

## Offices/ General

### Strabag без Дерипаски

Олег Дерипаска может лишиться принадлежащих ему акций австрийской строительной компании Strabag. Но даже если это произойдет, он сможет выкупить их обратно, когда появятся деньги.

### Деньги в землю

IFC и хедж-фонд Altima Partners LLP создают \$300-миллионный фонд для вложений в сельскохозяйственные земли.

### Координация возведения объектов вокруг "Москва-Сити" поручена специальной рабочей группе

Власти Москвы возложили координацию деятельности по строительству различных объектов, а также инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры в районе Московского международного делового центра (ММДЦ) "Москва-Сити" на специальную рабочую группу.

### Загнали в угол

Арендные ставки на офисные помещения в столичных бизнес-центрах устремились вниз, но никто не может назвать их точные цены. В попытках договориться между собой владельцы помещений и арендаторы доходят до шантажа и судебных исков.

### Второе дыхание

Примеров неуспешных проектов коммерческой недвижимости на рынке достаточно. Причины неудач разные. Одни объекты строились еще в середине 90-х годов, когда о конкуренции знали только из учебников, другие — результат безрассудной экономии.

## Retail

### «Копейка» расплатилась по облигациям

ОАО «Торговый дом «Копейка», развивающее розничную сеть «дискаунтеров», в рамках оферты выкупило свыше 1,382 млрд облигаций второго выпуска на 1,38 млрд рублей, а также выплатило два купона по облигациям серий 02 и 03 на общую сумму 184,5 млн рублей.

## Regions

### Петербург пошел на рекордный номер

Петербург планирует в 2009 году ввести рекордное количество гостиничных номеров. В этом году заявлены к вводу 20 гостиниц разного класса на 3200 номеров.

## Offices/General

### STRABAG БЕЗ ДЕРИПАСКИ

*Олег Дерипаска может лишиться принадлежащих ему акций австрийской строительной компании Strabag. Но даже если это произойдет, он сможет выкупить их обратно, когда появятся деньги.*

О возможной продаже 25% плюс 1 акция Strabag сообщила вчера австрийская газета Der Standard со ссылкой на источники в финансовых кругах. По данным издания, бумаги могут быть проданы другим акционерам — альянсу Raiffeisen Holding Niederosterreich-Wien и страховой группы Uniga Versicherungen AG (25% плюс 1 акция) и семье главы Strabag Ханса-Петера Хазельштайнера (25% минус 3 акции).

Дерипаска может быть вынужден продать долю, утверждает газета. Вряд ли такое возможно, скорее акции может забрать Raiffeisen, прокредитовавший Дерипаску, возражает близкий к Strabag источник. Акции Strabag (30%) Дерипаска покупал в апреле 2007 г. на средства Deutsche Bank (сумма сделки оценивалась в 1,2 млрд евро, в октябре того же года после проведения IPO доля уменьшилась до 25%). Когда осенью предприниматель стал терять активы из-за margin calls (Magna и Hochtief), партнеры по Strabag предоставили ему заем на 500 млн евро для рефинансирования долга. Акции в результате сделки перешли в залог Raiffeisen Holding, Uniga и семьи Хазельштайнер.

С момента IPO котировки Strabag упали на 79,5% — с 47 до 9,65 евро (капитализация снизилась с 5,2 млрд до 1,1 млрд евро). Получается, что пакет Дерипаски сегодня стоит примерно 279 млн евро.

«Заем был выдан Дерипаске с отсрочкой платежей на два года. Один из траншей был запланирован на конец декабря, однако его перенесли на конец февраля», — рассказывает близкий к Strabag источник. По данным Der Standard, новый срок погашения — 27 февраля. «Если этого не произойдет, Дерипаска лишится акций. Но сейчас говорить об этом еще рано», — сказал собеседник «Ведомостей».

Представитель Strabag Кристиан Эбнер не стал комментировать долги Дерипаски, рекомендовав обратиться в Raiffeisen. В Raiffeisen вчера не смогли оперативно прокомментировать ситуацию. Представители «Базэла» отказались от

комментариев. «Останется господин Дерипаска акционером или нет, мы будем продолжать сотрудничество с ним», — говорит Эбнер. Близкий к «Базэлу» источник отмечает, что сейчас обсуждаются разные варианты участия в Strabag. Не факт, что Дерипаска выйдет из проекта полностью, считает близкий к «Базэлу» источник. Близкий к Strabag источник рассказывает, что при заключении договора с Raiffeisen австрийские акционеры заявляли, что, если даже Дерипаска потеряет акции Strabag, потом он всегда может купить их снова, когда появятся деньги. Эбнер подтвердил «Ведомостям», что такой вариант есть. «Это показывает, насколько мы заинтересованы в дальнейшем сотрудничестве с ним», — добавляет он.

«Если посмотреть на основные планы по спасению экономики, акцент делается на развитие инфраструктуры: строительство дорог, железных дорог, больниц, школ и т. д. Strabag как раз и занимается строительством и инжинирингом подобных объектов и имеет крупные проекты в России. Безусловно, России предстоит скорректировать свои планы по строительству дорожных объектов, но начатые проекты будут профинансированы полностью», — комментирует аналитик ИК «Метрополь» Михаил Пак. В то же время Дерипаска является значимой фигурой в стране и у него есть сильные административные ресурсы, объясняет он интерес австрийцев к его фигуре.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ДЕНЬГИ В ЗЕМЛЮ**

*IFC и хедж-фонд Altima Partners LLP создают \$300-миллионный фонд для вложений в сельскохозяйственные земли.*

Altima One World Agriculture Development Fund в основном будет инвестировать в уже работающие компании, имеющие существенные банки сельскохозяйственных земель, рассказал «Ведомостям» Раджеш Бехал, главный советник по инвестициям департамента агробизнеса IFC. Управлять фондом будет Altima Partners, IFC вложит \$75 млн, остальные \$225 млн из различных источников привлекает Altima, рассказал Бехал.

Под управлением Altima аграрный Altima One World Agriculture Fund общим объемом \$625 млн, говорится в совместном заявлении компаний. Новый фонд будет работать параллельно. «Мы рады стратегическому партнерству с IFC», — приводятся в совместном сообщении слова партнера Altima Partners Джозефа Карвина.

Фонд создается на 10 лет, IFC, по словам Бехала, рассчитывает получить возврат на инвестиции до 20%. Фонд будет работать на развивающихся рынках. Точного списка стран, где будут осуществляться инвестиции, нет, добавил Бехал: «Мы будем инвестировать в те страны, где есть максимальные возможности для развития сельского хозяйства, в том числе плодородная почва, подходящий климат и большие участки сельхозземель».

Altima One World Agriculture Development Fund, по словам Бехала, уже провел две сделки — в Латинской Америке и Восточной Европе. «Мы надеемся, что по крайней мере одна инвестиция будет сделана в России <...> Мы уже рассматриваем несколько возможных проектов», — говорит Бехал. Средний объем инвестиций — около \$50 млн, при этом фонд может приобретать не только миноритарные, но и контрольные пакеты компаний.

С 2007 г. программы консолидации сельхозземель в России начали объявлять не только агрохолдинги, но и российские и иностранные финансовые инвесторы. Цены покупок непрозрачны, но в прошлом году участники рынка говорили о суммах \$500-5000 за 1 га земли в зависимости от региона, стадии оформления права собственности и других факторов. С осени, уточняет топ-менеджер крупного агрохолдинга, сделок по покупке земли практически не проводится и сейчас приобрести земли можно дешевле прошлогоднего. «С одной стороны, сейчас земельные активы можно купить очень дешево, а с другой — не ясно, когда эти инвестиции начнут работать: непонятно, когда пойдут вверх цены на сельхозпродукцию», — говорит аналитик «ВТБ капитала» Иван Куц.

**Земля в цене**

Первый фонд инвестиций в сельхозземли был создан в России в 2005 г. – ЗПИФ «Русский помещик» под управлением УК «Агана» (360 млн руб.). О создании фондов инвестиций в сельхозземли заявляли также «Финам менеджмент», «Регион», «Ренессанс управление инвестициями».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**КООРДИНАЦИЯ ВОЗВЕДЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ВОКРУГ "МОСКВА-СИТИ" ПОРУЧЕНА СПЕЦИАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЕ**

Власти Москвы возложили координацию деятельности по строительству различных объектов, а также инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры в районе Московского международного делового центра (ММДЦ) "Москва-Сити" на специальную рабочую группу, сообщил РИА Новости в четверг сотрудник столичной мэрии.

Он уточнил, что распоряжение о создании этой рабочей группы подписал в среду, 18 февраля, мэр города Юрий Лужков.

"Рабочей группе в двадцатидневный срок поручено разработать и представить на утверждение мэра Москвы план мероприятий по завершению строительства объектов, инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры в районе ММДЦ "Москва-Сити", а также надлежащего содержания и эксплуатации данной территории", - отметил представитель горадминистрации.

По его словам, руководителем специальной рабочей группы был назначен первый заместитель руководителя департамента дорожно-мостового и инженерного строительства города Москвы Петр Аксенов.

В ее состав вошли также советник мэра Москвы Иосиф Орджоникидзе, представители Мосгосстройнадзора, Москомархитектуры, Москонтроля,

префектуры Центрального административного округа, управления ГИБДД ГУВД по Москве и ряда других ведомств, рассказал собеседник агентства.

Ранее власти Москвы решили разработать специальный генплан развития территории площадью более 1 тысячи гектаров, прилегающей к "Москва-Сити".

На этой территории, которая находится в границах Хорошевского и Звенигородского шоссе, 1-го Красногвардейского проезда, Краснопресненской набережной, Филевского бульвара, улицы Мневники и Шелепихинской набережной, построят новые жилые кварталы, разобьют парки, создадут объекты инфраструктуры социального обслуживания населения.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЗАГНАЛИ В УГОЛ**

*Арендные ставки на офисные помещения в столичных бизнес-центрах устремились вниз, но никто не может назвать их точные цены. В попытках договориться между собой владельцы помещений и арендаторы доходят до шантажа и судебных исков.*

### **Побег с тонущего корабля**

Осенью прошлого года компании начали массово съезжать из арендуемых офисов и в ультимативной форме требовать у арендодателей снижения ставок. Владельцы помещений напоминают о штрафных санкциях и изо всех сил пытаются сделать дисконт минимальным. Так или иначе, переговоры с арендодателями ведут практически все арендаторы, которые сняли свой офис в период 2007-2008 годов. О результатах говорить пока рано. Некоторые утверждают, что кризис приведет к тому, что арендаторы помещений класса В в массовом порядке переедут в подешевевший класс А. Более того, есть компании, которые всерьез рассчитывают, что ставка аренды сравняется с ценой эксплуатации недвижимости, или с процентом от "тающего" в условиях кризиса оборота бизнеса.

На первый взгляд у арендодателей нет шансов уговорить своих клиентов сохранить докризисные цены. О снижении активности арендаторов говорит невероятное количество рекламных растяжек с предложением аренды офиса "по выгодным ценам". "Несмотря на долгосрочные договоры и штрафные санкции (от депозита за три месяца до кабальных условий — оплаты всего срока аренды), владельцы коммерческой недвижимости заинтересованы во что бы то ни стало сохранить клиентов", — говорит заместитель генерального директора Vesco Consulting Олег Разин. — При нынешнем уровне вакантных площадей (30-40%, по моим субъективным оценкам, из-за большого объема субаренды, который сложно подсчитать) их просто не найти. Кроме того, переезд всегда сопряжен с ремонтом или переделкой помещения, что означает дополнительные затраты для владельца". И еще неизвестно, на каких условиях найдется новый клиент и как быстро это произойдет. Так что в любом случае старый арендатор выгоднее даже новых двух.

Однако не все готовы идти на уступки. IT-компания IBS расторгла предварительный договор с "ДОН-строем" по аренде 36,8 тыс. кв. м в комплексе Nordstar Tower, так как девелопер отказался снизить ставку аренды. Владелец бизнес-центра "Павелецкая тауэр" турецкая Enka и вообще подала в арбитражный суд Москвы иск на авиакомпанию "Сибирь" о неисполнении обязательств по договорам аренды на общую сумму \$1,52 млн. Причиной спора стал отказ арендатора платить завышенные ставки и нежелание собственника пересматривать условия контракта. Однако такие скандалы пока скорее исключение из правил. Чаще всего вопрос снижения ставки стороны предпочитают решать кулуарно, и этому есть вполне логичное объяснение.

### **Торг платежом красен**

По словам вице-президента Kopernik Group Ильи Шершнева, арендаторы, обремененные контрактами, находятся в очень сложном положении. "Владельцы идут на уступки неохотно, — подтверждает старший юрист департамента "Недвижимость.Земля.Строительство" фирмы "Вегас Лекс" Игорь Чумаченко. — Но рычаги влияния у арендаторов, безусловно, есть. Много зависит от того, как составлен договор. Например, очень часто в контрактах не совсем корректно прописан срок аренды. Если доказать, что он не определен, арендатор может расторгнуть договор без штрафных санкций, предупредив арендодателя за три месяца". Юристы утверждают, что арендатор может пригрозить судом по поводу суммы депозита, предоплаты и штрафных санкций (чаще всего депозит вносится арендатором в размере арендной платы за несколько месяцев). Дело в том, что в суде "депозит", оставляемый арендодателем в случае расторжения договора, может быть трактован как необоснованное обогащение владельца помещений.



"Даже если это не удастся доказать, то, согласно статье 333 ГК, сумма неустойки с учетом обстоятельств дела может быть уменьшена судом", — добавляет господин Чумаченко.

Кроме того, арендодатель не всегда может проверить платежеспособность компании-контрагента. "Собственник вряд ли чего добьется, если арендатор банкрот или окажется, что контракт заключен на ООО, на чьем балансе ничего нет", — говорит господин Шершнев. По словам директора отдела офисной недвижимости Knight Frank Russia and CIS Валентина Стобецкого, никто не хочет видеть своего арендатора банкротом и если рынок диктует условия, то надо адаптироваться. "Впрочем, я думаю, мы в ближайшее время увидим множество судебных процессов на эту тему, и тогда будут прецеденты", — добавляет господин Стобецкий. Но пока стороны не спешат выносить сор из избы.

#### **Свои люди — сочтемся**

Так или иначе, возможны следующие основные варианты разрешения спора по хорошему — подписать дополнительное соглашение к контракту, перезаключить договор по новым ценам или передать "лишние" площади в субаренду. Однако в последнем случае стоит помнить, что компаний, готовых арендовать офис, очень мало и арендатору придется конкурировать с профессиональными собственниками зданий. Более того, субаренда, то есть оптимизация площадей, не решает всех проблем и не исключает переговоров о снижении ставки. Даже если стороны договорились, при подписании дополнительного соглашения встает вопрос валюты оплаты. Подавляющее большинство договоров были заключены в долларах США или евро. По словам директора по развитию сети супермаркетов "Азбука вкуса" Сергея Руссова, до кризиса этот пункт ограничивался только фантазией арендодателя — доходило до четырех-пяти видов валюты, включая самые экзотические. Сейчас игроки рынка путаются в показаниях. Одни говорят, что сегодня, когда рынок продавца превратился в рынок покупателя, предпочтение отдается фиксированной ставке в валюте (как правило, доллар США) с четким коридором колебаний или максимальным значением курса. В то же время, по словам господина Разина, в конце прошлого года несколько арендодателей уже прогорели, указав в допсоглашениях ценовой коридор — курс ЦБ, но не больше 30 рублей за доллар. "Сейчас уже не знаю. Точно не в долларах и евро", — говорит господин Разин. Арендаторы голосуют за рубли или зафиксированный ценовой коридор валют, а их оппоненты — за текущие курсы доллара и евро. Единой практики не существует.

Арендодатели пытаются отвлечь внимание клиентов, поставив скидку в зависимость от размера занимаемой площади. "Если компания занимает несколько тысяч квадратных метров, то ей будет проще договориться о скидках",— говорит управляющий партнер Panorama Estate Омар Гаджиев.— Если речь идет о маленьком арендаторе, снимающем площадь до 500 кв. м, то ему будет сложнее. Как вариант, можно объединиться нескольким арендаторам для того, чтобы совместными усилиями убедить арендодателя пойти на уступки". По данным Panorama Estate собственники ведут себя сейчас достаточно гибко: они готовы давать скидки по аренде и снижаться по ставкам до 20-30%, а для арендаторов, снимающих большие площади (от 10 тыс. кв. м), дисконт может составить и 40-50%. Но не в размере дело.

### **Психологический эффект**

Эксперты говорят, что никто не обнаружит цены только потому, что собственники пытаются удержать рушащийся рынок. Арендодатели, особенно крупные, сознательно не оглашают ставки, да и арендаторы хранят тайну сделок с оглядкой на коллег. Например, в компании "Тройка Диалог" и банке "Возрождение" мы с удивлением обнаружили, что арендная ставка является коммерческой тайной. Другие крупные арендаторы просто сообщили, что довольны условиями владельцев помещений или ведут переговоры.

"Дело в том, что собственники пробуют для разных арендаторов разные скидки, и не дай бог один узнает об условиях другого. Какая тут справедливая цена. В одном и том же здании могут сидеть компании по совершенно разным ставкам",— говорит директор по развитию компании "Дэвис" Денис Сойников.

Валентин Стобецкий оценивает увеличение доли свободных помещений на рынке с 4-5% до уровня 15-18% за счет зданий, вводимых в эксплуатацию, и увеличения предложения по субаренде, констатирует снижение арендных ставок на 25-30% по сравнению с уровнем августа 2008 года. "Сегодня, с точки зрения арендатора, справедливая базовая арендная ставка за помещения класса А в районе Садового кольца должна составлять \$600-700 за 1 кв. м в год, а для класса В — \$400-550 за 1 кв. м в год. Возможна дальнейшая коррекция ставок и предложения дополнительных бонусов арендатору (отделка, арендные каникулы)",— говорит эксперт. В Vesco признаются, что "сбили" цену на свой особняк класса В на Николоямской улице на 35%. Однако по городу снижение еще больше. В башне "Федерация" офисы сдаются по \$900 за 1 кв. м в год, а совсем недавно ставка составляла \$1800. На главной торговой улице, где еще недавно ставки достигали \$10 тыс. за 1 кв. м в год, можно найти немало помещений по \$600 за 1 кв. м в год.

"Но это субаренда, так как собственник не хочет совсем потерять место",— комментирует господин Разин. По его словам, сейчас справедливая цена класса А составляет \$800, В — \$550-600, то есть рынок офисной недвижимости опустился до уровня 2006 года. Илья Шершнев добавляет, что с декабря на рынке царит хаос: "Какая цена адекватна, в долларах или евро? Я думаю, что можно смело просить скидку в 50% по долларovým ценам". "Во многом собственники принимают решения в результате психологических факторов",— резюмирует Валентин Стобецкий. Кроме того, впервые за многие годы проявилась тенденция сокращения сроков аренды. Долгосрочные договоры на три-пять лет сейчас практически никто не заключает: компании предпочитают максимум годовой договор аренды. "Объясняется это просто: арендаторы не хотят фиксировать нынешние ставки, ожидая дальнейшего снижения в течение года",— говорит господин Гаджиев. Сергей Руссов приводит, по его словам, интересные примеры: в США в этом году собственники согласились отменить арендную плату и ограничиться взиманием только эксплуатационных и коммунальных платежей. "С учетом динамики развития событий в российской экономике можно ожидать, что подобные решения очень скоро появятся и на нашем рынке",— рассуждает он.

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

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ**

*Примеров неуспешных проектов коммерческой недвижимости на рынке достаточно. Причины неудач разные. Одни объекты строились еще в середине 90-х годов, когда о конкуренции знали только из учебников, другие — результат безрассудной экономии. В 2009 году, считают участники рынка, многим объектам недвижимости придется понизить класс, заняться репозиционированием или даже редевелопментом.*

### **Работы над ошибками**

Особенно много примеров неудачных проектов в сфере торговой недвижимости. "Торговый центр — это не просто коробка здания с набором арендаторов,— объясняет генеральный директор "Росевродевелопмента" Иван Ситников.— Это высокотехнологичный конвейер по выкачиванию денег из кошельков

потребителей". Хрестоматийный пример девелоперской неудачи — торговый комплекс "Гвоздь". Из-за неправильной планировки объекта большинство покупателей просто не доходят до верхних этажей здания. Кроме того, добраться до "Гвоздя" сложно как на личном, так и на общественном транспорте.

К примерам неудачной концепции можно отнести и ТЦ "Французские галереи". Комплекс ориентирован на обеспеченных покупателей, однако люди с достатком выше среднего предпочитают передвигаться на автомобиле, а разработчики концепции этого торгового комплекса забыли предусмотреть удобный подъезд к нему. Есть проблемы и у ТЦ "Веймарт-1", расположенного на 26-м км МКАД, и у центра "Южный". Список можно продолжить. Но зачастую достаточно восполнить один пробел, чтобы серьезно улучшить ситуацию.

"Например, если температура в магазине из-за плохой системы кондиционирования превышает 25-26 градусов, продажи могут снизиться до 30%", — приводит пример генеральный директор компании "Магазин магазинов" Анна Ширяева. Еще одна серьезная проблема — транспортная доступность. Человек должен иметь физическую возможность подъехать к торговому центру, а затем вернуться на проезжую часть и продолжить путь в нужном направлении. "Центр "Западный", расположенный на дублере Рублевского шоссе, смог существенно увеличить посещаемость, "пробив" подъезд с основного шоссе.

Иногда ошибки можно исправить еще на стадии проектирования. В частности, комплекс XL на Ярославском шоссе, принадлежащий ООО "Рамзэн", первоначально позиционировался как торговый центр, специализирующийся на продаже стройматериалов. Однако владельцы объекта не учли того, что рядом расположена Мытищинская ярмарка, где продавалась та же продукция, но зачастую дешевле. "Поскольку участок земли позволял, было принято решение построить вторую очередь торгового центра, — говорит начальник аналитического отдела "Нового города" Наталья Ветлугина. — Однако рядом располагались "Ашан" и "Мосмарт", что серьезно увеличивало конкуренцию". В результате большая часть площадей была отдана под развлекательную зону, которая включала в себя не только обычные боулинг и кинотеатр, но и аквапарк "Ква-ква-парк". До кризиса доходность центра составляла не меньше 25% годовых.

Впрочем, далеко не всегда удастся обойтись "малой кровью". В частности, ТЦ "Дружба", расположенный в районе метро "Новослободская", пришлось закрывать на реконструкцию. Комплекс был построен компанией "СТ Девелопмент" Шалвы Чигиринского в конце 90-х годов на месте продовольственного рынка и продан

китайской госкомпании "Центр развития торговли и управления инвестициями в Европу". Однако в начале 2000-х годов в Москве стали появляться качественные торговые центры. В 2003 году китайские чиновники поняли, что "Дружба" по целому ряду параметров, в том числе объемно-планировочным решениям, позиционированию и составу арендаторов не соответствует современным стандартам. Посещаемость торгового центра составляла в среднем 10 тыс. человек в будни и 12 тыс. человек — в выходные. В предварительном исследовании было выявлено, что в этом районе много вузов и торговый комплекс посещает много молодежи. "В результате компания решила отказаться от многих арендаторов в пользу молодежных марок", — рассказывает госпожа Ширяева. В конце 2006 года комплекс был закрыт на реконструкцию на три месяца. За это время там была осуществлена внутренняя перепланировка, позволившая усовершенствовать навигацию по центру, а главное, торговый центр получил третий этаж площадью более 1,6 тыс. кв. м, который занял магазин "Спортмастер". "После этого посещаемость торгового центра увеличилась вдвое — до 20 тыс. человек в будни и 23 тыс. человек в выходные и праздничные дни, — отмечает Анна Ширяева. — А арендный доход владельцев за первый год вырос на 30%".

Достаточно неудачных проектов и у владельцев других секторов недвижимости. В 2003 году на 71-м км МКАД у внешней его стороны было построено трехэтажное складское здание площадью 8 тыс. кв. м. Стоимость вложений в проект составила порядка \$5 млн. Складские помещения не самое эффективное использование участка, который хорошо виден с кольцевой автодороги. Кроме того, трехэтажный склад неудобен в эксплуатации. Сдать здание в аренду можно было по \$110-130 за 1 кв. м, и срок окупаемости составил бы не меньше семи лет. Поэтому было принято решение о редевелопменте. Логистический комплекс переделали в торговый центр, поставили эскалаторы, соорудили атриум, сделали внутреннюю отделку. Дополнительные вложения в проект составили около \$2 млн, зато капитализация объекта, да и ставки, сразу выросли примерно втрое, а срок окупаемости вложений сократился до трех-трех с половиной лет. Здание было полностью сдано под магазин "Кухнистрой", владельцы которого арендовали бывший склад сразу на десять лет.

### **Только для взрослых**

Нередко причина неуспеха кроется на первый взгляд в ошибках позиционирования и маркетинга. Отель "Акватория лета", открывшийся в мае 2005 года в Ейске на Азовском море, стал первым отелем в России, где водные виды спорта — виндсерфинг, кайтсерфинг и вейкбординг — включались в стоимость проживания. Инвестиции в проект, по словам генерального директора Avant Group Андрея

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 февраля, № 21

Канорского, составили порядка \$5 млн. Большая часть этой суммы — больше \$3 млн — ушла на строительство гостиницы и покупку участка. А остальное, по данным компании,— на рекламу (\$250 тыс.), создание концепции (\$400 тыс.) и закупку оборудования (комплектация гостиницы и ресторана — \$900 тыс.; спортивного инвентаря — \$350 тыс.). Цена стандартного номера на двух человек с питанием составляет 3,5-4 тыс. рублей.

На момент открытия проект позиционировался как отель для экстремалов. Основную рекламу давали в журналах и телепередачах, посвященных экстремальным видам спорта. Но как выяснилось совсем скоро, это было ошибкой, поскольку отпугнуло потенциальных гостей, не готовых активно заниматься спортом.

Ситуацию отчасти спас проходящий в мае Ейский кубок, который обеспечил к открытию около 30% загрузки. То есть из 160 мест было заполнено меньше 50. Исправить положение решили за счет турфирм, отдавая им 25-30%, что в два-три раза больше, чем в среднем по рынку. "Но продукт достаточно специфический, и агенты толком не могли объяснить клиентам, что они продают,— признает директор по развитию Avant Group Артем Колесов.— Кроме того, у нас была запутанная система тарифов: предлагалось около десяти различных программ". В частности, предлагался отдельно виндсерфинг, отдельно кайтсерфинг, отдельно вейкборд, а кроме того, все варианты совмещений этих программ. К концу сезона (на Азовском море сезон длится с мая по сентябрь) компании удалось выйти на среднесезонную заполняемость 55%.

В межсезонье компания сделала ставку на проведение праздников. "Когда входили в нашу первую зиму, то была жуткая уверенность в том, что мы всколыхнем рынок корпоративного отдыха Ростова и Краснодара,— вспоминает господин Колесов.— На Хэллоуин делали утопленников из старых гидрокостюмов, варили "кровь" на кухне, в общем, все по-настоящему, люди до сих пор вспоминают". В основном отрывались на праздниках жители Краснодара и Ростова, но приезжали в межсезонье даже москвичи, на которых приходилось 10%. А 15% мест на Хэллоуин купили жители Ейска.

Однако если на праздники загрузка отеля доходила до 100%, то в остальное время клиентов практически не было. С сентября по апрель средняя загрузка составила порядка 25%. "Отель работал в убыток",— констатирует господин Колесов. К началу 2006 года руководство "Акватории лета" приняло стратегическое решение о вхождении в сеть Heliopark Hotel Management, где пообещали, что загрузка

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

19 февраля, № 21

вырастет до 75% в сезон и до 50% — в межсезонье. "Когда входили в сеть, то руководство настаивало, чтобы мы закрыли сайт отеля и наш отдел продаж,— рассказывает Артем Колесов.— Хорошо, что этого не сделали". В 2006 году заполняемость осталась на прежнем уровне, при этом сам Heliopark продал всего 8% путевок.

"Взяв отель обратно под собственное управление, мы начали анализировать ситуацию,— продолжает господин Колесов.— Во-первых, мы поняли, что экстремальное позиционирование отеля отпугивает людей, не имеющих опыта виндсерфинга и кайтсерфинга". Отелю придумали новый имидж — "каникулы для взрослых". Рекламные средства были перенаправлены из журналов об экстриме в деловые издания, а серферов на рекламных иллюстрациях заменили отдыхающими в смешных шапочках, сидящими на водном мотоцикле.

Поняв, что покупатели, да и продавцы в турагентствах, путаются в огромном количестве программ, оставили всего две — "Спорт-1" (включены все спортивные программы, за исключением вейкборда) и "Спорт-2" (включены все спортивные программы).

Кроме того, в Avant Group решили сделать ставку на клубность, отказавшись от нецелевой аудитории, в частности от детей до 14 лет. Дело в том, что отеле постоянно возникали конфликты между родителями и клиентами, отдохавшими без детей. Последних предпочли потому, что у этой группы отдыхающих средний чек на дополнительные услуги был на 30% выше. Отказались на время высокого сезона (июль—август) и от проведения корпоративных праздников. "Нарушается принцип клубности",— объясняет господин Колесов. При этом гостиница стала сезонной — работает лишь с мая по сентябрь, а на остальное время ее консервируют. Теперь с 90% сотрудников компания подписывает сезонный контракт, ведь зарплата сотрудников — это основная часть затрат. А весь период консервации обходится компании примерно в 1 млн рублей. В результате, отмечает Андрей Канорский, сезон 2007 года показал хороший рывок. Средний чек вырос на 30%, до \$60-70, а среднесезонная загрузка — до 85%. "В высокий сезон были дни, когда загрузка доходила до 105% за счет дополнительных мест",— хвастается господин Канорский. Тем не менее из-за первых ошибок срок окупаемости отеля вырос с запланированных семи до восьми с половиной лет. И это по самым оптимистичным — докризисным — прогнозам.

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

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### «КОПЕЙКА» РАСПЛАТИЛАСЬ ПО ОБЛИГАЦИЯМ

ОАО «Торговый дом «Копейка», развивающее розничную сеть «дискаунтеров», в рамках оферты выкупило свыше 1,382 млрд облигаций второго выпуска на 1,38 млрд рублей, а также выплатило два купона по облигациям серий 02 и 03 на общую сумму 184,5 млн рублей.

Второй выпуск облигаций (государственный регистрационный номер - 4-02-55165-Е от 19 января 2006 года) объемом 4 млрд рублей включает 4 млн облигаций номиналом 1000 рублей каждая. Параллельно с выкупом облигаций, ретейлер выплатил двенадцатый купон суммой 86,76 млн рублей по облигациям II серии и восьмой купон на 97,72 млн рублей по облигациям III серии (государственный регистрационный номер - 4-03-55165-Е от 18 мая 2006 года).

В ходе предыдущей оферты по облигациям ретейлера III серии на аналогичную сумму все бумаги выкупил банк «Уралсиб», подконтрольный владельцу «Копейки» Николаю Цветкову. Тогда в рамках оферты инвесторы предъявили к выкупу свыше 3 млн облигаций на общую сумму 3,157 млрд рублей.

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## Regions

### **ПЕТЕРБУРГ ПОШЕЛ НА РЕКОРДНЫЙ НОМЕР**

*Город готов ввести 1500 гостиничных номеров*

Петербург планирует в 2009 году ввести рекордное количество гостиничных номеров. В этом году заявлены к вводу 20 гостиниц разного класса на 3200 номеров. Но, по прогнозу чиновников Смольного, реальный ввод составит около 1500 номеров, что станет абсолютным рекордом за всю историю города. Обеспеченность Петербурга отельными площадями по-прежнему остается низкой: два номера на тысячу человек, что как минимум в пять раз ниже показателей крупных европейских туристических центров. При этом Петербург претендует на обслуживание 5 млн туристов ежегодного. Эксперты отмечают, что достичь этого показателя Северная столица сможет лет через пять.

По словам вице-губернатора Петербурга Владимира Молчанова, в этом году в городе будет открыто 1500 новых гостиничных номеров, что станет абсолютным рекордом города. «Мы стремимся к приему 5 млн туристов ежегодно», — заявил вице-губернатор на пресс-конференции, проведенной на днях. Для сравнения: в 2007—2008 годах город посетило около 2,5 млн туристов. По данным Петростата, в 2008 году в городе было оказано услуг по размещению граждан (услуги гостиниц и аналогичных средств размещения) на сумму свыше 9,8 млрд руб. При этом рост данного показателя составил 5,4%. К 2010 году в городе запланировано двукратное увеличение номерного фонда. «Это отвечает прогнозам по росту туристического трафика до 8—10 млн человек в год и общему увеличению обеспеченности гостиничными площадями до уровня 14—15 гостиничных мест на тысячу человек», — полагает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Эксперты несколько скептически комментируют ожидания администрации. По их мнению, город может до рекорда недотянуть. Согласно статистике, за 2008 год в Петербурге было введено девять гостиниц на 1306 номеров. Таким образом, общий объем предложения превысил 400 гостиниц с номерным фондом 20,6 тыс. номеров (включая мини-отели и хостелы), при потенциальной емкости рынка более 30 тыс. номеров. «На 2009 год заявлена к вводу 21 гостиница на 3259 номеров. Но в условиях финансового кризиса объем ввода будет скорректирован. Мы в лучшем случае ожидаем выхода 12 гостиниц на 2 тыс. номеров. Но, пожалуй, прогноз Смольного более реалистичен», — отметил руководитель группы исследований

рынков «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Громков. «Ни о каком перенасыщении отельного рынка Северной столицы в ближайшие пять лет речи нет. Петербург в пять раз отстает по обеспеченности гостиничными номерами от европейских столиц. Особенный дефицит отмечен в среднем сегменте 2—3 звезды», — говорит руководитель отдела консалтинга Astera St.Petersburg Евгения Васильева.

Развитие туризма в Петербурге замедляет ограниченное предложение качественного, но доступного номерного фонда. «Показатель ADR (среднесуточной стоимости номера) в Петербурге значительно выше, чем в европейских столицах. Наши цены в классе 3 звезды соответствуют ценам в европейских 4 звездах. При этом в 2008 году рост цен на услуги гостиниц в Петербурге составил 10—15%. Но в 2009 году ожидается снижение цен. Даже в сегменте 5 звезд, самом стойком к изменениям, уже отмечен дисконт в 10—15% по сравнению с прошлым годом», — говорит руководитель отдела гостиничного консалтинга и брокериджа Praktis СВ Елена Игнатий. А руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова отметила, что гостиницы в связи с кризисом вынуждены не финансировать обслуживание свободного номерного фонда: «В гостинице «Европа» сейчас закрыты два верхних этажа, так как нет спроса. Можно прогнозировать, что среднегодовая заполняемость гостиниц на 2009 год составит 40—50% с учетом запуска новых отелей. Но, вероятно, отельеры будут до последнего держать цену, жертвуя загрузкой».

Менеджеры гостиниц считают, что девальвация рубля не прибавит популярности туризму в России, и уже отмечают снижение туристической активности. «Теоретически девальвация может сделать наш рынок более привлекательным для иностранных туристов. Но пока спрос падает. Группы практически не бронируются. А частные туристы заказывают номер за неделю, а не за месяц, как раньше», — сообщил генеральный директор гостиницы «Эмеральд» Александр Шкаленков. «Вполне возможно смещение потребительского спроса в пользу внутреннего туризма. Но существенную роль в развитии рынка будет играть снижение реальных доходов граждан. Это может привести к смещению спроса в более дешевые гостиничные сегменты и сокращению рынка в целом», — заключил г-н Клягин.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)