы должен подорожать до 10 млрд долл. Эксперты подтверждают, что кризис ударил в основном по перекредитованным игрокам, тогда как многие компании продолжают реализовывать свои проекты.

ИПГ «Евразия» создана в 2003 году для управления активами в различных секторах экономики, в том числе на рынке недвижимости. Работает в России, на Украине и в Казахстане. Общая площадь проектов превышает 3 млн кв. м. Крупнейшие проекты «Евразии» — Eurasia Tower в ММДЦ «Москва-Сити», океанариум на Поклонной горе, подземный торгово-развлекательный центр на площади Павелецкого вокзала и коттеджный проект Eurasia Village на Калужском шоссе. Группу контролирует Мухтар Аблязов — глава банка «Тураналем».

«На рынке недвижимости нет кризиса — есть кризис ликвидности, но это еще не повод говорить о спаде и закрывать проекты», — заявил вчера генеральный директор ИПГ «Евразия» Игорь Кононко. По его словам, существующий портфель проектов требует от «Евразии» 5 млрд долл. инвестиций. «Все они находятся в активной стадии, замораживать объекты мы не планируем», — уточнил г-н Кононко.

Собеседник РБК daily также добавил, что около половины средств являются заемными, остальное — собственный капитал акционеров. Напомним, летом группа вместе с партнером Павлом Фуксом привлекла 500 млн долл. на строительство Eurasia Tower. Игорь Кононко отметил, что процентные ставки по кредитам сейчас приближаются по доходности к акционерному капиталу. «Проектное финансирование мы получаем под 12—16,5%», — говорит он.

Отвечая на вопрос о возможности выхода на публичный рынок, г-н Кононко заявил, что деньги от IPO для них «пока дорогие».

В течение трех месяцев «Евразия» намерена объявить о новых сделках. «Мы рассчитываем увеличить портфель проектов как минимум на 1 млрд долл.», — отметил г-н Кононко, отказавшись, однако, раскрыть информацию о планирующихся проектах. По расчетам группы, стоимость ее девелоперских активов к 2010 году вырастет до 10 млрд долл. Пополнить портфель «Евразия» планирует в том числе за счет зарубежных проектов. Сейчас изучается возможность выхода на рынки Испании, Италии и Франции предположительно за счет покупки зданий под реконструкцию. «Мы смотрим на Париж, Милан, Мадрид и Барселону», — уточнил г-н Кононко. Предполагается, что за границей, как и в России, компания будет развивать проекты коммерческой недвижимости, а также апартаментов.

Глава MosCityGroup Павел Фукс также говорит, что его компания не ощущает кризиса ликвидности. «Мы не имеем такой кредитной нагрузки, как некоторые участники рынка», — заметил г-н Фукс. «Деньги никуда не делись, — считает генеральный директор Столичной финансовой корпорации Павел Геннель. — Случившийся кризис стал в первую очередь кризисом сложившейся практики привлечения финансирования, и для того чтобы его преодолеть, девелоперам нужно найти новые эффективные схемы привлечения средств». Эксперты отмечают, что недвижимость класса А остается привлекательной для девелоперов из-за того, что спрос на нее есть всегда и цены падать не будут. «Это позволяет нам работать в нормальном режиме. Мы, как и «Евразия», намерены запускать новые проекты: в данный момент рассматриваем возможность двух крупных покупок в секторе торгово-офисной недвижимости», — заявил г-н Фукс.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПОКУПАТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ СТРОИТЬ

X5 Retail Group корректирует инвестиционную программу и приостанавливает строительство новых крупных проектов

Вчера финансовый директор X5 Евгений Корнилов в комментариях к аудированной отчетности компании за первое полугодие 2008 г. заявил, что они откладывают долгосрочные дорогостоящие проекты, чтобы «консолидировать доступные ресурсы и использовать их в условиях ожидаемого снижения стоимости коммерческой недвижимости».

Как пояснил «Ведомостям» главный исполнительный директор X5 Лев Хасис, сейчас у компании есть в собственности пул земельных участков, на которых запланировано строительство торговых объектов различных форматов — от дискаунтеров до гипермаркетов. «Мы приняли решение направить средства на покупку подешевевших торговых помещений в регионах присутствия компании», — говорит Хасис. По его словам, сейчас собственники торговых площадей предлагают их по цене на 30-40% ниже той, что предлагалась всего месяц назад (см. статью на стр. А1). «И это еще не предел снижения», — уверен он. Аналогичная ситуация может произойти и в ритейле: многие компании, ориентировавшиеся на быстрый рост, оказались сильно закредитованы, и сейчас у них подходят сроки погашения кредитов. «Мы ожидаем существенного снижения стоимости таких розничных активов и готовы рассмотреть их покупку», — говорит Хасис.

Раскрыть потенциальных партнеров, а также назвать число замороженных проектов Хасис отказался.

Директор по связям с инвесторами X5 Анна Карева добавила, что приостановка строительства касается тех магазинов, открытие которых намечено через год-два. По ее словам, в планах X5 было потратить на строительство магазинов будущих периодов около 40% от общего объема инвестиций на текущий год, или \$560 млн, учитывая, что объем инвестиционной программы X5 в 2008 г. составляет \$1,4 млрд. Однако Карева подчеркивает, что строительство объектов,

находящихся в активной стадии строительства, будет закончено, а новые стройки начинаться не будут.

В опубликованной весной 2007 г. пятилетней стратегии развития Х5 говорится, что на тот момент у компании в собственности находилось 20 земельных участков под строительство гипермаркетов и еще 60 оформлялось в собственность.

Аналитик ФК «Открытие» Ирина Яроцкая назвала логичным решение Х5 скорректировать инвестпрограмму. «Если есть возможность избежать увеличения долга, ею надо пользоваться, поскольку сегодня довольно велики риски рефинансирования», — говорит Яроцкая.

Согласно отчету Х5, на 30 июня 2008 г. общий долг компании находился на уровне \$2,3 млрд, из которых краткосрочный долг составлял 30% (\$713 млн). Сумма краткосрочной задолженности включает в себя облигации «Карусель финанс» (\$128 млн). Остальная часть долга — возобновляемые кредитные линии в российских и зарубежных банках. Величина доступных неиспользованных лимитов по кредитным линиям — \$258 млн. «В условиях сильного роста стоимости заимствований очень важно то, что Х5 захеджировала ставку LIBOR по синдицированному кредиту на \$1,1 млрд. Таким образом, значительная часть кредитного портфеля компании не подвержена риску изменения процентных ставок», — говорит Яроцкая.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«САМОХВАЛ» РАЗГРУЖАЕТСЯ

Из-за финансовых проблем сеть выставила землю и магазины на продажу

Группа компаний «Самохвал», владеющая одноименной розничной сетью, выставила на продажу 17 объектов недвижимости общей площадью около 35 тыс. кв. м и десять земельных участков площадью более 30 га в московском регионе и прилегающих областях. Торговые объекты продаются на условии обратной аренды. Чтобы привлечь инвестиции на развитие или справиться с тяжелой финансовой ситуацией, по аналогичной схеме уже расстались с недвижимостью многие ритейлеры, в том числе «Копейка», «Арбат Престиж», аптечная сеть «36,6», напоминают аналитики.

Группа компаний «Самохвал», созданная в 2001 году, владеет сетью продуктовых магазинов «Самохвал», торгово-развлекательными центрами «Планета «Самохвал», расположенными в Москве, Московской области и других регионах Центрального федерального округа. В состав группы также входят строительная компания, кулинарный цех и Таганский мясоперерабатывающий завод. Выручка за 2007 год — 320 млн долл. Владельцем группы является ее президент Дмитрий Кувшинов.

Как говорится на сайте «Самохвала», группа предложила на продажу десять земельных участков в Москве, Московской области, Муроме, Смоленске и Туле, а также 17 объектов недвижимости в Москве и Подмосковье с обратной арендой под 15% годовых. Земельные участки «Самохвал» оценивает в совокупности в 195,5 млн долл., а торговые объекты — приблизительно в 107 млн долл. Получить комментарии в компании вчера не удалось.

Скорее всего «Самохвал» пошел на такой шаг в связи с тяжелой финансовой ситуацией: за последние три месяца Арбитражный суд г. Москвы зарегистрировал 26 исков от поставщиков, с которыми компания не смогла расплатиться в срок. По мнению аналитика ФК «Открытие» Ирины Яроцкой, у «Самохвала», видимо, высокая долговая нагрузка и ему необходимы средства для рефинансирования задолженности. «Но сейчас есть определенные трудности с привлечением кредитов, а других способов заимствования у компании нет. Поэтому «Самохвал» и выставляет на продажу объекты недвижимости», — отметила г-жа Яроцкая.

Розничные сети уже давно используют схему sale-and-leaseback для решения своих финансовых проблем, говорят аналитики. Так вынуждена была поступить парфюмерно-косметическая сеть «Арбат Престиж», которая, чтобы избежать дефолта при выплате купонного дохода и погашении дебютного облигационного займа на 1,5 млрд руб. в июне 2008 года, продала по договору обратного выкупа банку «Уралсиб» три магазина в Москве на Ленинском, Кутузовском и Ленинградском проспектах. «Копейка» в июне заключила договор продажи 18 магазинов с возможностью последующего выкупа с тем же «Уралсибом». Сумма сделки составила 1,5 млрд руб., практически все средства были потрачены на погашение дебютного займа на 1,2 млрд руб. Так же поступила новосибирская АЛПИ, которая отдала пять магазинов Сбербанку и Восточно-Сибирскому банку в счет погашения задолженности за 1,1 млрд руб.

Предположить, кто станет покупателем объектов «Самохвала», аналитики затрудняются: в сегодняшней кризисной ситуации на финансовом рынке даже прежние лидеры испытывают проблемы с ликвидностью. «Покупателями могут выступить как ритейлеры, так и инвесткомпания или группы частных инвесторов», — предположил аналитик «АнтантаПиоглобал» Андрей Верхоланцев. К примеру, вчера X5 Retail Group заявила, что замораживает долгосрочные проекты, чтобы консолидировать средства для скупки розничных сетей, испытывающих финансовые проблемы.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ОФИСНЫЙ РЕКОРД ЛЭК

ЛЭК строительная компания № 1" подписала с девелопером «Промсвязьнедвижимость» договор по аренде рекордной площади: 6100 кв. м в бизнес-центре «Арена холл», говорится в сообщении компаний и Jones Lang LaSalle. Договор аренды — долгосрочный, говорит Андрей Розов, директор петербургского офиса Jones Lang LaSalle, агента «Арена холл». Вместо пяти офисов, располагавшихся на разных объектах, компания, по словам вице-президента ЛЭК Вячеслава Мавлюдова, решила собрать менеджеров в одном бизнес-центре. Общая площадь «Арена холл», расположенного на проспекте Добролюбова, — 28 000 кв. м.

По словам Розова, ставки в «Арена холл» колеблются в пределах 1555-1925 руб. за 1 кв. м в месяц. ЛЭК не обязательно получила скидку из-за объемов, конкуренция на рынке офисных помещений невелика, говорит директор департамента офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Полина Макаренко. Аренда 6100 кв. м — самая большая сделка на офисном рынке в этом году, отмечает Розов.

Это подтверждают [директор Colliers International Петербург Борис Юшенков](#) и директор отдела офисных помещений Maris Properties Алексей Федоров. Абсолютный рекорд пока принадлежит банку «КИТ финанс», который в прошлом году арендовал 10 000 кв. м в бизнес-центре Renaissance Plaza. [Юшенков не исключает, что в этом году будут сделки больше, чем у ЛЭК. Но рекорд «КИТ финанс» вряд ли будет побит, прогнозирует он.](#) С ним согласен Федоров.

◆ [Ведомости – Санкт-Петербург](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)