

Offices/ General

"Система-Галс" отступает от "Большого Сити"

К 2010 году у проекта "Большой Сити" (около 1 тыс. га в границах Хорошевского шоссе, Краснопресненской набережной и Большой Филевской улицы, до 2015 года строительство 10 млн кв. м) появится новая управляющая компания.

Деньги из Лондона

Raven Russia, инвестирующая в строительство складов, привлекает средства для новых покупок в России.

Мухтар Аблязов консервирует стройку

Лишившись банка "Тураналем" (БТА Банк, национализируется властями Казахстана), бизнесмен Мухтар Аблязов может потерять свой девелоперский бизнес в России.

Retail

Михаил Болотин показался на экранах

Структуры президента "Тракторных заводов" Михаила Болотина оказались владельцами 30 кинозалов, в том числе и мультиплексов XL (расположен в одноименном московском торговом центре на Дмитровском шоссе) и "Пик" (на Сенной площади в Санкт-Петербурге).

"Седьмой континент" получил скидку

Один из крупнейших дистрибуторов кондитерской продукции "Торгсервис" (поставляет товары фабрик "Красный Октябрь", "Рот Фронт", "Коркунов", Nestle и др.) подписал мировое соглашение с сетью "Седьмой континент", по которому ритейлер обязуется вернуть 90% долга, то есть всю стоимость поставок без учета штрафа за просрочку.

Мнимый банкрот

В отношениях ритейлеров и девелоперов торговых площадей наступила фаза открытого противостояния. Торговые сети настаивают на снижении арендных ставок до

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 февраля, № 20

50% и переходе от фиксированных платежей к проценту от оборотов.

Warehouse

Кризис перепроизводства

Экономический кризис в равной степени ударил по всему рынку коммерческой недвижимости в Московском регионе. Однако первым на себе удар почувствовал складской сегмент, который за весь прошлый год смог ввести не более одной трети заявленных площадей.

Regions

ИВИ-93 порадовал губернатора преемником

Инвестиционно-строительный холдинг ИВИ-93, получивший за последнее время несколько исков о банкротстве, официально вышел из проекта строительства гостиницы на углу улиц Беринга и Наличной.

Offices/General

"СИСТЕМА-ГАЛС" ОТСТУПАЕТ ОТ "БОЛЬШОГО СИТИ"

К 2010 году у проекта "Большой Сити" (около 1 тыс. га в границах Хорошевского шоссе, Краснопресненской набережной и Большой Филевской улицы, до 2015 года строительство 10 млн кв. м) появится новая управляющая компания. Она сменит дочернюю структуру "Системы-Галс" — ЗАО "Большой Сити", которое занимается проектом с 2005 года. Лишаясь статуса УК, девелопер теряет все преимущества, в том числе по получению контроля над новыми участками. До кризиса "Система-Галс" намеревалась увеличить земельный банк в "Большом Сити" с 10 га как минимум до 50 га.

В течение года будет выбрана новая управляющая компания, которая займется развитием территорий "Большого Сити", рассказал руководитель департамента имущества города Владимир Силкин. "Сейчас обсуждается, будет ли это госструктура или частная компания с долей города", — отметил господин он. Вопрос выбора новой УК обсуждался вчера чиновниками на заседании правительства Москвы, где была рассмотрена "территориальная схема развития "Большого Сити"".

С 2005 года управляющей компанией (заказчиком) "Большого Сити" выступала дочерняя компания "Системы-Галс" — ЗАО "Большой Сити" (постановление правительства Москвы N 54-ПП от 2005 года). За это время ЗАО разработало концепцию развития территории (утверждена правительством в 2007 году) и территориальную схему. Сейчас, по информации компании, ведется разработка проектов планировок кварталов, транспортной и инженерной схем. Согласно рассмотренной вчера на правительстве территориальной схеме, до 2015 года в "Большом Сити" будет возведено 10,286 млн кв. м различной недвижимости.

По оценке аналитиков, разработка документации могла обойтись "Системе-Галс" в \$10 млн. В компании не комментируют эту сумму, отмечая, что, "когда участки под застройку будут выставлены на конкурс, в документации будет заложена компенсация за подготовку проекта". Комментировать выбор новой УК пресс-секретарь "Системы-Галс" Анна Завьялова отказалась.

Лишаясь статуса УК девелопер теряет все преимущества в освоении этой территории, в том числе по получению контроля над новыми участками, утверждают опрошенные "Ъ" девелоперы. "УК имеет доступ к первичной информации по участкам, кроме того, при ее участии ведется разработка проектов-планировок территорий, без которых ни один собственник не может согласовать строительство на месте промзон",— говорил ранее коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. За время работы с проектом "Система-Галс" смогла консолидировать, по официальным данным, около 10 га, а в ближайшие годы планировала увеличить эту цифру до 50 га (см. "Ъ" от 24 апреля 2008 года). Впрочем, в сегодняшней тяжелой финансовой ситуации застройщикам не до новых перспективных проектов, признаются сами компании. По прогнозам "Ренессанс Капитал" (см. "Ъ" от 15 января), чистый долг "Системы-Галс" по итогам 2008 года составляет \$1,36 млрд, капитализация компании вчера — \$44,87 млн.

По пути учреждения акционерного общества столичные власти пошли, создав управляющую компанию строительством ММДЦ "Москва-Сити". Впоследствии ОАО "Сити" оказалось в центре войны между акционерами: в разное время получить контроль над УК пытались группа SPI, "Норникель", "Гута". Сейчас основным владельцем — более 86% акций ОАО — является "Базовый элемент" Олега Дерипаски. "Экономически частная компания будет действовать эффективнее. Важно не потерять контроль над ситуацией, как в случае с ОАО "Сити",— признает господин Силкин. "Если приоритетны коммерческие задачи, удобнее форма ОАО, если функциональные, такие как жесткое соблюдение сроков проекта, то форма госучреждения. Это как разница между ОАО "Газпром" и госкорпорацией "Олимпстрой",— комментирует вице-президент "Интеко" Олег Солощанский.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕНЬГИ ИЗ ЛОНДОНА

Raven Russia, инвестирующая в строительство складов, привлекает средства для новых покупок в России

Британская инвесткомпания Raven Russia намерена привлечь 125 млн фунтов стерлингов, разместив на LSE 125 млн привилегированных акций стоимостью 1 фунт каждая и столько же варрантов (сертификат, каждый из которых в течение 10 лет может быть конвертирован в обыкновенную акцию по цене 25 пенсов), говорится во вчерашнем сообщении эмитента. Бумаги на 75 млн фунтов намерен выкупить фонд Invesco, уже владеющий 19,4% компании. Акции еще на 50 млн фунтов будут предложены другим институциональным инвесторам, пояснил заместитель председателя совета директоров компании Антон Билтон. Получить комментарии в пресс-службе Invesco вчера не удалось — запрос «Ведомостей» остался без ответа.

Дополнительные наличные компания намерена привлечь также за счет покупки Raven Mount (управляет недвижимостью в Великобритании), из структуры которой в начале 2000-х выделилась сама Raven Russia. Сейчас у компании 20 млн фунтов наличных и нет долгов, говорится в раскрытиях Raven Mount и Raven Russia на LSE. «Это не покупка как таковая, а реструктуризация», — комментирует директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. Сама Raven Mount сейчас владеет 5,66% Raven Russia, кроме того, у компаний одинаковые крупнейшие акционеры. Schroder Investment Management Limited, Laxey Partners Limited, Антон Билтон и Бим Сандху суммарно контролируют 59,5% Raven Mount и 16,5% Raven Russia.

С нынешними владельцами Raven Mount расплатятся акциями Raven Russia, подчеркнул Билтон (который также является председателем совета директоров Raven Mount): 0,52 акции Raven Mount за одну бумагу Raven Russia, вся покупка оценена в \$57 млн. Британский бизнес при этом будет ликвидирован, говорит Билтон (каким образом — он не пояснил). Чистый убыток Raven Mount в первом полугодии прошлого года составил \$21,5 млн при выручке в \$27,9 млн (Raven Russia за этот же период получила прибыль в \$48,2 млн).

Полученные средства Raven Russia намерена инвестировать в покупки в России, поясняет Билтон. «Если у компании есть стратегия по крайней мере на три года вперед, то сейчас можно позволить себе собирать портфель хороших активов по достаточно привлекательной цене, — уверен аналитик «Ренессанс капитала»

Алексей Языков. — Сейчас у Raven Russia достаточно стабильное финансовое положение: длинные кредиты под относительно невысокие проценты».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МУХТАР АБЛЯЗОВ КОНСЕРВИРУЕТ СТРОЙКУ

Лишившись банка "Тураналем" (БТА Банк, национализируется властями Казахстана), бизнесмен Мухтар Аблязов может потерять свой девелоперский бизнес в России. Как стало известно "Ъ", из-за проблем с финансированием бизнесмен уже закрыл ряд своих компаний, например УК "Евразия капитал". Земли же под строительство одного из крупнейших проектов господина Аблязова — города-спутника общей площадью 9 млн кв. м в Домодедове — заложены БТА Банку по кредиту на \$800 млн. Банк приступил к переоценке залога, стоимость которого уже снизилась до \$500 млн.

О том, что около 2,5 тыс. га земли в подмосковном Домодедове, где "Евразия Сити" ("дочка" "Евразия глобал", контролируемая Мухтаром Аблязовым) намерена построить город-спутник общей площадью 9 млн кв. м, находится в залоге у БТА Банка, рассказал "Ъ" источник, близкий к банку. Общая задолженность девелоперской компании перед БТА Банком достигает \$800 млн, добавил собеседник "Ъ". По его информации, новый собственник БТА Банка — государственный фонд Казахстана "Самрук-Казына" (сейчас приобретает 29,9 млн акций из доэмиссии банка, в результате чего станет владельцем 78% голосующих акций БТА) — проводит аудит стоимости залога с учетом ставки дисконтирования. "Сейчас земля в Подмоскowie заметно подешевела, в результате чего первоначальная стоимость залога сократилась как минимум на 20%, и у девелопера нет средств для пополнения залогового обеспечения или рефинансирования кредитов перед БТА", — настаивает собеседник "Ъ". Гендиректор компании "Гео Девелопмент" Максим Лещев оценивает текущую стоимость 2,5 тыс. га земли в \$500 млн.

Представитель ОАО "БТА Банк" Адиль Досымов не подтвердил, но и не опроверг эту информацию. "Сейчас проводится аудит зарубежной собственности банка, в

том числе и имущества, находящегося в залоге у БТА",— отметил господин Досымов, добавив, что due diligence планируется завершить в течение полутора месяцев. По его словам, за пределами Казахстана находится 47% собственности БТА, из которых большая часть приходится на Россию. Бывший председатель совета директоров БТА Банка Мухтар Аблязов отказался от комментариев. "Я больше не работаю в банке и не имею отношения к "Евразии",— заявил "Ъ" господин Аблязов. На просьбу "Ъ" назвать нового собственника девелоперской компании бизнесмен ответил лаконично: "Не знаю". "Сделок на рынке практически не заключается, поэтому в случае margin call от банка бизнесмену вряд ли удастся найти покупателя на своих активы",— говорит партнер S. A. Ricci /King Sturge Владимир Авдеев.

Среди девелоперских активов Мухтара Аблязова компания "Евразия глобал" (строит город-спутник в Домодедове и сеть складов; общий портфель проектов — около 20 млн кв. м) и ИПГ "Евразия" (океанариум на Поклонной горе, ТЦ "Павелецкий" площадью 120 тыс. кв. м, небоскреб Eurasia Tower в "Москва-Сити"; портфель — более 500 тыс. кв. м).

Проблемы у Мухтара Аблязова на родине начались в начале этого года, когда правительство Казахстана приняло решение национализировать БТА Банк. Господин Досымов говорит, что госфонд "Самрук-Казына" входит в уставный капитал БТА только на время. В начале февраля председатель "Самрук-Казына" Кайрат Калимбетов заявлял, что госфонд уже начал переговоры о покупке БТА Сбербанком. Представитель Сбербанка Ирина Кибина сообщила "Ъ", что сейчас банк проводит оценку качества активов БТА Банка и ни промежуточного, ни окончательного решения о покупке казахского банка еще не принято.

Сложности с финансированием девелоперских проектов в России у "Евразии глобал" начались еще прошлой осенью, говорит источник "Ъ", близкий к компании. Тогда же для привлечения около \$2,5 млрд от зарубежных инвестфондов в структуре компании была создана дочерняя структура "Евразия капитал" (см. "Ъ" от 8 октября 2008 года). Вчера в приемной "Евразии глобал" на просьбу корреспондента "Ъ" соединить с представителями "Евразии капитал" ответили, что такая компания больше не существует. Кроме того, по сообщению одного из сотрудников "Евразии глобал", недавно были ликвидированы две другие дочерние структуры — Olson (управляла строительными проектами) и ПСК "Евразия" (выполняла функции генподрядчика). Вчера мобильный телефон председателя

совета директоров "Евразии глобал" Артура Трофимова не отвечал.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МИХАИЛ БОЛОТИН ПОКАЗАЛСЯ НА ЭКРАНАХ

Структуры президента "Тракторных заводов" Михаила Болотина оказались владельцами 30 кинозалов, в том числе и мультиплексов XL (расположен в одноименном московском торгцентре на Дмитровском шоссе) и "Пик" (на Сенной площади в Санкт-Петербурге). В ближайшие три года господин Болотин планирует создать сеть из 200-250 залов, что позволит занять 10-15% российского рынка кинопоказа. До сих пор у непрофильных игроков не было таких масштабных планов.

О том, что компании господина Болотина управляют несколькими заметными кинотеатрами в Москве и Петербурге, рассказал источник на рынке кинопоказа. Вице-президент концерна "Тракторные заводы" Альберт Баков и сам господин Болотин вчера подтвердили это, уточнив, что их структуры управляют 30 экранами по всей России, в том числе восьмизальными мультиплексами XL в Москве и "Пик" в Петербурге, а также кинотеатрами "Русич" в Белгороде, "Дружба" и "Октябрь" в Кирове, "Фокус" в Челябинске. Кроме того, по словам господина Бакова, сейчас строится девятизальный мультиплекс в Чебоксарах.

Михаил Болотин контролирует концерн "Тракторные заводы", крупнейшего в России производителя тракторов и промышленной техники, Альберт Баков — его миноритарный партнер. Выручка концерна в 2007 году — \$1,3 млрд. В январе 2009 года концерн провел частное размещение своих бумаг среди инвестфондов, в ходе которого был оценен в €2,5 млрд.

По словам господина Бакова, кинотеатральный проект стартовал в 2006 году, когда партнеры планировали создать в России сеть мультиплексов, рассчитанную

минимум на 1 тыс. экранов. "Сеть планировалось развивать в первую очередь в регионах, поскольку мы хорошо знакомы с региональными властями: наши промышленные площадки расположены в Сибири и Центральной части России",— рассказал он. В этом проекте также участвовала государственная компания ОАО "Роскинопрокат" (создано указом президента в 2001 году для развития сети кинотеатров в небольших городах). Вместе они учредили ООО "Неостройдион", где господа Болотин и Баков получили контрольный пакет. Гендиректор "Роскинопроката" Виктор Глухов сообщил, что его компания управляла кинотеатрами, но сейчас постепенно сворачивает свою деятельность. "Постановление правительства о выделении нам имущественных комплексов так и не вышло",— пояснил он.

По словам господина Бакова, в ближайшие три года "Неостройдион" планирует создать сеть из 200-250 залов и занять 10-15% рынка кинопоказа. Из них до 2010 года будет построено примерно 150 залов, добавляет Михаил Болотин. По словам предпринимателей, они готовы вложить в проект "десятки миллионов долларов", но, сколько уже вложено, вчера оба оценить затруднились. Господин Глухов из "Роскинопроката" отметил, что, к примеру, в московский мультиплекс было вложено более \$4,5 млн.

У господина Болотина есть личные инвестиции и в кинопроизводство: в 2007 году он совместно с господином Баковым и актером Михаилом Пореченковым создал кинокомпанию "ВВП Альянс", первой картиной которой стал фильм "День Д" (Михаил Болотин лично вложил в него около \$5 млн). По словам участников рынка, включая гендиректора сети "Синема парк" Сергея Китина, совладельцы "Тракторных заводов" могут стать самыми крупными инвесторами на рынке кинопоказа из непрофильных игроков.

По данным компании "Невафильм", в России сейчас 1,864 тыс. экранов, в 2007 году было 1,547 тыс. При этом 35% рынка, по оценкам господина Китина, занимают крупнейшие сети — "Каро фильм", "Синема парк", "Киномакс" и др. "Раньше мы понимали, что российский рынок может поглотить до 4 тыс. экранов, но кризис, возможно, изменил ситуацию",— говорит господин Баков. "В связи с ростом курса доллара арендные ставки для кинотеатров возросли очень сильно, а они занимают весомую часть в расходах оператора",— отмечает гендиректор сети "Формула кино" Андрей Терешок. Сергей Китин уточняет, что ставки выросли в среднем на 30% в рублевом выражении. "В расходах операторов они могут занимать 10-15%. Небольшие сети оказались в сложной ситуации",— говорит он.— Когда в 90-е годы

в Польше арендные ставки выросли на 12%, это привело к банкротству многих кинотеатров. Не исключено, что сильно пострадают кинотеатры и у нас".

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ" ПОЛУЧИЛ СКИДКУ

Один из крупнейших дистрибуторов кондитерской продукции "Торгсервис" (поставляет товары фабрик "Красный Октябрь", "Рот Фронт", "Коркунов", Nestle и др.) подписал мировое соглашение с сетью "Седьмой континент", по которому ритейлер обязуется вернуть 90% долга, то есть всю стоимость поставок без учета штрафа за просрочку. На таких же условиях сеть возвращает и другие долги, например, мясным производителям "Черкизово" и "Вникком". Судебные тяжбы заняли бы не менее 1,5 лет, объясняют поставщики свою уступчивость.

Вчера арбитражный суд Москвы прекратил производство по делу о взыскании с ОАО "Седьмой континент" 30,4 млн руб. задолженности по поставке ООО "Торгсервис XXI Век", утвердив мировое соглашение между компаниями. В соответствии с ним поставщик отказывается от всех штрафных санкций в отношении "Седьмого континента", а ритейлер обязуется погасить основной долг в 27,7 млн руб. до конца апреля. "Представители сети поставили нас перед фактом: вернем деньги сейчас, удержав 10%, либо ждите 1,5 года судебных решений", — рассказывает представитель "Торгсервиса". По его словам, сеть не платила его компании с октября 2008 года: "По сути "Седьмой континент" почти полгода пользовался беспроцентным кредитом, выданным нами, намеренно затягивая судебное разбирательство, в том числе ходатайствуя о привлечении арбитражных заседателей".

Обязательства носили двухсторонний характер, и "Седьмой континент" был вправе предъявить встречные штрафные санкции партнеру, объясняет результат переговоров с "Торгсервисом" пресс-секретарь "Седьмого континента" Влада Баранова.

Всего на сайте арбитражного суда Москвы зарегистрировано с сентября 24 иска от

поставщиков и подрядчиков к ОАО "Седьмой континент" на общую сумму 220,8 млн руб. Среди истцов — крупные мясные производители АПК "Черкизовский" (16,8 млн руб.) и "Вником" (19,8 млн руб.), издательства "АСТ" (2,36 млн руб.) и "Мир Медиа" (11,4 млн руб.) и др.

В "Черкизово" (не отгружает товар в "Седьмой континент" с декабря) "Ъ" вчера сообщили, что компания отозвала иск и также не станет применять к ритейлеру никаких штрафных санкций. Впрочем, поставки в сеть не возобновлены, и сейчас обсуждаются условия работы в 2009 году. "Мы договорились на условиях взаимозачетов, прощенный долг сети пойдет в счет оплаты бонусов", — говорит сотрудник "Черкизово".

ОАО "Седьмой континент" управляет 141 супер- и гипермаркетами. Торговая выручка в 2008 году — 43,8 млрд руб. 74,81% ОАО принадлежит компании Rakwa Investments Ltd, 100% которой контролирует Александр Занадворов. Еще 25,19% торгуется в РТС и на ММВБ. Капитализация в РТС — \$450 млн.

Пока претензии поставщиков — это небольшие суммы, но, вероятно, есть долги, которых мы не увидим в суде, рассуждает аналитик "Ренессанс Капитала" Наталья Загвоздина. Представитель дистрибуторской компании "Ай Си Эс" (Ferrero, Ritter Sport и другие марки) признает, что "Седьмой континент" имеет просроченную дебиторскую задолженность перед его компанией. "Мы считаем ситуацию рабочей и не планируем обращаться в суд", — отметил собеседник "Ъ", не назвав сумму задолженности.

Общий долг "Седьмого континента" на конец 2008 года был равен \$447 млн, говорит директор Prosperity Capital management Алексей Кривошапко. Из них \$220 млн — долг по облигациям, \$130 млн — долг перед Росбанком, \$50 млн — перед ВТБ и \$35 млн — перед Черноморским банком торговли и развития. В 2009 году погашения требуют только облигации, отмечает господин Кривошапко: часть средств для прохождения оферты сети придется занять. За счет поставщиков ритейлерам выгодно кредитоваться на краткосрочной основе, но в долгосрочной перспективе такой метод неизбежно скажется на ассортименте магазинов, добавляет госпожа Загвоздина.

Деньгами поставщиков пользуется не только "Седьмой континент": с начала кризиса средний размер товарного кредита увеличился с 30 до 60-90 дней. Так, "Мосмарт" задолжал своим поставщикам минимум 500 млн руб., если ориентироваться только на иски, зарегистрированные в арбитражном суде Москвы.

Новосибирский ритейлер "Холидей классик" перекредитовался у своих поставщиков перед офертой по облигациям в октябре. Аналогичным образом поступили пермская сеть "Виват" и калининградская "Вестер". Ритейлеры говорят о неприемлемых условиях кредитования даже в госбанках: ставки по кредитам от ВТБ, например, доходят до 18%.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МНИМЫЙ БАНКРОТ

В отношениях ритейлеров и девелоперов торговых площадей наступила фаза открытого противостояния. Торговые сети настаивают на снижении арендных ставок до 50% и переходе от фиксированных платежей к проценту от оборотов. Собственники ТЦ иногда готовы пойти на уступки, но, как правило, стоят перед выбором, заморозить ставку, рискуя потерять арендаторов, или же опустить ее, рискуя обанкротиться.

Конфликт интересов

В ноябре 2008 года ритейлеры обратились к собственникам ТЦ через Ассоциацию предприятий индустрии моды (АПИМ). По словам участников ассоциации, они вынуждены были прибегнуть к открытым источникам, чтобы обозначить свою позицию, так как на рынке до сих пор существовал "диктат со стороны девелоперов", которые навязывали свои условия. Суть открытого письма заключается в том, что начиная с июля 2008 года прибыли от продаж в связи с кризисом начали стремительно уменьшаться. И на сегодня падение спроса в среднем составляет 25%.

Президент одежной сети Finn Flare Ксения Рясова в качестве примера приводит данные о торговых оборотах фирмы в Ангарске, где уже полтора года работает магазин финского производителя одежды. Городок с населением менее 250 тыс. жителей, продажи Finn Flare здесь за год (к октябрю 2008-го) выросли почти в

полтора раза. В декабре в Ангарске закрылся химический завод. Через две недели продажи Finn Flare упали на 25%.

Рост безработицы или пессимизм еще работающих потребителей относительно ближайшего экономического будущего, если верить ритейлерам, обходится им с сентября 2008 года в среднем в 10-30% ежемесячной выручки. Розничные операторы озабочены тем, что "люди в новогодние праздники отгуляли на последние" и в наступившем 2009-м падение спроса достигнет 70%.

У одежников сместился фокус: теперь им важно не столько заработать, сколько не уйти в минус (в 2008 году средняя по рынку рентабельность составляла около 20%). Чтобы остаться хоть в небольшом плюсе, ритейлеры вплотную озаботились снижением основной затратной статьи — арендной платы в торговых центрах. Наем помещения съедает у операторов 10-20% оборота. Чем позднее открывался магазин, тем выше процент.

Ритейлеры хотят снижения арендных ставок от 25 до 50%. "Мы вынуждены идти на переговоры об уменьшении арендных ставок, поскольку договоры аренды заключались при других рыночных условиях", — рассказала генеральный директор компании "Вещь!" Ольга Еремеева. По ее словам, арендодатели, нацеленные на долгосрочное партнерское сотрудничество, а не на извлечение краткосрочной выгоды, идут на переговоры о снижении арендных ставок, часть из них согласна на пересмотр условий в пользу процента от оборота. "Каждый ритейлер добивается своих условий — они зависят от проходимости торгового центра, расположения магазина внутри здания, а также оборотов ритейлера", — уточнила Ольга Еремеева. Некоторым компаниям с начала года удалось заключить контракты по новым ставкам. Крупным арендаторам собственники идут навстречу, так как без них торговому центру будет сложнее работать. Например, "Евросети", по словам вице-президента по коммерции "Евросети" Виктора Луканина, удастся договориться о 20-процентном дисконте.

Тем не менее не всегда удастся прийти к соглашению. Так, магазин премиальной продуктовой сети "Глобус Гурмэ" на Новом Арбате в торговом центре "Весна" прекратил свое существование, потому что не смог договориться с владельцами ТЦ о скидке на арендную плату. Консультанты подтверждают, что к ним чаще всего обращаются ритейлеры, особенно региональные. Они просят помочь надавить на арендодателей, так как находятся в безвыходной ситуации: их ставка арендной платы привязана к проценту от выручки, которая и без того упала.

Мечта всех ритейлеров — платить аренду, размер которой определяется в

процентах от оборота. Или хотя бы разделить платеж на фиксированную часть и плавающую, привязанную к обороту, как это принято в Европе.

Заложники кредитов

Владельцы торговых центров оказались перед необходимостью смириться с катастрофическим падением рентабельности и возможным банкротством. В начале декабря они сочинили ответное открытое письмо, в котором напомнили, что развитие форматного ритейла возможно только за счет новых и расширяемых торговых центров, окупаемость этих моллов — 8-11 лет. В письме Российского совета торговых центров (около 70 членов) девелоперы дали понять, что сокращение расходов "неизбежно спровоцирует снижение класса торговых центров и превращение их в депрессивные объекты, больше подходящие под определение "рынок"".

"Для владельцев и управляющих ТРЦ не представляется возможным участвовать в "общих" переговорах и единых акциях, направленных на коллективный передел условий, объективно сформированных рынком", — говорится в обращении.

Главная рекомендация собственникам состоит в том, чтобы не идти на уступки арендаторам, а рассматривать каждый случай в отдельности. Возможно, некоторым владельцам торговых площадей придется пойти навстречу арендаторам, но это необходимо делать не в массовом порядке, считает один из участников ассоциации, владелец ADG Group Михаил Печерский.

Девелоперы, с одной стороны, имеют многочисленные кредиты. С другой — длительный срок окупаемости своих объектов, который в несколько раз выше, чем в сегменте жилья или офисов. Сокращение арендных выплат в этих условиях может затруднить выполнение кредитных обязательств.

Ритейлеры, требующие снижения ставок, по мнению большинства девелоперов, просто "симулянты, пытающиеся под шумок улучшить себе условия". Таких симулянтов управляющие моллами видят в двух из трех переговорщиков. Ритейлеры терпят убытки не только от высоких арендных ставок, считают собственники ТЦ. Они страдают от роста собственных расходов. Ведь в связи с девальвацией рубля затраты на импорт продукции повысились, а цены на нее при этом остались на том же уровне либо снизились, отчего уменьшается "маржа". И в этой ситуации торговые сети пытаются снизить свою основную статью расходов — арендные выплаты. При этом основным доводом для своих требований арендаторы считают спад платежеспособности населения и уменьшение спроса на их

продукцию. Сами же девелоперы утверждают, что ходить в торговые центры люди меньше не стали.

Краеугольным камнем в споре о размере ставок в ТЦ стало падение спроса и покупательской способности. Мнения о том, насколько сокращаются продажи, разделились. Ритейлеры и собственники ТЦ оперируют собственной статистикой.

По данным агентства Jones Lang La Salle, на которые ссылаются девелоперы, в декабре объем розничных продаж в Москве вырос на 17%. "В конце декабря прибыли могли вырасти разве что по сравнению с показателями предыдущего месяца",— возражает Ольга Еремеева. По ее словам, выручка в декабре 2008 года была ниже аналогичного периода прошлого года. А в октябре было зафиксировано падение спроса на 15%, добавила госпожа Еремеева.

Большинство ритейлеров грозит отказаться от помещений с непомерно высокой арендой. "Возможно массовое закрытие торговых точек в действующих ТЦ и расторжение договоров с владельцами объектов, запланированных к открытию в течение 2009-2010 годов",— говорится в письме АПИМ. По их мнению, снижение арендных ставок в торговых центрах неизбежно: девелоперам выгодно получать минимальный доход, чем оставаться ни с чем. Ритейлеры уверены, что сейчас нет торговых объектов, в которые выстроилась бы "очередь" из арендаторов. Поэтому девелоперы должны снижать ставки, поскольку сдавать площади по старым докризисным показателям будет невозможно, а поиски претендента на вакантное место даже в проходимом торговом центре могут растянуться на месяцы.

Третья сторона

Ритейлеры забывают (или делают вид), что на ситуацию влияет еще одна заинтересованная сторона — банки, на чьи деньги, собственно, торговые центры по большей части построены. "Даже если я захочу перейти на процент от оборота, то мне все равно придется согласовывать это с банком-кредитором. Я представляю его позицию, и сразу отвечаю "нет",— говорит Вячеслав Сосинский, исполнительный директор "Росевродевелопмента".

С учетом средней доходности торгового центра критичным для молодого молла, по мнению Марины Малахатко, коммерческого директора DVI Group, оказывается падение арендных ставок на 40%. Потеряв возможность платить по кредиту, инвестору придется отдавать банку торговый центр. Такие процессы активно происходят в Прибалтике, на Украине и уже начались в России. Первым сдался

екатеринбургский девелопер "КИТ-кэпитал": он успел открыть 6 центров из 40 до того, как подал в суд заявление о признании себя банкротом.

Пусть арендаторы уходят, говорят собственники ТЦ, но огласить весь wait-лист управляющие торговыми центрами не торопятся. За последние месяцы его длина у большинства из них сократилась как минимум вдвое — по крайней мере, такие данные приводят в DVI Group. Поэтому у ритейлеров есть все основания относиться с недоверием к словам владельцев моллов.

У ритейлеров, генерирующих потоки посетителей в торговых центрах, уже есть первые успехи в схватке за ставку в построенных моллах. Крупнейшая сеть бытовой техники "Эльдорадо" в середине января в ультимативной форме предложила партнерам-девелоперам перейти на процент с оборота (4%), в противном случае угрожая покинуть торговый центр. Аналитики считают, что сеть, таким образом, запросила скидку примерно в 20-40%. По оценкам экспертов, уже в первой половине января согласились на снижение арендной ставки не менее 80% арендодателей.

Чтобы угодить одновременно и банку, требующему проценты по кредиту, и генераторам, которые настаивают на снижении аренды, девелоперу придется отыгрываться на ритейлерах не крупных, отказывая им в адекватном снижении ставки. Чем позже инвестор вышел на рынок торговых центров, тем меньше у него свободы для маневра арендной ставкой, ведь затраты на строительство центра (кредиты, земля, стройматериалы) у такого инвестора были выше, чем у его коллег, которые сделали это раньше.

Факт снижения ставок девелоперы признавать пока отказываются. Одни — потому что боятся массового обращения со стороны ритейла, другие — потому что не намерены идти на уступки. А вот у инвесторов, которые только достраивают центры, падение ставок приобрело обвальное характер и снизилось в среднем на 20-30%.

Так или иначе, эксперты ожидают падения ставок в течение 2009 года на 10-15% для удачных ТЦ и до 50% — для неуспешных. В этой ситуации больше всего проиграют не ритейлеры и даже не торговые центры, а банки, которые вслед за своими заемщиками-девелоперами окажутся перед выбором, продлить кредиты или отобрать моллы, растерявшие и арендаторов, и посетителей. В выигрыше будут инвесторы, раньше других вышедшие на рынок и уже расплатившиеся по кредитам.

◆ [Приложение к газете "Коммерсантъ"](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

КРИЗИС ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА

Экономический кризис в равной степени ударил по всему рынку коммерческой недвижимости в Московском регионе. Однако первым на себе удар почувствовал складской сегмент, который за весь прошлый год смог ввести не более одной трети заявленных площадей. Год назад консультанты и девелоперы говорили о дефиците складских помещений — сегодня они столкнулись с их перепроизводством.

Status quo

"После рекордно большого ввода новых складских площадей класса А в 2007 году в Московском регионе — примерно 1 млн кв. м в конце третьего квартала 2007 года — мы предположили, что в 2008 году объем нового предложения составит примерно 1,5 млн кв. м качественных складских помещений", — говорит руководитель отдела исследований промышленной и складской недвижимости СВ Richard Ellis Байрам Карлиев. Однако этот прогноз не оправдался. Показатель был пересмотрен в сторону понижения до 1 млн кв. м в самом начале 2008 года под влиянием того фактора, что строительные компании под давлением финансовых рынков стали пересматривать ставки генподряда.

"Третий квартал 2008 года уже показал, что даже пересмотренные нами показатели ввода новых площадей не будут достигнуты, и мы заново пересмотрели новое качественное предложение по складскому сегменту в сторону понижения примерно до 500 тыс. кв. м", — добавляет эксперт. Таким образом, прогноз был сокращен в три раза, однако реальная активность московских девелоперов не достигла даже этого уровня.

По данным Colliers International, по итогам 2008 года в эксплуатацию было сдано около 450 тыс. кв. м высококачественных складских площадей. В общей сложности российские девелоперы в прошлом году возвели пять значимых объектов. В частности, компания "ТЛК Томилино" закончила наконец строить одноименный комплекс площадью 140 тыс. кв. м на Новорязанском шоссе в 6 км от МКАД. В свою очередь, на Симферопольском шоссе в 14 км от МКАД "Лого Групп" построила логистический парк "Покров" площадью 61 тыс. кв. м. Компания "Феликс" на Варшавском шоссе в 21 км от МКАД возвела первую фазу Южного логистического терминала площадью 53,3 тыс. кв. м. Кроме того, компания "Эспро Девелопмент" на 40-м км Новорижского шоссе построила первые три фазы индустриального парка "Истра" общей площадью 145 тыс. кв. м. А "Росевродевелопмент" на 24-м км Киевского шоссе возвел вторую фазу логистического парка "Крекшино" площадью 44,6 тыс. кв. м.

Если посмотреть на то, на каких трассах находятся вышедшие на рынок объекты, то можно увидеть пути развития рынка логистических услуг. "Эти направления характеризуют себя как автомагистрали с хорошей транспортной доступностью и развязками", — говорит управляющий партнер Panorama Estate Омар Гаджиев. Не трудно догадаться, что все эти объекты также находятся вдоль автомобильных, а не железнодорожных трасс, что свидетельствует в пользу продолжающегося развития автомобильной логистики.

Основные причины

Участники рынка выделяют несколько причин, которые не позволили отечественным девелоперам реализовать все заявленные проекты. Это в первую очередь связано с ошибками в планировании строительства и сложностями в процессе оформления разрешительной документации. В текущем году ситуация усугубилась под влиянием сложностей в привлечении финансирования.

Сейчас многие объекты, находящиеся на стадии проектирования, замораживаются, реализация некоторых откладывается на неопределенный срок либо принимается решение об отказе от строительства. Таким образом, отложенный ввод 1 млн кв. м площадей, с одной стороны, является следствием невысокого профессионализма. По словам Байрама Карлиева, на московский рынок за последние несколько лет было выведено более 2 млн кв. м качественного предложения складских помещений. "Эти темпы спекулятивного девелопмента складской недвижимости подогревались спекулятивным спросом в основном со стороны дистрибуторских компаний и местных провайдеров логистических услуг", — отмечает он.

Складской сегмент первым испытал на себе влияние глобального финансового кризиса, начавшего набирать обороты в конце третьего квартала 2007 года. Девелоперы складской недвижимости начали ощущать негативное влияние кризиса, с одной стороны, и нежелание генеральных подрядчиков фиксировать цены по контрактам на приемлемом для девелоперов уровне из-за усиливающейся инфляции, с другой стороны. Невозможность девелоперов демонстрировать фиксированные цены на строительство и во многих случаях отсутствие предварительных договоров аренды с надежными арендаторами сделали еще более трудным получение выгодного финансирования. Осенью начались серьезные проблемы у ритейлеров, что неминуемо привело и к падению спроса на складские услуги.

Ставки

Если смотреть только на статистические данные, кажется, что складскую недвижимость кризис пока почти не затронул: арендные ставки в этом сегменте выросли с января по декабрь 2008 года на 7,6%. Однако основой роста стали изменения, происшедшие в первой половине 2008 года. С сентября по декабрь уже происходило снижение ставок в пределах 6%.

Но в итоге в сегменте складской недвижимости резкого падения ставок аренды нет. Они остаются на уровне 2007-2008 годов. Если в некоторых складских комплексах и было незначительное снижение ставок, то затем они вернулись к \$130-135 за квадратный метр — такова сегодня рыночная стоимость аренды квадратного метра складов.

Ставки на рынке складской недвижимости изменились мало по нескольким причинам: этот рынок всегда был менее рентабельным с точки зрения роста капитальной стоимости, нежели офисная или торговая недвижимость. Кроме того, существующие ставки — это максимальные цены, которые могут выдержать арендаторы: ритейлеры, логисты.

Однако тенденция к снижению арендных ставок в 2009 году остается. Цены наверняка будут падать, поскольку неминуемо случится падение доходности торговых сетей, приостановка развития многих ритейлеров. Уже через несколько месяцев пустующих складских площадей будет на порядок больше, нежели в феврале 2009 года.

Предвидя негативное развитие событий некоторые компании, к примеру "Евразия Логистик", предложили своим арендаторам снижение ставок в текущем году, но

расплатиться за дисконт придется в счет повышенной арендной платы в будущем 2010 году

Взгляд в будущее

В текущем году, по мнению экспертов, складской рынок будет развиваться в связке с сегментом торговли. Основные объемы для современных складских площадей формируют товары народного потребления — продукты питания, бытовая техника и электроника, автомобильные запчасти, бытовая химия и т. п. Спрос на складские площади снизился, однако и предложение снизилось тоже, в результате ожидается, что в 2009 году рынок будет находиться в относительном равновесии. Более того, девелоперские компании продолжают строить свои складские комплексы, хотя уже и не в таких объемах, как раньше.

В частности, "Росевродевелопмент" планирует возвести третью фазу логистического парка "Крекшино" площадью 57,5 тыс. кв. м. В свою очередь, "Эспро Девелопмент" строит четвертую фазу индустриального парка "Истра" площадью 26 тыс. кв. м. Компания Giffels все-таки планирует возвести индустриальный парк "Южные ворота" площадью 71,3 тыс. кв. м на Каширском шоссе в 30 км от МКАД. EG Logistics и Raven Russia возводят логистический комплекс площадью 53 тыс. кв. м на 20-м км Дмитровского шоссе. Компания "Трилоджи Девелопмент" предполагает построить "Трилоджи парк "Томилино"" площадью 120 тыс. кв. м на 8-м км Новорязанского шоссе. "Эспро Девелопмент" возводит первую фазу индустриального парка "Восточный" площадью 55 тыс. кв. м на Горьковском шоссе в 44 км от МКАД. А компания Assent строит Агротерминал на 20-м км Варшавского шоссе.

Стоит учитывать, что строительство склада с нуля занимает около двух лет. Вероятно, новые площади появятся в Московском регионе как раз к началу нового экономического роста.

Некоторые эксперты считают, что рынок складской недвижимости станет наиболее привлекательным для инвесторов в период выхода из кризиса. Поскольку ранее он был недооценен из-за более низких сроков окупаемости. Сейчас мы видим проблему и с арендаторами, и с финансированием. Но складская недвижимость "выигрывает" в сравнении с другими видами коммерческой недвижимости из-за существенно более низкой стоимости строительства.

◆ [Приложение к газете "Коммерсантъ"](#)

◆◆ [К содержанию](#)

Regions

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ИВИ-93 ПОРАДОВАЛ ГУБЕРНАТОРА ПРЕЕМНИКОМ

Передав проект гостиницы на Васильевском острове своей «дочке»

Инвестиционно-строительный холдинг ИВИ-93, получивший за последнее время несколько исков о банкротстве, официально вышел из проекта строительства гостиницы на углу улиц Беринга и Наличной. На вчерашнем заседании правительства этот участок с одобрения губернатора Петербурга Валентины Матвиенко, негативно высказывавшейся о работе застройщика, был передан малоизвестной компании «Питер-Констракшн». Согласно открытым базам данных, преемник ИВИ-93 является ее дочерней компанией. Участники рынка не исключают, что холдинг таким образом начал вывод активов и решил перевести объект на другую фирму перед возможным банкротством.

Инвестиционно-строительный холдинг ИВИ-93 был основан в 1993 году Борисом Роговым и другими частными лицами. Реализовал 25 строительных проектов общей площадью более 317 тыс. кв. м. Основным владельцем является «Альфа-Групп», контролирующая 80% компании.

Участок для трехзвездочной гостиницы на углу улиц Наличной и Беринга был передан ИВИ-93 в 2005 году, а строительство объекта должно было завершиться в 2008-м. Однако в последнее время ИВИ-93 все чаще звучит в связи с судебными разбирательствами вокруг компании. Так, с начала 2008 года на холдинг было подано в арбитраж около 100 исков, а ряд компаний (среди которых «Русские самоцветы», а также входящие в группу ЛСР «Объединение 45» и ЗАО «Строительный трест №28») потребовали признать его банкротом.

На вчерашнем заседании правительства во время обсуждения вопроса о внесении изменений в постановление о передаче участка на пересечении улиц Наличной и Беринга инвестору губернатор Валентина Матвиенко поинтересовалась, почему проект, заявленный несколько лет назад, до сих пор не реализован: «Проблемы у

этого застройщика возникли задолго до кризиса! Можно было раньше отреагировать на ситуацию». В ответ глава комитета по строительству Роман Филимонов сообщил, что это связано с известными проблемами холдинга ИВИ-93, заверив губернатора, что теперь на проект пришел новый инвестор и строительство завершится в ноябре 2011 года.

Тем не менее инвестор оказался вовсе не новым. Согласно данным ЕГРЮЛ, учредителями ООО «Питер-Констракшн» являются ЗАО «ИВИ-93», Ксения Глюзинская и зарегистрированная на Кипре «Люмнифолк Лимитед», которая ранее фигурировала как 100-процентный владелец ЗАО «ИВИ-93». Юридические адреса ИВИ-93 и «Питер-Констракшн» совпадают. Вице-президент А1 (структура «Альфа-Групп», основного акционера ИВИ-93) Андрей Царев также подтвердил РБК daily, что обе компании связаны. «Новая компания, получившая объект, связана с ИВИ-93, но эту связь мы не комментируем, — говорит он. — Сделано это для того, чтобы создать комфортную корпоративную структуру для инвесторов». Г-н Царев также заявил, что сам проект находится на нулевом цикле строительства.

Эксперты не исключают, что одной из целей перевода проекта строительства гостиницы на другую компанию является вывод актива из холдинга перед его возможным банкротством. «То, что сегодня компания переводит свои ликвидные активы на родственные структуры, может говорить только о том, что владельцы хотят максимально обезопасить себя в случае банкротства ИВИ-93, — считает директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец. — Новая компания не обременена долгами, поэтому ей проще будет найти соинвестора для завершения этого проекта». Руководитель отдела продвижения ЛСМС Наталья Сулова отмечает, что имидж ИВИ-93 пострадал в том числе и от негативных высказываний губернатора, потому что подобные оценки — это определенного рода сигнал бизнес-сообществу о положении компании. «То, что объект отдан дочерней компании, с одной стороны, позволяет избежать накладки приобретенного негативного имиджа ИВИ-93 на сам объект, — заключает она. — А с другой — позволяет компании и дальше участвовать в реализации уже начатого».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)