

Offices / General

«Строймонтаж» отправилась на Кипр

В Федеральную антимонопольную службу (ФАС) поступило ходатайство от кипрского офшора «Космогруп Ворлвайд Лимитед» о приобретении 93,83% ООО «Корпорация «Строймонтаж».

Капитанская точка

Девелоперская компания «Ригрупп», принадлежащая супруге бывшего министра финансов Московской области Алексея Кузнецова, рассталась с одним из своих крупнейших проектов. Бизнес-центр «Два капитана» достроит подмосковное правительство.

Рецепт Полонского

Впервые крупный девелопер — Mirax Group признал, что цены на недвижимость могут упасть на 25%.

Дерипаска продает Hochtief

Его акции стоят около 170 млн евро.

Deripaska's Stake In Strabag Safe

Strabag CEO Hans-Peter Haselsteiner on Thursday moved to keep Oleg Deripaska as a shareholder agreeing with banks to refinance 500 million euros (\$683 million) of loans he used to gain a 25 percent stake in the company.

Чего хочет арендатор

Какие требования предъявляет клиент к будущему офису?

Hotel

На Кожевнической откроется Court Yard

К управлению гостиницей привлекут Marriott.

Regions

Еще один Radisson появится к Евро

Украина. Четырехзвездочная гостиница под брендом Radisson SAS появится в составе туристического комплекса «Буковель».

2014-й даст олимпийское перепроизводство

Даже при реализации всех заявленных высококлассных объектов недвижимости Сочи к 2013 предложение не сможет покрыть весь спрос на рынке гостиниц высокого уровня.

Investment

Первые деньги пришли!

Чешская PPF Group начала перечисление средств российской сети «Эльдорадо» в рамках кредита под залог доли ритейлера.

Offices / General

«СТРОЙМОНТАЖ» ОТПРАВИЛАСЬ НА КИПР

В Федеральную антимонопольную службу (ФАС) поступило ходатайство от кипрского офшора «Космогруп Ворлвайд Лимитед» о приобретении 93,83% ООО «Корпорация «Строймонтаж»», головной компании российского бизнеса группы «Строймонтаж», основанной Артуром Кириленко (90%) и Сергеем Полонским (10%). В корпорации отрицают предпродажную подготовку, добавляя, что речь идет о плановой реструктуризации, начатой еще в 2007 году в связи с реформированием «Строймонтажа» в международный холдинг. «Реструктуризация не затрагивает ни текущую операционную деятельность, ни планы на будущее и является лишь технической операцией», - объяснил финансовый директор ЗАО «Строймонтаж» (отвечает за проекты в Петербурге) Юрий Самохин.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КАПИТАНСКАЯ ТОЧКА

Девелоперская компания «Ригрупп», принадлежащая супруге бывшего министра финансов Московской области Алексея Кузнецова, рассталась с одним из своих крупнейших проектов. Бизнес-центр «Два капитана» достроит подмосковное правительство. Strabag в августе переподписал контракт на строительство офисного комплекса «Два капитана» в Красногорске с новым инвестором, рассказал «Ведомостям» гендиректор ЗАО «Штрабаг» Александр Ортенберг. По его словам, ранее инвестором и заказчиком объекта выступала компания «Ригрупп», сейчас заказчик — правительство Московской области, а инвестор — Московская областная инвестиционная трастовая компания (МОИТК). Гендиректор ООО «Ригрупп» Александр Есин через пресс-службу подтвердил, что комплекс будет достраивать областное правительство, отказавшись сообщить подробности. Представитель МОИТК не подтвердил и не опроверг эту информацию. Получить комментарии в правительстве Московской области не удалось.

«Два капитана» возводятся на участке в 2,4 га недалеко от нового комплекса зданий правительства Московской области. Этажность бизнес-центра — 22-25, общая площадь — 96 000 кв. м. Сумма контракта на строительство, по словам Ортенберга, составляет 5 млрд руб. Здание планируется ввести в эксплуатацию в III квартале 2009 г.

«У компании был небольшой долг, как раз шли обсуждения по этому вопросу. Видимо, областные власти, которым нужны дополнительные площади, приняли решение достроить объект», — утверждает Ортенберг. Об условиях передачи он не знает. В отчете «Ригрупп» говорится, что на 31 декабря 2007 г. кредиторская задолженность компании составляла 10,5 млрд руб., из них 2,3 млрд руб. — перед МОИТК. На конец II квартала 2008 г. кредиторская задолженность компании увеличилась на 51% — до 15,9 млрд руб.

«Ригрупп» заморозила еще несколько проектов, утверждает один из партнеров компании. По его информации, «Ригрупп» передает часть активов подмосковным властям — например, торгово-развлекательный и офисный комплекс с апартаментами «Спартак-Мытищи» площадью около 70 000 кв. м. Есин отказался комментировать эту информацию.

«Ригрупп» работает в Московском регионе с 2004 г. Сейчас в производстве более 60 объектов недвижимости общей площадью 850 000 кв. м, говорится в отчете компании. В информационном меморандуме компания сообщила, что владеет около 1000 га земли, в том числе в Клинском (около 630 га), Серпуховском (280 га), Истринском (21,5 га) и Чеховском (20 га) районах Подмосковья.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЕЦЕПТ ПОЛОНСКОГО

Впервые крупный девелопер — Mirax Group признал, что цены на недвижимость могут упасть на 25%. О возможности понижения цен продажи жилой и коммерческой недвижимости на 25% Mirax Group рассказала вчера на встрече с инвесторами, которую провели член совета директоров компании Дмитрий Луценко и несколько топ-менеджеров. Отчет об этой встрече выпустил аналитик «Ренессанс капитала» Петр Гришин. «Падение цен на 25% — возможный сценарий, к такому повороту мы были готовы еще год назад», — прокомментировал «Ведомостям» Луценко. По мнению коммерческого директора «Снегири-девелопмент» Дмитрия Шмелева, 25%-ная коррекция возможна. «Но любой нормальный проект выдержит снижение цены до 40%», — уверен он. В Москве девелоперы способны выдержать краткосрочное 25%-ное падение цен, согласен гендиректор «ДС-риэлти» Тимур Баткин. Но прогноз у него другой: «Цены постоят до конца года, а в I квартале 2009 г. могут показать рост».

Девелоперы еще не знают, легко ли будет получить новые кредиты и рефинансировать существующие, говорит старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский. Поэтому как изменятся цены, будет ясно не раньше весны. А в Москве, где работает Mirax, причин для падения нет — в городе по-прежнему недостаточно и жилой, и коммерческой недвижимости. «Избытка площадей действительно нет, но нет и избытка свободных средств. Раньше от 30% квартир покупалось в инвестиционных целях, сейчас таких покупок должно стать меньше — максимум 5%. Это скорректирует цены на жилье», — возражает Олег Репченко, руководитель аналитического центра IRN.ru.

Будет падение или нет, Mirax считает, что способна его пережить. В течение полугода компания не будет брать кредиты — по словам Луценко, Mirax «рассчитывает на собственные силы» (компания уже объявила о заморозке всех бумажных проектов). Долг Mirax составляет \$870 млн, а до конца года — \$100 млн (см. врез). А дебиторская задолженность компании от продажи в рассрочку жилья и коммерческой недвижимости близка к \$1 млрд и выплатить ее должны в течение 14 месяцев, утверждает Луценко. По данным компании, ее денежный поток не упал и составляет \$170-190 млн в месяц, а производственные затраты не превышают \$120 млн, сказано в отчете Гришина. Кроме того, компания изменила схему работы с поставщиками. «За пять лет роста рынка работы и услуги подрядчиков оказались сильно переоцененными. Мы думаем, что они должны умерить свои аппетиты», — говорит Луценко: компания может снизить стоимость

генподрядных работ на 20% и вместо авансов предложить подрядчикам отсрочку платежа на два месяца. «Вероятность того, что Mirax не расплатится с долгами, невысока — у нее много объектов недвижимости, которые можно реализовать. Проблемы у компании могут возникнуть в долгосрочной перспективе: она ориентируется на премиальный сегмент, где количество покупателей может снизиться», — комментирует директор Prosperity Алексей Кривошапко.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕРИПАСКА ПРОДАЕТ HOCHTIEF

Его акции стоят около 170 млн евро. «Базовый элемент» Олега Дерипаски в четверг вечером официально объявил о продаже своей доли в немецкой строительной компании Hochtief. Структура «Базэла» Rasperia Trading Limited «выходит из акционерного капитала Hochtief и более не является владельцем пакета акций этой компании в размере 9,99%», говорится в сообщении «Базэла». При этом в компании подчеркивают, что «Базэл» не отказывается от реализации совместных планов с Hochtief в сфере инфраструктурного строительства в России. При этом в конце августа «Базэл» настаивал на том, что российский миллиардер не намерен «расставаться со своими инвестициями в компании Hochtief», опровергая слухи о возможном разделе активов Hochtief между двумя основными акционерами — «Базовым элементом» и испанской компанией ACS. Вчера капитализация немецкого концерна составила 1,69 млрд евро, таким образом, от продажи почти 10% акций может быть выручено порядка 170 млн евро. Любопытно, что в конце сентября Дерипаска разорвал партнерство по развитию цементного бизнеса в России с другим своим зарубежным активом — австрийской Strabag. Но продавать свою 25-процентную долю в Strabag «Базэл» пока не собирается.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

DERIPASKA'S STAKE IN STRABAG SAFE

Strabag CEO Hans-Peter Haselsteiner on Thursday moved to keep Oleg Deripaska as a shareholder agreeing with banks to refinance 500 million euros (\$683 million) of loans he used to gain a 25 percent stake in the company. The news came as Central Europe's biggest builder said its construction business would grow more slowly this year than previously forecast and decelerate further in 2009.

Haselsteiner reached the agreement to refinance Deripaska's debt with Raiffeisen Zentralbank and Raiffeisen Holding Niederoesterreich-Wien. Strabag's stock price, which has fallen 52 percent this year, lowered the value of Deripaska's stake, which was used as collateral for the loan.

Strabag last month postponed plans to establish a Russian cement unit because of financial turmoil in the country. It is halting 150 million euros in Russian construction projects, Wirtschaftsblatt newspaper reported Oct. 3.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧЕГО ХОЧЕТ АРЕНДАТОР

Какие требования предъявляет клиент к будущему офису?

За последние пять лет ситуация на рынке офисных площадей в Москве сильно изменилась. До 2006 года арендаторов интересовали преимущественно маленькие офисы в бывших НИИ, в то время как новые бизнес-центры класса А не находили своего потребителя и практически не вводились в эксплуатацию. Однако к концу первого полугодия 2008 года в Москве общая площадь офисов класса А и В, по данным департамента офисной недвижимости компании Colliers International, составила уже 8, 2 млн. квадратных метров, а к концу 2008 года пополнится еще на 1, 2 млн. При этом сегодня эксплуатируется не менее 95% площадей. Аналитики полагают, что в скором времени от девелопера рынок перейдет к арендатору.

Прогнозы разных специалистов рисуют отличные друг от друга сценарии развития рынка офисной недвижимости в Москве. Однако эксперты компаний «МИЭЛЬ», [Colliers International](#) и «Индикаторы рынка недвижимости» солидарны в одном - **ожидается стабилизация арендных ставок с возможным незначительным увеличением.** Анют Барсегян, руководитель направления коммерческой недвижимости компании «МИАН», прогнозирует усиление тенденции децентрализации офисных площадей, постепенное перемещение бизнес-центров за МКАД.

С одной стороны, специалисты отмечают рост инвестиций в российскую экономику, увеличение числа крупных зарубежных компаний на российском рынке, составляющих основную часть арендаторов офисов класса А. Однако, по прогнозам компании «Индикаторы рынка недвижимости», рост инфляции в России ослабляет интерес зарубежных инвесторов, а последние события в Южной Осетии дают политический повод и вовсе остановить развитие зарубежных компаний в России. Исходя из этого аналитики полагают, что вскоре возможно снижение числа арендаторов офисных площадей класса А и В+, что повлечет за собой переизбыток предложения на рынке.

Ток по проводам

В такой ситуации важно иметь ясное представление о фигуре арендатора офисной площади, которая занимает в рыночной игре все более выгодную позицию. Но для начала мы разберемся, с чем мирились арендаторы раньше и чего не приемлют сегодня. Вера Зименкова, директор отдела по работе с корпоративными клиентами [Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylo](#), говорит, что однозначно ответить на этот вопрос нельзя: «Не секрет, что иногда сделки разваливаются, и это своего рода индикатор того, что толерантность арендаторов предельна. У каждой компании будут свои критические пункты, которые повлияют на окончательное решение в пользу или против заключения договора аренды. При этом у одних они могут быть технические, а у других - юридические или иные».

По словам Анюта Барсегяна, сегодня «с развитием рынка арендаторы стали более требовательны - особое внимание они обращают на инженерные коммуникации объектов, парковочные характеристики, на так называемый «коридорный коэффициент», на инфраструктуру объекта, управляющую компанию и даже на соседей».

Итак, от качества инженерных коммуникаций зависит степень комфорта, условия труда сотрудников, а это один из главных факторов успешности компании. Здесь арендаторы прежде всего смотрят на современную систему электрификации, которая включает трехсекционный короб (для электрического, телефонного и компьютерного кабелей) и два независимых источника энергопитания (или источника бесперебойного питания). Во-вторых, предусмотрительные арендаторы предпочитают двухтрубную систему кондиционирования. В-третьих, они обращают внимание на рациональное размещение окон, при котором глубина этажа от окна составляет не более 20 м. И наконец, четвертый параметр, имеющий в последнее время большое значение: обязательным условием для большинства арендаторов является современная система безопасности и контроля входа в здание. Остальные инженерные характеристики офисного здания (скоростные лифты, эффектная архитектура первого этажа, максимальная межэтажная нагрузка) играют второстепенную роль и возникают тогда, когда арендатор начинает выбирать из двух и более равных по параметрам офисов.

Open space для человека и машины

Что касается косметических характеристик помещений, то, по словам Максима Загоруйко, директора департамента брокерских услуг компании «МИЭЛЬ», как правило, арендаторы сегодня выбирают офисные помещения формата open space без внутренней отделки - это дает им возможность использовать помещение по своему усмотрению и зонировать его самостоятельно, исходя из своих потребностей и целей.

Парковочные места - тема для столицы наболевшая. Одно из главных требований многих арендаторов - одно парковочное место на 100 квм арендуемой офисной площади. Что же до расположения парковочных мест, то, по мнению специалистов компании ABN Realty, подземная парковка в самом здании не имеет никакого преимущества перед многоярусным гаражом рядом со зданием или наземной охраняемой парковкой, поскольку для многих арендаторов главное, чтобы была возможность легко и быстро подать автомобиль к главному входу, а это выполнимо при всех трех вариантах.

Коридорный коэффициент

В повседневной жизни мы привыкли к разделению площади на жилую и нежилую, это же разделение существует и для коммерческой недвижимости. Полезная и арендуемая площадь - величины разные. По словам архитектора Павла Кузьмина,

техническая зона может быть различной: от шкафчика с метлой до просторных комнат с хозяйственным инвентарем, а санитарная - от тесного санузла до душевых для персонала. По мнению Ашота Барсебяна, арендаторы все чаще обращают внимание на «коридорный коэффициент», который высчитывается из соотношения полезной и общей арендуемой площадей, и стремятся снять офисные помещения с наименьшим коэффициентом, чтобы не платить за «бесполезные» метры. [Специалисты компании Colliers International называют «коридорный коэффициент» «фактором потерь» и считают, что он не должен превышать 12%.](#)

Отсекая лишнее

Инфраструктура будущего офиса - вопрос весьма противоречивый и зависит от особенностей бизнеса арендатора. [Из общих требований арендаторов специалисты Colliers International отмечают наличие кафетерия или столовой для сотрудников.](#) Однако Ашот Барсебян говорит, что «попытки арендатора запланировать свою мини-кухню в 80% случаев обречены на провал, так как это потребует от собственника внесения изменений в существующую систему кондиционирования и вентиляции, а также увеличения выделенной на арендуемую площадь мощности электроэнергии, что доставит ему определенные неудобства».

По данным специалистов компании ABN Realty, арендаторы предпочитают, чтобы в здании не было ничего лишнего. Лишнее в данном случае - это, например, многолюдный развлекательный центр с разношерстной публикой, крупное турагентство, выставочные площади, большие магазины и супермаркеты, киноконцертный зал. Однако, по мнению Аллы Глазковой, руководителя по работе с клиентами департамента коммерческой недвижимости компании Blackwood, располагающиеся рядом гостиница и спортивный комплекс увеличивают привлекательность офиса для арендаторов, заботящихся об удобстве своих сотрудников и иногородних коллег.

Доверие к управляющей компании - важный фактор для крупных арендаторов офисов класса А, большинство из которых составляют зарубежные компании. Здесь учитываются такие параметры, как возраст управляющей компании, тактика общения с арендатором, порядок решения спорных вопросов, маркетинговая стратегия.

Если бизнес предполагает приглашение в офис клиентов, то для арендатора становится важным фактор соседства с другими компаниями - ничто не должно испортить впечатления клиента от фирмы или зародить сомнения в ее надежности.

Сниму офис. За МКАД

До сих пор мы намеренно опускали фактор местоположения офиса, не отводя ему места в иерархии требований арендаторов. Очевидно, что прежде, чем определять инженерные и инфраструктурные требования, арендатор решает, в какой части города и по какой цене он намерен искать офис - разумеется, это параметры взаимосвязанные. «Наш опыт работы с арендаторами показывает, что, кроме фактора роста штата компании, фирмы задумываются о переезде и в связи с маркетинговым аспектом, когда качество здания не отражает дух компании/бизнеса, не поддерживает имидж бренда, - поясняет Наталья Игнатова, заместитель руководителя отдела по работе с корпоративными клиентами Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylo. - При этом разным организациям необходимо разное офисное пространство. Кому-то класс А в центре города (например, банкам), другим - класс В за Третьим транспортным кольцом (например, производственным компаниям); есть и огромная доля пользователей так называемого «класса С» (т.е. бывших советских учреждений). Хотя, наверное, можно отметить, что многие компании из класса С «мигрируют» в класс В-».

ЦАО Москвы остается самым престижным и дорогостоящим, о чем свидетельствуют приведенные нами цифры из отчета департамента коммерческой недвижимости компании Colliers International. Офис в ЦАО арендаторы выбирают, во-первых, для главного представительства компании, во-вторых, для отдела по работе с клиентами. Однако, по словам Аллы Глазковой, в настоящий момент арендатор обращает все большее внимание на «децентрализованные» офисные площади. Она отмечает, что «арендатор ценит такие преимущества офиса у МКАД, как хорошая транспортная доступность (идеология движения в противотоке с остальным транспортом) и высокая обеспеченность парковочными местами - одно машино-место на 30-40 кв.м офисной площади».

«Сегодня существует тенденция перемещения бизнес-центров из центра города за пределы МКАД, - соглашается с коллегой Ашот Барсемян. - Это решение принимают арендаторы, которые пользуются индустриально-логистическими комплексами в силу своей специфики бизнеса и желают, чтобы ИЛК были недалеко от их административного офиса (или рядом с ним). Также офис за МКАД

предпочитают арендаторы больших площадей (от 1000 и более кв.м), т.к. там есть возможность аренды офисов по более доступным ценам, чем в ЦАО при не менее хорошем качестве. Соответственно, можно разместиться более просторно, занять большие площади за те же деньги, и транспортная доступность будет лучше, особенно в часы пик». К этим преимуществам Андрей Бушин, генеральный директор «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» добавляет: многие арендаторы, чьи компании имеют международный или федеральный статус, ценят близость подмосковных офисов к аэропортам.

Столичная мода для провинциала

Алла Глазкова отмечает, что «в связи с выходом на региональный рынок московских и федеральных компаний, на местных рынках появилась новая тенденция ~ повышение требований арендаторов к качеству объектов, хотя на сегодняшний день региональные арендаторы все же менее требовательны к характеристикам здания бизнес-центра и наличию в нем развитой инфраструктуры». Как следствие повышения требований региональных арендаторов, по словам Максима Загоруйко, «проекты класса А появляются не только в крупных городах-миллионниках, но и городах «второго эшелона».

Проблема местоположения офиса и наличия парковочных мест, считает Алла Глазкова, актуальна для региональных арендаторов так же, как и для столичных. Однако существует одно весьма характерное отличие московских арендаторов от региональных - в регионах арендаторы обращают большое внимание на качество внутренней отделки и планировки рабочей зоны, в Москве же арендаторы ориентированы на офисы со свободной планировкой, предпочитая самостоятельно зонировать и отделывать свой офис. В этом смысле московский рынок является более гибким, легко перенимая последние зарубежные тенденции в офисной архитектуре, например open space. Региональные арендаторы предпочитают более консервативные решения, например, кабинетное зонирование рабочего пространства. Моду на open space (а значит, и на просторные неотделанные помещения для офисов) вскоре принесут в регионы крупные московские компании, открывающие свои филиалы в других городах. В целом тенденцию развития интересов арендатора офисной недвижимости можно описать как движение от материальности к человечности: заботе о комфорте не только клиента, но и рядового сотрудника. Ашот Баргесян добавляет к этому, что со временем арендаторы также станут более требовательны к экологичности объекта, при выборе офиса придавая значение и экологическим параметрам бизнес-центра.

Яна Бердникова, генеральный директор CENTURY 21 Sun Realty: сегодняшние арендаторы в Сочи уже точно знают, чего хотят. Они предъявляют требования к местоположению, для клиентов очень важны наличие парковочных мест, телефонизация, Интернет, охрана, клининг. Также немалую роль играют арендная ставка и площадь. Особым спросом пользуются небольшие офисы - от 15 до 30 кв.м - в Центре. Но, к сожалению, таких предложений не очень много. Из того, что заказчикам не нравится и может оттолкнуть от заключения договора, можно назвать фиксированные часы работы в бизнес-центрах, а также набор предоставляемых услуг. Например, некоторые офисные центры могут навязать фирме пользование услугами одного интернет-провайдера по завышенной цене.

Руслан Суворов, руководитель отдела складской и производственной недвижимости Praedium: в последнее время возрастает спрос на крупные площади, что связано с расширением на столичном рынке компаний, которым необходимо больше пространства. Тем не менее, основная доля спроса (около 35%) приходится на площади от 150 до 300 кв.м; сохраняется устойчивый спрос на блоки от 300 до 500 кв.м. Большое значение также имеет качество здания, его технические характеристики, внутренняя отделка и наличие современных коммуникаций, поэтому высококлассные помещения пользуются большим спросом. Нужно отметить, что главными критериями при выборе офиса для многих современных компаний становятся: наличие достаточного количества парковочных мест, хорошая транспортная доступность, наличие современных коммуникаций и комфортных условий труда. Вообще современные потенциальные арендаторы стали более требовательно подходить к вопросу поиска подходящего помещения.

Марат Аминов, директор по развитию Vesco Consulting: в условиях преобладающего спроса на рынке офисной недвижимости арендаторам приходилось жертвовать некоторыми критериями удачного офиса. Кто-то мирился с неудобным местоположением, кто-то закрывал глаза на функциональное состояние, ну а кто-то попросту переплачивал. Все это происходило в условиях недостаточной информационной поддержки. С сокращением дефицита офисных помещений класса А и В можно наблюдать ситуацию, когда рынок постепенно насыщается и становится рынком покупателя (арендатора). На сегодняшний день арендатор имеет возможность оценить все плюсы и минусы того или иного предложения. В этой связи все характеристики, которые раньше были желательными, перешли в категорию необходимых. Так, чтобы офисный центр пользовался спросом, необходимы бренд компании-девелопера и бренд самого центра. Именно это составляет добавочную стоимость офисной недвижимости. На

мой взгляд, то, что сейчас происходит на рынке офисной недвижимости, - это битва за эмоциональное состояние арендатора, и выигрывает ее тот, кто предлагает не просто качественный, но и концептуальный продукт. Возможно, именно этими факторами можно охарактеризовать психологию арендатора.

Вера Зименкова, директор отдела по работе с корпоративными клиентами Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylko: важно отметить, что на данный момент рынок еще не меняет своих ориентиров на защиту интересов арендодателей и с каждым годом обрастает новыми факторами, которые арендаторам приходится учитывать при принятии решения в отношении своей стратегии по недвижимости. В общем, можно отметить, что ранее арендатор искал наиболее финансово выгодные условия - сейчас, когда многие компании получили опыт в переездах и ведении отношений с арендодателем, компании смотрят на гибкость и качество арендного договора - соответствует ли он целям и нуждам бизнеса - вместе с надежностью арендодателя и эффективностью управляющей компании.

Клиент хочет получить максимально профессиональное обслуживание в течение всего срока аренды с минимальной степенью вовлеченности в хозяйственную деятельность здания.

Максим Загоруйко, директор департамента брокерских услуг компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость»: основополагающими факторами, которыми руководствуются арендаторы в процессе выбора офиса, является месторасположение, месторасположение и еще раз месторасположение! Также немаловажная роль отводится концепции проекта. Учитывая тот факт, что арендные ставки на офисные площади в Москве являются одними из самых высоких, требования потенциальных арендаторов офисов классов А и В относятся к качеству здания в целом. Арендаторы интересуются техническими характеристиками помещения, возможным пулом арендаторов, наличием управляющей компании, транспортной доступностью, парковочными местами и даже позиционированием на рынке.

Справка

Из отчета по исследованию рынка департамента офисной недвижимости Colliers International, возглавляемого Полом Блэкманом: «В первом полугодии 2008 года средний уровень вакантных помещений в зданиях класса А составил 6, 3% (для сравнения: на начало 2008 года этот показатель равнялся 7, 1%), в зданиях класса В+ - 3, 2%, В - - 3% (данный показатель уменьшился с начала 2008 года).

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

10 октября, № 139

Т.е. свободные площади в офисных зданиях класса А, которые были введены в эксплуатацию в конце 2007 года и создали всплеск средневзвешенного уровня вакансий, постепенно заполняются арендаторами, тем самым постепенно снижая данный показатель. Арендная ставка на квадратный метр офиса класса А в пределах ЦАО составляет от \$1400 до \$2500 в год, за пределами ЦАО - от \$900 до \$1400 в год. Один квадратный метр офисного помещения класса В+ обойдется арендатору от \$850 до \$1300 в год, а класса В от \$600 до \$900 в год. Ставки аренды офисных площадей существенно не изменились с начала 2008 года. На рынке не наблюдается резкого роста ставок, который был отмечен в аналогичном периоде прошлого года. При этом за последние полгода произошли изменения в распределении спроса на офисные помещения по запрашиваемой площади. На площади более 1000 кв.м он вырос с начала года с 19% до 27%, тогда как спрос на площади менее 200 кв.м снизился с 34% до 25 %».

В целом тенденцию развития интересов арендатора офисной недвижимости можно описать как движение от материальности к человечности.

◆ [Business МИР & ДОМ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

НА КОЖЕВНИЧЕСКОЙ ОТКРОЕТСЯ COURT YARD

К управлению гостиницей привлекут Marriott. Как стало известно РБК daily, управлять строящейся на Кожевнической улице гостиницей категории 3—4 звезды на 170 номеров будет оператор международной гостиничной сети Marriott Int. Ожидается, что отель, продаваемый консорциумом, в который входит ФК «Открытие», немецкому инвестфонду KanAm Grund KAG, будет работать под среднеценовым брендом Court Yard.

ЗАО «Открытие-Недвижимость» учреждено в 2003 году, входит в структуру финансовой корпорации «Открытие». Занимается девелопментом жилой и коммерческой недвижимости. Площадь объектов на стадии проектирования и строительства превышает 300 тыс. кв. м. Общая рыночная стоимость проектов, по собственной оценке, — более 1,5 млрд долл. Инвестиционный фонд KanAm является структурой частной компании KanAm Group, специализирующейся на инвестициях в недвижимость. Объем активов компании составляет 12,1 млрд евро.

Управлять гостиницей, которая входит в строящийся в районе Павелецкого вокзала многофункциональный комплекс, будет оператор Marriott International. Под этим брендом отель позиционировался на международной выставке коммерческой недвижимости «Экспореал» в Мюнхене. Однако президент компании «Открытие-Недвижимость» Александр Вагин заявил РБК daily, что договор на управление отелем еще не подписан. Девелопер планирует сделать это в течение полугода — к моменту сдачи здания отеля в эксплуатацию, которая ожидается весной 2009 года. По словам г-на Вагина, наиболее вероятным оператором является Marriott, с этой сетью девелопер ведет переговоры.

Гостиница категории 3—4 звезды на 170 номеров занимает 10 тыс. кв. м общей площади. Инвестиции в отель оцениваются, по словам г-на Вагина, из расчета 3—3,5 тыс. долл. за 1 кв. м. Входит в строящийся на Кожевнической улице многофункциональный комплекс (110 тыс. кв. м). Его офисную часть (около 100 тыс. кв. м) у консорциума инвесторов во главе с ФК «Открытие» и Deutsche Bank AG Commercial Real Estate Group в этом году купил KanAm Grund. В консорциум также входят Starr International Company, принадлежащая бывшему главе AIG Морису Гринбергу, и два американских хедж-фонда Old Lane и Artha Capital. Сумма

сделки тогда оценивалась примерно в 900 млн долл. KanAm рассматривает также возможность покупки гостиничной части МФК. По словам Александра Вагина, отель пока не продан.

Как рассказал РБК daily источник, близкий к компании «Открытие-Недвижимость», девелопер уже договорился с Marriott об управлении отелем, объявить об этом планирует в ближайшее время. По мнению старшего вице-президента компании Jones Lang LaSalle Hotels Марины Смирновой, договор на управление отелем еще не подписан, девелопер вел переговоры лишь с Marriott, которая планирует предоставить ему свой среднеценовой бренд Court Yard.

Сделка с Marriott ускорит продажу отеля KanAm Grund. По словам Марины Смирновой, необходимым условием этой сделки для KanAm Grund является наличие оператора, а также арендатора здания отеля. При отсутствии заинтересованных в аренде отеля лиц девелопер может создать дочернюю компанию, которая возьмет здание отеля в аренду. Для девелопера это не будет обременением, считают эксперты, так как операционный доход от гостиницы может перекрыть затраты на арендную плату. По данным экспертов, среднеевропейские показатели арендной платы составляют 60% от выручки, или 5—7 млн долл. в год, а EBITDA для собственника отеля — 4—6 млн долл.

Стоимость сделки по продаже отеля может составить около 80 млн долл., считает управляющий партнер компании «Новое качество» Михаил Гец. По его мнению, этот проект имеет удачное месторасположение в растущей деловой зоне, которая насчитывает около 30 бизнес-центров. Гостиница будет работать как на туристов, так и на приезжающих в Москву бизнесменов, резюмирует г-н Гец.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ЕЩЕ ОДИН RADISSON ПОЯВИТСЯ К ЕВРО

Украина. Четырехзвездочная гостиница под брендом Radisson SAS появится в составе туристического комплекса «Буковель» (Ивано-Франковская обл.) Группа компаний «Слав-Инвест» (Киев) выиграла тендер на управление проектом строительства. По прогнозам экспертов, количество международных отельных операторов будет только увеличиваться.

Проект Radisson SAS включает в себя строительство на участке общей площадью 29,575 тыс. кв. м гостиницы (33 тыс. кв. м) на 242 номера. Высотность гостиницы составит 4-6 этажей. По словам председателя совета директоров группы Милана Паевича, объем инвестиций в реализацию проекта составит EUR70-75 млн. На сегодняшний день освоено EUR4,5 млн. Инвестиции в реализацию проекта идут через австрийскую фирму, название которой не разглашается. «Сейчас идут подготовительные работы», — добавил господин Паевич. Тендер на определение генподрядчика строительства компания планирует провести в декабре 2008 — январе 2009 г. Срок сдачи гостиницы намечен на зиму 2010-2011 гг.

Управляет сетью Radisson SAS Hotels&Resorts компания Rezidor Hotel Group. Этот объект будет пятым в украинском портфеле. Сейчас у нас компания представлена двумя действующими отелями Radisson SAS Hotel в Киеве и Radisson Resort Alushta и двумя отелями, которые находятся в стадии строительства: Radisson SAS Airport Hotel Kiev и Radisson Resort, Bolshaya Yalta.

По словам вице-президента по гостиничному бизнесу VS Energy International Олега Болотова (управляющей компании сети отелей Premier Hotels), срок окупаемости гостиницы с таким номерным фондом в центре Киева составляет минимум восемь лет. «А в «Буковеле» — это может быть и 10, и даже 12 лет. Им нужно определиться, как заполнять отель летом. Потому что, если посетители будут только с октября по март, когда лежит снег, то сроки окупаемости могут увеличиться», — добавил господин Болотов. Он утверждает, что объем финансирования достаточный, чтобы построить саму гостиницу. «Но еще же будет инфраструктура определенная. Хорошо, если компания имеет связи с западными банками или другими компаниями для постоянного финансирования», — отметил Олег Болотов.

По данным исследования Colliers International, выход международных операторов на рынок Киева и региональных городов Украины продолжится в ближайшие несколько лет. С начала года только в Киеве произошло подписание пяти договоров на управление гостиницами международными операторами в сегменте 4-5 звезд, что является беспрецедентным количеством для украинского рынка. «Более того, несколько международных операторов (сети Accor, Rezidor, Hilton) озвучили планы развития в среднесрочной перспективе в таких городах, как Харьков, Донецк, Днепропетровск, Одесса, Запорожье», — сообщает компания в отчете за полугодие.

Компания The Rezidor Hotel Group — один из самых динамично растущих гостиничных операторов в мире. Управляет брендами Radisson SAS Hotels&Resorts, Regent International Hotels, Park Inn and Country Inns, Hotel Missoni в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. В гостиничный актив компании входят 350 функционирующих отелей.

◆ [Экономические известия](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

2014-Й ДАСТ ОЛИМПИЙСКОЕ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО

Даже при реализации всех заявленных высококлассных объектов недвижимости Сочи к 2013 предложение не сможет покрыть весь спрос на рынке гостиниц высокого уровня. Однако после проведения Олимпийских игр (2014 год) на рынок выйдет значительное количество гостиничных объектов (предложение превысит спрос), что может на 1-2 года уменьшить среднегодовую заполняемость номерного фонда минимум на 6%. Темпы роста стоимости гостиничных номеров в ближайшие 2 года останутся на уровне 2008 года и с учетом инфляции составят порядка 15-20%. Однако в дальнейшем следует ожидать снижения темпов роста до 5%.

По данным Colliers International, крупнейших гостиничных проектов верхнего сегмента, заявленных к реализации в Сочи, всего-то не более десяти. Среди них нашумевший «Остров Федерации» от «М-Индустрии», он предложит 4 тыс.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

10 октября, № 139

номеров к 2013 году. Чуть меньше 4 тыс., но более 3 тыс. составит номерной фонд в «Имеретинской Ривьере» - проект холдинга «Базовый элемент», реализуемый совместно с «Альтиус Девелопментом». Компания «Юмако» при активном инвестировании Нацбизнесбанка работает над проектом «Горная Карусель», где планируется сдать 2,5 тыс. номеров уже в 2010 г., а кроме того, запустит свой проект «Сочи Плаза» на 400 номеров. К этому же году «Газпром» откроет вторую очередь отеля «Лаура» (еще 700 номеров), чуть ранее, уже в будущем году, первых постояльцев примет «Роза Хутор» от «Интеррос» (600 номеров). Свою гостиницу «Приморская» ОПК откроет в самый канун Олимпиады: в ней будет 150 номеров и 396 апартаментов. Кроме того, от 200 до 300 номеров каждый дадут еще три отеля.

◆ [Деловой Петербург](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ ПРИШЛИ!

Чешская PPF Group начала перечисление средств российской сети «Эльдорадо» в рамках кредита под залог доли ритейлера, говорится в отчете чешской фингруппы за первое полугодие 2008 г. Первый транш составил 100 млн евро. Деньги перечислены российской компании 6 сентября текущего года. Согласно документу условия предоставления финансирования предусматривают возможность приобретения PPF Group значительной доли в «Эльдорадо» вплоть до контрольной. Директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко оценил «Эльдорадо» в \$1,4-2 млрд. Ранее источник в PPF говорил «Ведомостям», что общий объем кредита должен составить около \$500 млн. «Перечисленные 100 млн евро — это первый транш», — уточнил пресс-секретарь PPF Group Алексей Бехтин. При этом он не назвал общую сумму кредита и даты остальных траншей. Источник в «Эльдорадо» рассказал «Ведомостям», что кредит PPF предоставила на два года.

Кроме того, в отчете PPF сообщается о пролонгации предоставленных ранее кредитов «Эльдорадо». По словам источника в «Эльдорадо», общая сумма задолженности торговой сети перед чехами составляет около 500 млн евро. «Сотрудничество с PPF даст возможность восстановить нормальную работу компании», — пояснял ранее «Ведомостям» гендиректор «Эльдорадо» Игорь Немченко. В частности, средства пойдут на пополнение оборотного капитала и погашение задолженности перед поставщиками.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)