

Offices/ General

Принуждение к гибкости

В Москве в сегменте офисных помещений сделок почти нет, спрос на аренду упал в разы — все ждут, когда рынок достигнет дна. По данным брокеров, скидки на столичные офисы доходят до 40%

Retail

Торговый центр вместо завода

Голландская компания Brack Capital Real Estate собирается построить торгово-развлекательный комплекс (54 000 кв. м) на месте завода «Торгмаш» в Люберцах

"Копейка" рассчиталась недвижимостью

Сеть одолжила у Сбербанка 4 млрд руб., чтобы расплатиться по облигациям.

Regions

Доходное место: Гадание на кризисе

Делать прогнозы в сфере коммерческой недвижимости на 2009 г. — занятие, безусловно, интересное, но не имеющее большой практической пользы. Впервые за историю рынка события развиваются столь динамично, что уважаемые эксперты от недели к неделе меняют точку зрения, а девелоперы, на ходу перекраивающие проекты, путают карты аналитикам.

Арендаторы на вес золота

Спрос на аренду офисов в 2009 г. в Петербурге может снизиться на 20-30%, а арендные ставки в бизнес-центрах по пессимистическому прогнозу упадут на 40-50%, прогнозируют аналитики

X5 Retail Group откроет первый гипермаркет "Карусель" в Нижнем Новгороде

X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, откроет в среду, 10 декабря, свой первый в Нижнем Новгороде гипермаркет "Карусель".

Regions

Анатомия здания: С видом на Неву

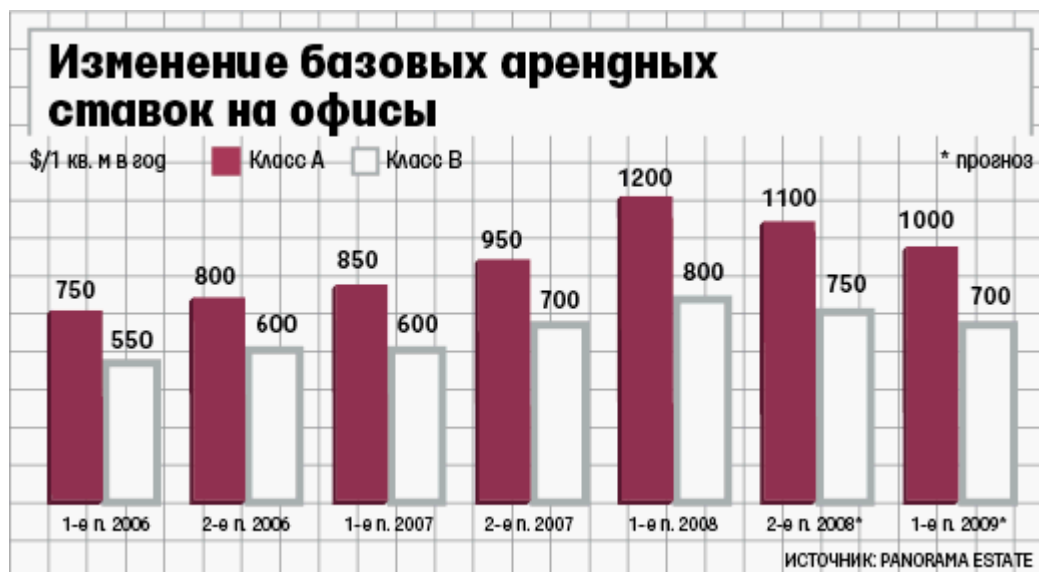
Выйти с новой гостиницей на рынок в период кризиса — достаточно рискованное дело.

Offices/General

ПРИНУЖДЕНИЕ К ГИБКОСТИ

В Москве в сегменте офисных помещений сделок почти нет, спрос на аренду упал в разы — все ждут, когда рынок достигнет дна. По данным брокеров, скидки на столичные офисы доходят до 40%

Собственники еще не готовы указывать в объявлениях сниженные цены, отмечают в консалтинговой компании RRG. Мало кто предлагает скидки открыто, говорит Елена Малиновская из Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobyenko (C&W/S&R), однако, например, за 1000 кв. м в Газетном переулке, 17, летом просили \$2000 за 1 кв. м, в ноябре — около \$1500.



Торг уместен

По информации Александра Осипова из Astera и Руслана Суворова из Praedium Oncor International (POI), «обычная» для осени скидка составляла 15-20%. Но на некоторых объектах средняя ставка уже снизилась на 40% и можно прогнозировать дальнейшее снижение, добавляет Суворов.

Параллельно со снижением ставок уменьшается спрос. По данным ROI, объем сделок аренды за октябрь — ноябрь «упал в разы». Тенденция набирает силу и «совокупный объем сделок в 2009 г. составит 50-75% от аналогичного показателя 2008 г.», считают аналитики CB Richard Ellis (CBRE). Впрочем, Илья Шкоп, директор АН «Собственник», ожидает, что с марта 2009 г. начнется оживление спроса: «Не все компании могут себе позволить бесконечно откладывать плановое расширение». Валентин Стобецкий из Knight Frank считает, что спрос начнет восстанавливаться через два-три года.

Пути оптимизации

Снижение цен подталкивает арендаторов к пересмотру уже заключенных контрактов — даже с учетом штрафов снять офис по кризисным ценам получится дешевле. К примеру, IBS отказалась от 36 800 кв. м в Nordstar Tower компании «ДС девелопмент». Пересмотр условий происходит прежде всего крупными арендаторами и в объектах, которые уже построены, но еще не заселены, уточняет Омар Гаджиев из Panorama Estate.

Те, у кого договоры аренды заканчиваются, могут настаивать на пересмотре условий в сторону снижения ставки — теперь у них есть рычаги давления на владельцев, говорит Стобецкий. Компании торгуются, не хотят вносить страховые депозиты, тянут время при анализе новых проектов, добавляет Илья Шкоп. Еще одна из отмеченных Осиповым тенденций — перенос сроков переезда: «Например, ВТБ решил пока не въезжать в “Федерацию” для минимизации издержек».

Переезда же компаний в более дешевые офисы аналитики Knight Frank пока не наблюдают. Но интерес к ним выделяется большинством участников рынка как крепнущая на рынке тенденция.

Не терпят пустоты

Арендодателям приходится быть гибкими ради сохранения cash flow. «В некоторых объектах класса А (например, БЦ «Святогор») значительно снизилась минимальная арендуемая площадь. Изменились и сроки заключения договоров — с 3-5 лет до года. В ряде случаев собственники соглашаются, чтоб арендатор оплачивал меньше депозитарных месяцев, приводит примеры Осипов.

Собственники предпочитают ускорить заключение договора, чем ждать более выгодного клиента, объясняет такую гибкость Суворов. Если здание еще

строится — как правило, на заемные деньги, — то отсутствие арендаторов ставит под угрозу проект, говорит Трущенко. Поэтому торг сейчас вполне уместен. Но в половине случаев, по мнению эксперта, договориться не получается из-за амбиций сторон.

По данным Colliers, на конец ноября показатель вакантных площадей в офисных объектах составил около 12% для класса А и 10% для класса В. «К концу года этот показатель может достигнуть 17-20%», — ожидает Блэкман. В некоторых районах, например в «Москва-Сити», уровень вакантных площадей в готовых зданиях класса А с отделкой может достигать 30%, отмечает Малиновская, тогда как в районе Фрунзенской, где исторически мало свободных офисов, он и сейчас около 5%. Кризис обнаружил, что офисов в Москве более чем достаточно, чтобы удовлетворить текущие потребности столичного бизнеса. Увеличилось и предложение площадей в субаренду — за осень на 50-60%, по оценке Осипова. Благодаря этому на рынке появилось немало качественных кабинетов по разумным ценам — это шанс для компаний улучшить свои условия, считает Стобецкий. По информации Малиновской, в «Башне на набережной» субаренда от KPMG предлагалась за \$2000 за 1 кв. м — сдали за \$1200 за 1 кв. м.

Сдать нельзя продать

В III квартале 2008 г. было продано около 280 000 кв. м и сдано в аренду около 300 000 кв. м офисных помещений классов А и В, по данным Colliers Internatoinal. Сделки продажи идут на весьма агрессивных условиях. «Дисконт к лету — 50%», — отмечает Михаил Минкин из C&W/S&R. На продажу выставляются самые разные объекты, и разброс цен велик — от \$2000 до \$20 000 за 1 кв. м. «На средние цены покупатели не ориентируются — только на свои потребности», — уточняет эксперт.

«В условиях, когда сделки на рынке недвижимости практически прекратились, а те, что совершаются, заключаются в ситуации острой потребности в финансировании, формальная оценка стоимости активов затруднительна», — комментирует Ольга Архангельская из Ernst & Young.

По информации одного из брокеров, банк «Софрино» продает два особняка в пределах Садового кольца, каждый примерно по 1000 кв. м, по \$7000 за 1 кв. м — до кризиса такая недвижимость могла бы уйти по \$15 000 за 1 кв. м.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

9 декабря, № 169

«Ожидания собственников снизились, но покупатели не заключают сделок, так как не знают, где дно, — говорит Стобецкий. — Некоторые объекты класса А предлагаются по \$8000-10 000 за 1 кв. м общей площади, а класс В — по \$3000-5000 за 1 кв. м».

Покупатели пытаются найти объекты от собственников, кому по тем или иным причинам необходимо продать объект. Поскольку такая недвижимость обычно в залоге у банков, то часто покупают долг с дисконтом, а потом и сам объект со скидкой — получается двойная выгода, рассказывают брокеры.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ВМЕСТО ЗАВОДА

Голландская компания Brack Capital Real Estate собирается построить торгово-развлекательный комплекс (54 000 кв. м) на месте завода «Торгмаш» в Люберцах

Brack Capital Real Estate **Инвестиционная компания**

Владелец – Brack Capital Group израильского бизнесмена Шимона Вейнтрауба. С 1992 г. инвестировала около \$8 млрд в недвижимость, управляет 3,7 млн кв. м офисных, торговых и жилых площадей. Выручка в 2007 г., по данным Hoovers, – \$42,4 млн.

Brack Capital Real Estate (BCRE) стала собственником завода «Торгмаш» в Люберцах, рассказали два представителя консалтинговых компаний. На сайте BCRE сказано, что на месте завода планируется построить торгово-развлекательный центр. Его площадь составит около 54 000 кв. м, а сам объект будет сдан в эксплуатацию в 2010 г., рассказал «Ведомостям» сотрудник московского офиса BCRE. По его словам, вопрос финансирования строительства был решен еще до кризиса. Сообщить подробности он отказался. Информацию о проекте подтвердила и Ирина Задорожко из «Магазина магазинов» (выступает консультантом комплекса).

Объем инвестиций в проект партнеры не раскрывают. По оценке управляющего партнера компании «Новое качество» Михаила Геца, на строительство объекта понадобится \$70-75 млн. На сайте BCRE говорится, что якорным арендатором комплекса выступит сеть «Спар». По словам гендиректора «Спар» Дмитрия Маслова, предварительный договор аренды подписан, а сама сделка по приобретению «Торгмаша» прошла с участием его компании.

До сих пор о работе BCRE в России широко известно не было. Но, как указано на сайте компании, кроме проекта ТРЦ в Люберцах у нее есть складской комплекс (около 40 000 кв. м) в Лобне (реализуется вместе с компанией Filuet на деньги Нуро Real Estate Bank), торговый центр (27 000 кв. м) в Дмитрове и производственная база в Москве (10 000 кв. м).

Скорее всего компания получила выгодное предложение по покупке объекта в Люберцах, говорит директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев. Сделок на рынке коммерческой недвижимости практически нет, даже несмотря на 20-30%-ное снижение цен, добавляет он. По его словам, многие инвесторы в ожидании еще большего снижения стоимости и в начале следующего года можно ожидать большого количества сделок по слиянию и поглощению.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"КОПЕЙКА" РАССЧИТАЛАСЬ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Сеть одолжила у Сбербанка 4 млрд руб., чтобы расплатиться по облигациям

Приемлемые по цене предложения о покупке доли в «Копейке» (на фото — основной владелец сети и президент ФК «Уралсиб» Николай Цветков) сделали фонды TPG Capital, BlackStone, PPF Group и Penta Investments

Как стало известно "Ъ", Сбербанк одобрил ОАО "ТД "Копейка"" кредит на 4 млрд руб., которые оно потратит на прохождение оферты по облигациям в феврале. Заем дает фору владельцу "Копейки" Николаю Цветкову в переговорах с фондами и стратегическими инвесторами: чтобы избежать дефолта по публичному долгу, он был готов продать часть сети по текущим мультипликаторам публичных ритейлеров — из расчета стоимости всей "Копейки" 4-5 EBITDA, или приблизительно \$100 млн.

Сбербанк открывает кредитную линию "Копейке" на 4 млрд руб. в рамках правительственной программы поддержки ритейлеров, рассказал "Ъ" владелец

другой продуктовой сети. Исполнительный директор "Копейки" Максим Гольдберг рассчитывает подписать кредитный договор к середине декабря. "Мы уже начали готовить документы для передачи в залог недвижимости стоимостью примерно 8 млрд руб.",— отметил он. Директор управления общественных связей Сбербанка Ирина Кибина вчера подтвердила, что существует решение кредитного комитета банка о таком займе "Копейке".

Сейчас общая площадь помещений, находящихся в собственности "Копейки",— 210 тыс. кв. м (из них 20 тыс. кв. м — у паевого фонда "Уралсиб"). По оценке директора департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексея Могилы, "Копейка", скорее всего, заложит Сбербанку почти всю свою недвижимость. "Думаю, что банк принимает за оценку 1 кв. м примерно \$1,5 тыс.",— пояснил эксперт.

Новый кредит будет направлен на реструктуризацию долгового портфеля "Копейки", говорит господин Гольдберг. Сейчас общий долг компании составляет примерно 10 млрд руб. 18 февраля сети предстоит пройти оферту по облигациям второй серии на 4 млрд руб.— средства в первую очередь пойдут на погашение этого долга, отметил он. Источник, близкий к "Копейке", добавляет, что сейчас она ожидает одобрения ВТБ по кредиту на 1,5 млрд руб. Эти деньги пойдут на рефинансирование долга. В 2009 году "Копейка" откроет только 30 магазинов, хотя в 2008-м было открыто в три раза больше. "Главная задача — снизить долговую нагрузку",— объясняет он.

Сеть "Копейка" объединяет 501 магазин в формате дискаунтер. Выручка ОАО "ТД "Копейка" в 2007 году — \$1,49 млрд. 100% акций компании принадлежит владельцу ФК "Уралсиб" Николаю Цветкову.

Если бы "Копейке" не удалось получить кредит, ей пришлось бы продать часть активов перед февральской офертой, признает Максим Гольдберг. Он говорит, что "план Б" подразумевал продажу либо недвижимости, либо доли в компании — от 25% и более. Назвать претендентов он отказался, сославшись на то, что в переговорах менеджмент сети участия не принимает.

Источник в Marshal Capital Partners признался, что получал предложение от "Уралсиба" купить 49% сети. Представитель одного из западных фондов тоже вел переговоры с господином Цветковым и утверждает, что "до решения Сбербанка кредитовать "Копейку" несколько фондов "существенно продвинулись в переговорах". "Если бы кредит не был одобрен, сделку могли закрыть в течение

двух недель",— говорит он. Приемлемые по цене предложения сделали фонды TPG Capital, BlackStone, PPF и Penta Investments, перечисляет источник, близкий к "Уралсибу".

Интерес к "Копейке" также проявила X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель"). По словам владельца другой сети, X5 предложила господину Цветкову обмен акциями — он мог получить 11-процентную долю в объединенной компании "Копейки" и X5. Гендиректор X5 Лев Хасис отметил, что "официальных предложений его компания не делала", но "консультации с "Копейкой" продолжаются". Источник в "Копейке" говорит, что X5 предложила меньшую долю и акционерам "Копейки" это неинтересно.

Предложения X5 по цене формировались, исходя из текущих мультипликаторов публичных ритейлеров,— 4-5 EBITDA, говорит собеседник "Ъ". То есть цена всей "Копейки" могла соответствовать \$100 млн после вычета долга, подсчитал директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. "Конечно, эта сумма не может отражать реальной стоимости компании — сейчас российские ритейлеры торгуются с дисконтом к западным коллегам в 50-60%",— рассуждает он. Продать сеть по такой цене означает для господина Цветкова получить убыток от проекта: в 2006 году он заплатил более \$600 млн, чтобы увеличить свою долю в сети с 50% до 100%. И все-таки переговоры с фондами и ритейлерами будут продолжены, но в 2009 году может быть продано не более 25% "Копейки", отметил Максим Гольдберг.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ДОХОДНОЕ МЕСТО: ГАДАНИЕ НА КРИЗИСЕ

Делать прогнозы в сфере коммерческой недвижимости на 2009 г. — занятие, безусловно, интересное, но не имеющее большой практической пользы. Впервые за историю рынка события развиваются столь динамично, что уважаемые эксперты от недели к неделе меняют точку зрения, а девелоперы, на ходу перекраивающие проекты, путают карты аналитикам. Вполне возможно, что этот текст, написанный в конце ноября, уже в декабре будет восприниматься с известной снисходительностью и юмором — хорошо, если не очень черным.

Игроки рынка, как в известном анекдоте, разделились на два лагеря. Пессимисты говорят: все так плохо, что дальше некуда, а оптимисты им возражают: все может быть значительно хуже. Одновременно обе категории призывают журналистов не сеять панику и изыскивать позитив. Хотя уже не так настойчиво, как в начале осени. Пожалуй, переломным по части настроений стал октябрь, когда пришло понимание, что дело не ограничится трудностями у отдельных, слишком рискованных девелоперов и избыточно агрессивных сетевиков. «Следующий год будет для всех нас — финансистов и девелоперов — непростым, — констатирует Александр Ольховский, президент Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент ВТБ. — Надо быть готовым к тому, что получить кредитные средства на развитие проектов станет в 2009 г. почти невероятным событием. Рассчитывать на инвестиции за счет проведения IPO или привлечения внешнего партнера, на мой взгляд, еще менее реально. При этом общий объем денежной массы, находящейся в экономической системе, из-за кризиса не изменился. Ее не стало меньше оттого, что кто-то не выполнил какие-то обязательства, где-то возник дефолт и т. п. Просто она сейчас сконцентрировалась в неких точках X, которые эту массу не выпускают. Это вопрос доверия между участниками рынка: между самими банками, между банками и заемщиками, между этими заемщиками и их будущими поставщиками и т. д. Сейчас мы наблюдаем ухудшение ситуации. Вместо восстановления доверия его кризис развивается. Чтобы доверие возникло вновь, нужна стабилизация. Мы должны достичь некой точки, от которой оттолкнемся, и постепенно жадность победит осторожность. Когда это произойдет, та денежная

масса, которая сейчас не работает, начнет функционировать. Мне кажется, мы получим восстановление доверия уже через год».

«Мы всегда были настроены весьма оптимистично, но итоги последних торгов по коммерческим объектам опровергли наши ожидания, — делится впечатлениями генеральный директор ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» Андрей Степаненко. — Сделки дороже \$2 млн просто не заключаются. Например, на продажу выставлен магазин площадью 1000 кв. м с витринами на Московский проспект, но цена в \$4000 за 1 кв. м теперь представляется покупателям заоблачной. Сегодня вполне реально приобрести офис на Невском проспекте по \$3000 за 1 кв. м».

«Сейчас процентные ставки равняются рентабельности девелоперского бизнеса или даже превышают ее. Поэтому брать кредиты имеет смысл только для того, чтобы заткнуть ими какие-то финансовые дыры или завершить начатые проекты. На мой взгляд, примерно два года продлится всеобщее торможение, а потом начнется очень серьезная инфляция, которая как-то разошьет кризис и сможет запустить реальный сектор в разных странах. Когда произойдет проседание стоимости денег относительно других активов, которые можно потрогать (золота, зданий и проч.), инвестиции снова пойдут в реальную экономику, — считает управляющий УК «Теорема» Игорь Водопьянов. — На рынке коммерческой недвижимости наблюдается застой. Крупных сделок в ближайшее время просто не будет. Поэтому наши бизнес-центры, которые мы выставили на продажу, стали бесценными».

Эффект домино

«Очевидно, что во всех сегментах объем предложения будет снижаться. Буквально с каждым днем проектов, о которых мы можем с уверенностью сказать, что они дойдут до финиша, становится меньше. Общая тенденция — девелоперы бросают все силы на завершение начатых строек и откладывают какие-либо решения по проектам, находящимся на начальной стадии», — говорит Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности компании Knight Frank St.Petersburg. За последние месяц-полтора инвестиционный мартиролог стал пополняться и стройками с иностранным участием (до этого о частичном или полном замораживании инвестпрограмм заявляли в основном отечественные игроки — холдинг «Адамант», Управляющая компания «Теорема», ХК «Империя» и др.). Например, остановлен проект создания ТРК «Невский Колизей» (100 000 кв. м) в

поселке Бугры, рядом с КАД. Итальянский девелопер — компания Margheri Group прекратила работы на уровне фундамента.

В ноябре появилась информация о том, что шведский инвестфонд Ruric AB намерен отказаться от девелоперской деятельности в Петербурге и продать проекты по созданию МФК «Театральный» на наб. Мойки, 96 (площадью более 200 000 кв. м), и бизнес-центра на наб. Фонтанки, 57.

Австрийский концерн Warimpex Group — инвестор МФК Airportcity, запланированного на участке в 6,2 га рядом с международным аэропортом «Пулково-2», — заморозил вторую очередь комплекса. Общая стоимость проекта — 240 млн евро. Хотя работы над первым блоком МФК (54 000 кв. м), состоящим из двух бизнес-центров и гостиницы сети Crown Plaza на 300 номеров, продолжаются и должны финишировать в 2010 г.

Ключевым становится вопрос наличия сильной материнской компании и подтвержденного финансирования. В октябре на углу Невского проспекта и ул. Восстания началось возведение торгово-офисного комплекса «Стокманн Невский Центр» (100 850 кв. м). Проект стоимостью 170 млн евро считается одним из приоритетных для финского концерна Stockmann, поэтому строить обещают без задержек.

Корпорация SOK, входящая в финский холдинг S-Group, в ноябре открыла свой первый в России гипермаркет Prisma в составе одноименного торгового центра в поселке Новое Девяткино под Петербургом (дewelопер проекта — ХК «Адамант») и готова инвестировать в создание региональной сети 500 млн евро. В планах — не менее 15 торговых точек за 10 лет. В компании говорят, что в связи с кризисом получают много интересных предложений от застройщиков.

В ноябре девелоперская компания «А Плюс Девелопмент» закончила первую очередь складского комплекса класса А «АКМ Лоджистикс» в Шушарах (52 600 кв. м). Проект разбит на три этапа и предполагает строительство 195 000 кв. м площадей до I квартала 2011 г. Затраты оцениваются в \$210 млн. Сейчас девелопер занят проектированием остальных очередей и отказываться от них не планирует. Финансирование обеспечено британским инвестфондом Raven Russia Ltd, который летом 2008 г. заключил форвардную сделку по приобретению строящегося логистического комплекса.

Отечественные инвесторы-тяжеловесы пока тоже не спешат отказываться от капиталоемких и долгоиграющих проектов. Сильным жестом стал старт международного архитектурного комплекса по «Набережной Европы», объявленный в ноябре. Проект по созданию МФК на участке около 10 га, расположенном на наб. Малой Невы, напротив стрелки Васильевского острова, реализует ВТБ через свою дочернюю структуру «ВТБ Девелопмент». Суммарный объем инвестиций, включая перевод с этой территории Института прикладной химии, оценивается более чем в \$2 млрд. Общая площадь МФК, культурной доминантой которого станет Дворец танцев Бориса Эйфмана, составит около 440 000 кв. м. Ориентировочный срок завершения строительства — 2016 г.

Плюс-минус «лапоть»

На несложный журналистский вопрос о предполагаемом объеме ввода площадей в 2009 г. по разным секторам рынка сегодня можно получить весьма противоречивые ответы. Некоторые аналитики в принципе уклоняются от количественных оценок.

По прогнозу специалистов [Colliers International](#), в 2009 г. будет сдано в эксплуатацию порядка 270 000 кв. м офисных площадей категорий А и В — против ожидавшихся 670 000 кв. м. В компании [Knight Frank](#) также оценивали планируемый ввод качественных офисов в 2009 г. на уровне 600 000-700 000 кв. м, но рассчитывают только на 25-30% от этого показателя.

В [Astera St.Petersburg](#) поручатся примерно за 160 000 кв. м офисных площадей — вместо предполагавшихся, по данным этой фирмы, 545 000 «квадратов».

Довольно оптимистично смотрят на перспективы офисного рынка в [Vecar Realty Group](#): с учетом сдвига сроков по не сданным в 2008 г. проектам в 2009 г. можно ожидать ввода 340 000-350 000 кв. м (около 25 бизнес-центров).

По торговой недвижимости разноречивы в оценках не меньше: в [Colliers International](#) предрекают ввод 630 000 «квадратов», в [Maris Properties/CBRE](#) — 470 000 кв. м, в [Astera St.Petersburg](#) — всего 350 000 кв. м, в [Knight Frank](#) прогноз еще скромнее — 307 400 кв. м, зато исходя из выкладок аналитиков [Vecar Realty Group](#) получается 726 000 «квадратов». Впору делать ставки.

Будущее складских проектов тоже туманно, хотя у экспертов больше единодушия. Около 425 000 «квадратов» будет сдано в 2009 г. по данным [Astera St.Petersburg](#),

250 000-300 000 кв. м — по прогнозу Knight Frank, около 360 000 кв. м из заявленных 1,2 млн кв. м — оценка Colliers Int.

В поисках нового равновесия

Относительно динамики арендных ставок и будущей заполняемости доходных объектов аналитики высказываются чрезвычайно осторожно: тема эта для рынка, который с начала века демонстрировал неуклонный рост, весьма болезненная. Пока все опрошенные эксперты считают: коллапса спроса и свободного падения цен не будет. Если, конечно, не случится такой же девальвации рубля, как в 1998 г.

«В секторе стрит-ритейла мы уже наблюдаем по некоторым объектам снижение арендных ставок на 25-30%. Предложение заметно увеличилось. Во-первых, некоторые помещения зависли на рынке с лета; во-вторых, ряд арендаторов предпочли отказаться от контрактов, так и не начав работать; наконец, сетевики стали избавляться от точек, не приносящих особого дохода», — делится наблюдениями Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг Astera St.Petersburg.

Директор по маркетингу Bescar Realty Group SPb Наталья Черейская прогнозирует в 2009 г. снижение арендных ставок в торговых комплексах в пределах 10-20%.

Руководитель отдела маркетинговых исследований компании Praktis СВ Роман Уревич считает, что в будущем году кризисные явления заметнее всего проявятся в офисном сегменте. До конечных потребителей (а вместе с ними и до ритейлеров) они докатятся скорее всего лишь к 2010 г. «Пока многие собственники и управляющие бизнес-центров еще не прочувствовали ситуацию, но снижения ставок не избежать, прежде всего в переоцененном классе А. По оптимистичным прогнозам, оно составит 5-10%, по пессимистичным — 15-20%. Но в демократичных деловых комплексах (категорий В- и С) расценки могут немного и подрасти — именно такие помещения окажутся наиболее востребованными», — считает он.

«Снижение спроса на офисы будет весьма ощутимым: компании останавливают развитие, а некоторые и уходят с рынка. Бизнес-центры, которые откроются в ближайшее время, скорее всего будут заполнены, но арендные ставки уменьшатся на 15-25%», — полагает Сергей Игонин, управляющий партнер «АйБи Групп».

В зоне особого риска высококласные офисные здания, которые активно строились в последние пару лет на периферии.

По наблюдениям Colliers International, в IV квартале 2008 г. расценки в БЦ уже снизились на 15-20%, если сравнивать со II кварталом этого года, а девелоперы некоторых строящихся зданий, особенно на окраинах, были вынуждены уступить и все 30%. «В результате разрыв в уровне ставок на офисы одной категории, расположенные в центре и на периферии, может достигать 30-40%, что характерно для развитых рынков, — констатирует Дмитрий Кузнецов, директор департамента офисной недвижимости Colliers International (Санкт-Петербург). — По нашей оценке, арендные ставки уже достигли минимума, так как петербургский рынок в отличие от столичного не был перегрет крупными проектами. Более того, в 2009 г. расценки на офисы могут подрасти из-за достаточно высокой прогнозируемой инфляции (на уровне 16%), а также в связи с переносом сроков строительства и ограничением предложения».

Заполняемость БЦ в 2009 г., по прогнозу Colliers International, также останется высокой — в пределах 80-90%.

В складском сегменте эксперты констатируют вялую активность арендаторов, но об уменьшении расценок речи пока не идет. «Рентабельность этих проектов и так была невысокой. Обсуждаются дисконты в пределах 5-10%, но это нормальная рыночная ситуация», — говорит Пашков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АРЕНДАТОРЫ НА ВЕС ЗОЛОТА

Спрос на аренду офисов в 2009 г. в Петербурге может снизиться на 20-30%, а арендные ставки в бизнес-центрах по пессимистическому прогнозу упадут на 40-50%, прогнозируют аналитики

К концу III квартала 2008 г. предложение в Петербурге офисов класса А увеличилось на 14,5% (до 252 000 кв. м), класса В — на 8% (до 754 000 кв. м),

отмечают аналитики «Knight Frank Санкт-Петербург». Общий объем предлагаемых площадей составил примерно 1,6 млн кв. м, по данным GVA Saywer.

Бизнес-центры, выставленные на продажу

БИЗНЕС-ЦЕНТР	РАЙОН	ЗАПРАШИВАЕМАЯ ЦЕНА ПРОДАЖИ, РУБ./КВ. М
Базель	Центральный	190 000
Давыдовъ	Московский	188 000
Лидер	Московский	140 000
Русские самоцветы	Красногвардейский	136 300
Нарвские ворота	Адмиралтейский	120 000
Карелия	Московский	117 500
Лиговский проспект	Центральный	114 000
Яблочкова	Петроградский	101 500
Монблан	Выборгский	98 700
Ленинград	Василеостровский	87 000
Нарвские ворота	Адмиралтейский	81 000
Sokol City	Приморский	81 000
Голицынь	Василеостровский	80 000
На реке Смоленке	Василеостровский	77 300

ИСТОЧНИК: MARIS PROPERTIES IN ASSOCIATION WITH CBRE

Предложение и сделки

Сделки по продаже офисов с августа 2008 г. практически не заключаются, констатирует Алексей Федоров из Maris Properties in association with CB Richard Ellis. Владельцы бизнес-центров готовы на дисконт до 25%, если покупатель согласен выплатить всю сумму сразу, добавляет Екатерина Марковец из АРИН.

В ноябре в продаже находилось 10 бизнес-центров, большинство из которых были расположены в Петроградском и Василеостровском районах, говорит Марковец. Например, шведская компания Ruric, чтобы рассчитаться по долгам, с сентября безуспешно ищет покупателей на несколько бизнес-центров и находящийся на начальной стадии реализации проект «Театральный» (204 000 кв. м жилых и офисных помещений) за \$400 млн, сообщил представитель компании.

Новое предложение пополняется не так быстро. По данным Knight Frank, в III квартале из 20 заявленных к вводу на этот период бизнес-центров введено только девять, пять запланировано на IV квартал, а шесть проектов перенесено на 2009 г. Аналитики отмечают, что начиная с III квартала усилилась тенденция переноса сроков сдачи объектов или их заморозки. В 2008 г. девелоперы планировали сдать 0,6-0,7 млн кв. м офисной недвижимости классов А и В, но в связи с финансовым

кризисом на рынок выйдет примерно 25-30% от этого объема, прогнозирует руководитель отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Полина Макаренко.

Председатель совета директоров «ЛенспецСМУ» Вячеслав Заренков говорит, что его компания на севере города заморозила на нулевой стадии два проекта бизнес-центров площадью 60 000 и 18 000 кв. м соответственно. «Сейчас вкладывать деньги в коммерческую недвижимость нет смысла, предложение превышает спрос», — объясняет он.

Группа ЛСР объявила о заморозке на неопределенный срок проекта офисного квартала «Электрик сити» (340 000 кв. м) в Петроградском районе, строительство которого еще не начиналось. Работа над проектом приостановлена до урегулирования ситуации на финансовых рынках, сообщила представитель компании Юлия Соколова. ЛСР может перепрофилировать офисы под жилье, добавляет Соколова.

Компания «Адамант» приостановила реализацию офисно-гостиничного комплекса «Адамант-парк» (более 120 000 кв. м), сообщил ее президент Игорь Лейтис. На бумаге пока остается и кластер офисных небоскребов «Адаманта» рядом со станцией метро «Ладужская». По словам Лейтиса, при ставках по кредитам в 17-18% коммерческие проекты становятся нерентабельны.

Зато участки для строительства офисной недвижимости подешевели почти в два раза, добавляет Константин Ковалев, замгендиректора «Охта групп». У Федорова другая информация: в зависимости от местоположения с весны этого года земля снизилась в цене на 20-30%. Участок под офис в центре стоит сейчас от \$5000 за 1 кв. м, в отдаленном районе — \$800-1000 за 1 кв. м.

Спрос и ставки

Новое офисное предложение в 2009 г. уменьшится, но в этот раз дефицит не приведет к росту спроса и ставок, прогнозируют аналитики Knight Frank. «Многие компании корректируют планы по расширению бизнеса или даже сокращают его, другие переезжают в более дешевые офисы», — объясняет Макаренко. Это скажется на спросе, структура которого, скорее всего, изменится в сторону уменьшения среднего размера арендуемых помещений, резюмирует аналитик.

Спрос на офисные площади может сократиться на 20-30% уже к весне 2009 г., но на этом падение, вероятно, не остановится, а продолжится до 40%, считают аналитики GVA Saywer.

Если ситуация будет развиваться по пессимистическому сценарию, который описывают в своем отчете аналитики GVA Saywer, спрос на аренду офисов в Петербурге будет находиться на низком уровне в течение 2009-2010 гг.

Тем не менее Федоров утверждает, что качественные объекты в 2009 г. будут заполнены на 90-100%, а неудачные бизнес-центры будут испытывать недостаток арендаторов. Средний показатель заполняемости снизится до 85-90% с нынешних 95-98%, считает он.

Для активизации спроса потребуется снизить ставки на 40-50%, предполагают аналитики GVA Saywer. Стоимость аренды упадет лишь в переоцененных объектах, а среднерыночные ставки снизятся на 5-10%, не согласен Федоров.

По данным Knight Frank, в ноябре 2008 г. класс А стоил арендаторам в год \$561-1150 за 1 кв. м, класс В обходился в \$401-812 за 1 кв. м. В октябре ставки в бизнес-центрах, расположенных в центре города, в среднем понизились на 1-6% по сравнению с летними месяцами, делится Макаренко. Демпинговать готовы компании, арендовавшие офис с запасом и предлагающие площади в субаренду, в отдельных случаях они готовы предоставить дисконт в 15-25%, добавляет Федоров. [Замдиректора департамента офисной недвижимости Colliers International \(Санкт-Петербург\) Мария Пузанова соглашается, что число компаний, которые хотят сдать площади в субаренду, растет. Она приводит пример: двум клиентам Colliers, аудиторской и строительной компаниям, удалось сэкономить при переезде 20% — они сняли помещения в субаренду со скидкой в новом качественном бизнес-центре.](#)

Чтобы заманить клиентов, арендодатели ищут новые маркетинговые ходы. Например, собственники бизнес-парка «Невская мануфактура» разместили в СМИ рекламу, где предлагают компенсировать арендаторам затраты на переезд и 50%-ную скидку при заключении договора до Нового года.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 RETAIL GROUP ОТКРОЕТ ПЕРВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ "КАРУСЕЛЬ" В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, откроет в среду, 10 декабря, свой первый в Нижнем Новгороде гипермаркет "Карусель", сообщает компания.

"Общая торговая площадь гипермаркета составляет около 10 тысяч квадратных метров. Ассортиментный портфель включает 35 тысяч наименований товаров, из которых 70% продовольственные и 30% непродовольственные товары. Значительную часть ассортимента составляют товары местных производителей, особенно в таких категориях как молочные продукты, мясная гастрономия и бакалея", - говорится в пресс-релизе.

Как отмечает ритейлер, гипермаркет открыт рядом с транспортной развязкой на Комсомольской площади - в месте соединения нижней и верхней частей Нижнего Новгорода. Инвестиции в магазин в X5 не раскрываются.

X5 Retail Group N.V. была создана в мае 2006 года в результате слияния торговых сетей "Пятерочка" и "Перекресток". В июне 2008 года группа приобрела 100% акций Formata Holding B.V., владеющей сетью гипермаркетов "Карусель".

Под управлением X5 (по данным на конец сентября 2008 года) находятся 1,027 тысячи магазинов в Москве, Санкт-Петербурге, других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 794 магазина "Пятерочка" формата "мягкий дискаунтер", 191 супермаркет "Перекресток" и 42 гипермаркета. Число франчайзинговых магазинов на территории России достигает 684.

Акционерам "Альфа-групп" принадлежит 47,8% X5 Retail. GDR компании торгуются на Лондонской фондовой бирже. Чистая прибыль X5 за январь-сентябрь 2008 года по МСФО выросла почти в 2,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - до 138 миллионов долларов, чистая выручка увеличилась на 56% и достигла 6,52 миллиарда долларов.

◆ [РИА Новости](#)

◆ [К содержанию](#)

АНАТОМИЯ ЗДАНИЯ: С ВИДОМ НА НЕБУ

Выйти с новой гостиницей на рынок в период кризиса — достаточно рискованное дело.

Courtyard by Marriott St.Petersburg Vasilievsky открылся как раз в период обострения экономической ситуации. И тем не менее эксперты полагают, что у отеля неплохие перспективы, поскольку гостиниц, совмещающих деловые функции и возможности для отдыха, в городе недостаточно. Отель Courtyard by Marriott St.Petersburg Vasilievsky открылся в октябре 2008 г. 7-этажное здание общей площадью 16 000 кв. м возвели на Васильевском острове на месте небольшого жилого микрорайона, построенного еще в конце XIX в. В 1990-х гг. было получено постановление правительства на возведение гостиничного комплекса, а здания, находившиеся к тому моменту в аварийном состоянии, были решено расселить и снести. При возведении гостиницы внешний вид старых зданий был восстановлен в прежнем виде.

Владелец отеля — Балтийская строительная компания — 65 (БСК-65) приступила к строительству еще в 2001 г. Из-за того что у компании несколько раз менялись учредители, реализация проекта затянулась на семь лет. «Первая дата ввода была намечена на 2005-2006 гг., потом ее несколько раз переносили. После окончания строительства здание около полутора лет простаивало. Были построены фасады, установлены стеклопакеты, но объект просто стоял за забором», — вспоминает Олег Громков, руководитель группы исследований рынков «Knight Frank Санкт-Петербург».

Контракт с Marriott International на управление отелем был подписан на 20 лет в конце сентября этого года. Courtyard by Marriott позиционируется как отель средней ценовой категории, ориентированный прежде всего на бизнес-туристов. Инвестиции в строительство объекта не разглашаются. По оценке исполнительного директора консультационной фирмы «Интер-консалт» Сергея Ковалева, объем инвестиций в такой тип отеля, как Courtyard by Marriott, может составлять \$60 000-80 000 на номер; с учетом того что здесь 214 номеров, это получится \$12-17 млн. В данном случае, учитывая необходимость реконструкции, затраты могли быть вдвое больше, добавляет он.

Нецентральный центр

Отель расположен на пересечении 2-й линии и Малого проспекта Васильевского острова. Фасад гостиницы выходит на наб. Макарова. И окна самых дорогих номеров смотрят на акваторию Невы. Несмотря на то что гостиница несколько удалена от Невского проспекта, она все же находится в исторической части города. Относительно недалеко от отеля располагаются главные городские достопримечательности: стрелка Васильевского острова, Петропавловская крепость, Медный всадник, Эрмитаж, Дворцовая площадь, Исаакиевский собор, Адмиралтейство. За 10-15 минут на машине можно доехать до Морского вокзала и выставочного комплекса «Ленэкспо». «Близость гостиницы к Морскому порту удобна для гостей. Туристам, приезжающим на круизных паромах, комфортнее будет селиться в отеле, находящемся в том же районе. Это прибавит Courtyard by Marriott постояльцев», — считает директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International (Санкт-Петербург) Николай Казанский.

«Васильевский остров, конечно, не самый центр города, но отель стоит рядом с Тучковым мостом, связывающим этот район и Петроградскую сторону. Через стрелку Васильевского острова и Дворцовый мост можно достаточно быстро добраться до Центрального района», — говорит Громков. По мнению Ковалева, отель, не претендующий на категорию «5 звезд», и не обязан располагаться непосредственно в центре города. «Например, в США гостиницы бренда Courtyard by Marriott никогда не строятся в центре», — продолжает он.

К недостаткам расположения Ковалев относит неразвитую инфраструктуру района: рядом с отелем нет хороших ресторанов и кафе. Возможным минусом может стать большой автомобильный поток вокруг гостиницы по Малому проспекту и по наб. Макарова.

Добраться до отеля проще всего на метро. Ближайшие станции метрополитена — «Василеостровская» и «Спортивная», обе в 5-10 минутах пешим ходом. На автомобиле при отсутствии пробок дорога от «Пулково» займет 30 минут, от Московского вокзала — 15 минут. Но «из-за сложной транспортной обстановки и некоей изолированности гостиницы на острове в период с весны по осень ощутимым препятствием станут разводные мосты», предупреждает Ковалев.

«На Васильевский остров ведут всего четыре моста. Ситуация улучшится, когда остров будет соединен с Западным скоростным диаметром», — говорит Казанский.

В белом и коричневом

Интерьеры Courtyard by Marriott St.Petersburg Vasilievsky выполнены в современном стиле дизайнером Эммой Ластбон. Для небольшого холла отеля были выбраны бело-черно-коричневые цвета. Ресторан французской и русской кухни Pierrot — в той же гамме. Ресторан рассчитан на 140 посадочных мест, 20 из которых отделены от общего зала планировочно и визуально — в этой зоне преобладают теплые оранжевые тона. Для посетителей не из числа постояльцев отеля предусмотрен отдельный вход с улицы.

В холле установлены три компьютера с доступом в интернет, там же расположены небольшой магазинчик и лобби-бар. Лобби выделяется из общей концепции простого и строгого дизайна интерьеров отеля большей роскошью. За золочеными витыми колоннами взору предстают красные и золотые стены, белые диваны, серебристые пуфы на оранжево-бардовом ковре.

Интерьеры номеров функциональны. Комнаты выдержаны в бежево-бардовых тонах, на фоне которых выделяется коричневая под дерево мебель. На стенах — картины с видами Петербурга.

Жить и работать

В отеле 214 номеров, расположенных со 2-го по 7-й этажи. В номере предоставляются высокоскоростной доступ в сеть интернет (за дополнительную плату), холодильник, утюг и гладильная доска, минеральная вода, наборы для приготовления чая/кофе, туалетные принадлежности, телевизор. По запросу можно получить халат и тапочки. К услугам постояльцев — служба консьержей, обмен валюты, парковка.

Гостям предлагаются четыре категории номеров. Самая дешевая, de luxe, представлена 190 номерами площадью по 28 кв. м. Стоимость варьируется от 4999 руб. за ночь с ноября по конец марта до 11 500 руб. за ночь в июне. Следующая по цене категория — «студия», таких номеров 12 (40 кв. м). Цена за ночь — от 7100 руб. с ноября по конец марта и до 13 100 руб. в июне.

Категории полулюкс и люкс представлены каждая шестью номерами. Окна 2-комнатных номеров выходят на набережную Малой Невы. В люксе предусмотрены отдельная гардеробная комната и гостевой санузел. Площадь полулюкса — 52 кв. м, цена за ночь в нем с ноября по конец марта составляет 10 500 руб., в июне она

вырастает до 16 500 руб. Ночь в люксе (60 кв. м) обойдется посетителю с ноября по конец марта в 15 500 руб., в самый дорогой месяц — июнь — придется заплатить 24 100 руб. В цены номеров de luxe и «студия» не включен завтрак, это дополнительные 700 руб. По запросу отель может предоставить сообщающиеся номера, номера для некурящих и номера для людей с ограниченными физическими возможностями.

Деловая часть отеля включает восемь конференц-залов площадью от 30 до 96 кв. м. Вместимость — от 15 до 100 человек в зависимости от площади помещения и целевого назначения мероприятия (совещание, прием, банкет и т. п.). Мероприятия также можно проводить в атриуме (170 кв. м) вместимостью от 60 до 170 человек. Стоимость аренды залов — 9000-15 000 руб. за полдня и 12 000-20 000 руб. за целый день. Аренда атриума обойдется в 20 000 руб. на полдня и в 25 000 руб. на весь день.

Спор о звездах

Оператор позиционирует отель как гостиницу для деловых людей, что, по словам представителей компании, выделяет ее из всех категорий звездности. По мнению экспертов, это типичная 4-звездочная гостиница. По оценке Громкова, 28 кв. м — это хорошая площадь для стандартного номера 4-звездочного отеля, в среднем она составляет 25-30 кв. м. Объявленная стоимость номеров также характерна для отеля категории «4 звезды» — она выше, чем в «Прибалтийской», но ниже, чем в «Новотеле», добавляет он. Тем не менее для самого бренда цена завышена. «Стоимость номера в 4999 руб. является очень дорогой для Marriott как мирового бренда. Но в условиях петербургских цен на отели она вполне приемлема», — считает Ковалев.

Гостиница, по его мнению, будет востребована деловыми туристами — как иностранными, так и российскими. «Петербург развивается как центр деловой активности, растет число бизнес-туристов. Соответственно, растет спрос на гостиницы, где можно и остановиться, и провести деловую встречу. Таких отелей пока мало, и Courtyard by Marriott будет востребован», — считает Сергей Корнеев, вице-президент Российского союза туриндустрии. «Сейчас во всех крупных гостиницах есть инфраструктура для проведения различных бизнес-мероприятий, но зачастую они дороже по стоимости, нежели в Courtyard by Marriott», — говорит Ковалев.

Сейчас лидерами по проведению мероприятий являются «Новотель», «Ренессанс Санкт-Петербург Балтик отель», «Невский Палас». На Васильевском острове гостиниц, которые могли бы составить Courtyard by Marriott конкуренцию, практически нет. Громков назвал «Прибалтийскую», но «она имеет несколько другие характеристики», добавляет он. Courtyard by Marriott, по его мнению, будет иметь более высокий уровень, так как построена недавно и в большей степени соответствует европейским стандартам. [Казанский вспомнил открывшийся в январе 2008 г. отель Holiday Club, который, чтобы усилить свои позиции, открыл SPA-центр.](#)

Courtyard by Marriott будет востребована бизнес-туристами, которые в настоящее время предпочитают селиться в 5-звездочных отелях, но в условиях кризиса будут вынуждены обратиться к гостиницам более низкой стоимости, прогнозирует Ковалев. Сейчас, по его оценке, более 60% постояльцев наиболее дорогих отелей составляют деловые туристы. Громков считает, что в гостинице могут селиться спортсмены. Например, в связи с близостью к стадиону «Петровский» отель подойдет для размещения футбольных команд.

Корнеев полагает, что гостиница будет пользоваться спросом у иностранных туристов, знакомых с брендом Marriott. Больше всего отелем заинтересуются соотечественники Марриоттов — американцы. Туристы из США, хорошо знающие марку Marriott, будут селиться в отеле, даже несмотря на завышенную в их понимании стоимость, считает Ковалев. Американцы предпочитают знакомый бренд, сейчас они в своем большинстве предпочитают номера в «Ренессанс Санкт-Петербург Балтик отель», согласен Громков.

«Мы рассчитываем, что загрузка будет соответствовать среднему уровню уже открывшихся отелей уровня “4-5 звезд” по сезонам», — говорит представитель пресс-службы Marriott International Александра Семенова. По оценке Громкова, среднегодовая заполняемость гостиницы такого уровня, как Courtyard by Marriott, составляет 70-75%. [Казанский уверен, что, если среднегодовая загрузка достигнет 70%, это можно считать хорошим результатом для отеля.](#)

«В Петербурге сейчас наблюдается нехватка отелей, особенно это заметно в высокий сезон. А если оператор сможет обеспечить хорошую заполняемость еще и в низкий сезон, у него хорошие шансы на коммерческий успех», — уверен Казанский.

Представители оператора уверены, что основными конкурентами для открывшегося Courtyard by Marriott являются Sokos Olympic Garden, Holiday Club, «Англетер» и «Новотель», все они работают в сегменте «4 звезды».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)