

Offices/ General

Лондонские офисы подешевели

Деловые центры Азии — самые дорогие в мировом рейтинге

Долги акционера стоили Sibir Energy гендиректора

Гендиректор Sibir Energy Генри Камерон отстранен от должности на время проведения аудита

«Каждый проект для нас как Ватерлоо», — Арас Агаларов, президент и владелец Crocus Group

Почему в кризис Арас Агаларов продолжает строительные проекты и не хочет снижать цену продажи элитных загородных домов, он объяснил «Ведомостям»

Retail

Купить и сберечь

В январе экономика падала, а потребление росло. Люди боятся за сбережения и совершают крупные покупки

Hotel

Оптом, в розницу или никак?

В российских и зарубежных СМИ появилась информация о том, что Africa Israel Investments, подконтрольная Льву Леваеву, намерена выставить на продажу свой отельный бизнес. И это при том, что в самой компании опровергли информацию о поиске покупателя на Africa Israel Hotels (3,7 тыс. номеров).

Warehouse

Не до складов

Из-за снижения спроса на складскую недвижимость и падения ставок аренды компании «Евразия логистик» может не хватить средств на обслуживание кредитов

Regions

ДЛТ получил отсрочку

Сроки реконструкции универмага ДЛТ продлены на год с лишним. Проект продавца предметов роскоши Mercury оценивается в \$50 млн

Regions

«Нафта» замахнулась на Санкт-Петербург

Сулейман Керимов и его «Нафта-Москва» получили большую часть девелоперского бизнеса Олега Дерипаски, сосредоточенную в петербургском подразделении «Главстроя». Сейчас эти дорогостоящие проекты неподъемны для «Базэла»

Сойти с Невского

TJ Collection закрывает магазин на главной улице Петербурга

Offices/General

ЛОНДОНСКИЕ ОФИСЫ ПОДЕШЕВЕЛИ

Деловые центры Азии — самые дорогие в мировом рейтинге

Британская столица впервые за девять лет потеряла звание лидера в гонке за самую дорогую коммерческую недвижимость. В рейтинге, составленном Cushman & Wakefield (C&W), лондонские офисы упали на третье место, уступив по цене аренды азиатским деловым центрам — в Гонконге и Токио. Эту рокировку эксперты объясняют тем, что Азия в прошлом году была более устойчива к финансовому кризису, тогда как арендаторы лондонского Сити решили пересмотреть свои затраты на помещения. Экономить на рабочих местах стали и российские компании, отложив до лучших времен планы по расширению бизнеса и отдав часть площадей в субаренду. Но даже несмотря на это, Москва в списке самых дорогих офисов смогла занять четвертое место.

Следует отметить, что нынешнее третье место стало для британской столицы большим провалом, ведь даже в 1999 году она была второй — между Токио и Мумбаи. Девять лет назад снять офисный «квадрат» на год можно было за 1,5 тыс. долл. в Токио, 1,2 тыс. долл. в Лондоне и всего за 700 долл. в Мумбаи. Сейчас арендные ставки значительно более высоки и измеряются уже в евро: так, первое место Гонконга «стоит» 1,7 тыс. евро за 1 кв. м в год, офисы в Токио и Лондоне обойдутся нынешним арендаторам, соответственно, в 1,6 тыс. евро и 1,4 тыс. евро за «квадрат».

Столица Туманного Альбиона потеряла свои позиции из-за того, что ставки в таких районах Лондона, как Вест-Энд, дешевели активнее всего — минус 23%, подсчитали аналитики. Для сравнения, качественные офисы в Гонконге упали в цене всего на 4%. Как следует из отчета C&W, ставки аренды в Лондоне сразу ощутили на себе влияние кризиса, потому что ранее цена офисов была сильно завышена из-за большого спроса со стороны финансовых институтов, в особенности хедж-фондов.

Лондон всегда был местом сосредоточения многих мировых финансовых институтов, констатирует региональный директор департамента офисной недвижимости Colliers International Пол Блэкман. «Сегодня, в условиях мирового

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

финансового кризиса, когда банки испытывают большие сложности, именно в Лондоне спрос на офисные помещения стал падать быстрее, чем в странах Азии. А низкий спрос ведет к падению уровня арендных ставок», — объясняет г-н Блэкман. Директор отдела по работе с арендаторами DTZ Елена Колесникова отмечает, что азиатская экономика даже сейчас находится на существенном подъеме: «Повидимому, с этим и связано желание многих компаний иметь офис в таких странах, как Китай или Япония».

В то же время эксперты C&W говорят о положительных сторонах кризиса: «Тем не менее снижение арендных ставок и ослабление британской национальной валюты для иностранных компаний означает, что Лондон впервые за многие годы становится доступным городом для расположения». Аналитики Colliers International прогнозируют дальнейшее падение ставок на офисные помещения во всех районах Лондона в течение 2009 года. По мнению экспертов Knight Frank, офисы в Лондоне будут дешеветь еще полтора года и только в 2011 году арендные ставки вернуться к позитивной динамике. Руководитель департамента исследований лондонского офиса Knight Frank Джеймс Робертс прогнозирует, что новый спрос будет формироваться за счет крупных банковских структур, юридических компаний, а также рекламных агентств, которые будут работать с чемпионатом мира по футболу-2010 и Олимпиадой-2012.

Тем временем российская столица приближается к дешевающему Лондону с показателем в 1,3 тыс. долл. за 1 кв. м офисных помещений. За год Москва поднялась на одну строчку вверх, сместив с четвертой позиции Мумбаи. При этом ни один из лидеров по стоимости аренды не входит в перечень городов с наиболее активно растущими ставками. По подсчетам C&W, в кризисный год сильнее всего дорожали офисы в Малайзии, Турции, ОАЭ и ЮАР. И в отличие от Европы этим странам будет легче пережить трудные времена: рынок качественных офисов в большинстве из них еще не сформирован, и наблюдается значительный недостаток предложения, в результате чего спрос на этих рынках не будет нулевым даже в условиях финансового шторма.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОЛГИ АКЦИОНЕРА СТОИЛИ SIBIR ENERGY ГЕНДИРЕКТОРА

Гендиректор Sibir Energy Генри Камерон отстранен от должности на время проведения аудита

Долговые взаимоотношения Sibir Energy и ее основателя Шалвы Чигиринского обернулись скандалом. Долг предпринимателя перед компанией неожиданно вырос почти втрое — до \$325 млн без объяснения причин. Для расследования ситуации наняты внешние юристы и аудиторы, а бессменный глава Sibir Energy Генри Камерон отстранен от должности.

Вчера работающая в России нефтекомпания Sibir Energy сообщила, что ее гендиректор Генри Камерон отстранен от занимаемой должности. Одновременно компания наняла юридическую фирму Jones Day и аудитора Ernst&Young для "исследования деловых отношений" между Sibir и одним из ее основных акционеров — Шалвой Чигиринским. Он контролирует 23,5% Sibir, столько же у структур владельцы группы "Меркурий" Игоря Кесаева, 18% — у правительства Москвы, остальные бумаги торгуются на бирже Лондона. Но с 19 февраля торги приостановлены. Случилось это после того, как Sibir сообщила, что долг Чигиринского перед ней утроился, достигнув \$325 млн.

Как это случилось, сама компания не раскрыла. Ее крупнейшие акционеры происходящее объяснить также не могут. Представитель Игоря Кесаева от комментариев отказывается, сам господин Чигиринский разъяснений не дает, а глава департамента имущества Москвы Владимир Силкин уверяет, что узнал о ситуации из сообщения Sibir Energy. Он направил в компанию запрос, но ответа пока не получил.

Sibir в прошлом году помогала Шалве Чигиринскому расплатиться с долгами. Осенью он получил от компании аванс в \$115 млн. Еще \$192 млн одолжил Игорь Кесаев под залог 23,5% акций Sibir. Чтобы сохранить долю в компании, Шалва Чигиринский должен вернуть деньги до середины октября. Расплатиться бизнесмену должна помочь распродажа почти всей его недвижимости. Эти активы Чигиринский обязался передать Sibir, сообщила компания две недели назад (см. "Ъ" от 12 февраля). Недвижимость тоже была обременена долгами на \$213 млн. Девелоперские активы предполагалось продать, а полученные деньги направить на погашение долгов, связанных с самой недвижимостью, затем вернуть аванс, выданный Sibir Energy, и затем — перед Игорем Кесаевым. Однако на прошлой неделе компания отозвала сообщения о схеме погашения долга без

дополнительных разъяснений. Суммарно Шалва Чигиринский должен \$730 млн.

Размер долга акционера перед Sibir может быть уточнен после завершения аудиторской проверки, говорит исполняющий обязанности гендиректора компании Стюарт Детмер. Он сменил на посту Генри Камерона, который возглавлял Sibir Energy с момента создания в 1996 году. Из нынешних крупных владельцев Шалва Чигиринский больше всех знает Генри Камерона. Игорь Кесаев получил долю в компании только в 2005 году, московское правительство — в 2007 году. Господин Камерон отстранен от должности на время проведения аудита, сообщила Sibir.

"Как гендиректор Генри Камерон мог быть наделен полномочиями принимать решения по увеличению задолженности Чигиринского перед компанией или, по крайней мере, одобрять или блокировать их", — отмечает аналитик UnicreditAton Артем Кончин. Взаимоотношения Шалвы Чигиринского и Sibir — "затянувшийся скандал, который задел всех инвесторов компании", добавляет исполнительный директор Ассоциации независимых директоров Александр Филатов. На его взгляд, привлечение авторитетных внешних аудиторов было единственной возможностью разобраться в ситуации. Стюарт Детмер полагает, что предварительные результаты проверки могут стать известны через несколько недель, а подготовка финального отчета может занять несколько месяцев.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«КАЖДЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ НАС КАК ВАТЕРЛОО», — АРАС АГАЛАРОВ, ПРЕЗИДЕНТ И ВЛАДЕЛЕЦ CROCUS GROUP

Почему в кризис Арас Агаларов продолжает строительные проекты и не хочет снижать цену продажи элитных загородных домов, он объяснил «Ведомостям»

Кабинет Араса Агаларова украшают эскизы и макеты зданий, которые строит его компания. За рабочим столом президента Crocus Group — книжный шкаф во всю стену, заполненный книгами и альбомами по архитектуре и искусству. «Задняя комната заполнена архитектурными изданиями, — говорит Агаларов. — Ведь я сам придумываю концепции всех своих зданий». На территории «Крокус сити» строится

офисный центр, куда должны будут переехать и менеджеры Crocus Group, но Агаларов говорит, что ему новый кабинет не нужен: «При переезде все книги перепутают, без меня никто не разберется».

Биография

Родился в 1955 г. в Баку. В 1977 г. окончил Бакинский политехнический институт по специальности «инженер ЭВМ». Кандидат экономических наук. В 1977–1983 гг. работал в одном из бакинских НИИ, затем в бакинском горкоме профсоюзов

1988

младший научный сотрудник Научного центра ВЦСПС

1989

основал коммерческое предприятие «Крокус интернэшнл»

1992

президент ЗАО «Крокус» и красногорского филиала «Крокус сити», председатель правления КБ «Крокус-банк», председатель совета директоров ЗАО «Кротекс»

Crocus

Group

многопрофильный холдинг

Выручка – \$870 млн (2008 г.).

Единственный владелец – Арас Агаларов.

в управлении 1 млн кв. м недвижимости.

В портфеле Crocus Group крупнейший международный выставочный комплекс «Крокус экспо» (549 000 кв. м), сеть гипермаркетов нового формата «Твой дом» и Vegas, ритейл в сфере fashion и рестораны, а также проекты на рынке премиальной недвижимости в Москве, Подмосковье и на Каспии. В процессе реализации целый ряд проектов: загородный поселок Agalarov Estate, дальнейшее развитие инфраструктуры «Крокус сити»: Crocus City Hall (концертный зал на 6200 мест), мебельный центр (60 000 кв. м), бизнес-отель Aquarium Hotel. Строится новый торгово-развлекательный центр Vegas на пересечении МКАД и Каширского шоссе (398 000 кв. м). В ближайшее время будут реализованы проекты «Крокус сити Riviera» и деловой центр из 14 небоскребов «Крокус сити Манхэттен».

— Ваши сын и жена тоже работают в «Крокус групп». Это не осложняет жизнь, не обостряет личные отношения?

— Абсолютно нет, потому что сын занимается самостоятельным направлением. Он руководит «Крокус сити моллом», подразделением fashion retail в городе, проектом

Vegas, другим ритейлом, например ресторанами. Эмин (сын Агаларова, коммерческий директор Crocus Group и руководитель направления Crocus Group fashion and exclusive retail) самостоятельно выкупил в Столешниковом переулке четырехэтажное здание, превратил его в небольшой универмаг. На последнем этаже построил ресторан Nobu, который скоро откроется. То есть он занимается проектами, со мной не пересекаясь.

— Ирина Агаларова тоже розницей занимается?

— У Ирины бутик подарков и бутик одежды в «Крокус сити молле». Поэтому конфликта интересов, к несчастью или к счастью, нет. А так — сели бы, обсудили, но никто ни с кем не советуется. Очень самостоятельная семья.

— Для нас стало сюрпризом, что вы не привлекаете сторонних архитекторов и в составе Crocus Group есть архитектурное бюро из 40 человек. Почему?

— Любой проект делится на три части — концепция, проект и рабочая документация. Рабочую документацию нет смысла делать за рубежом, потому что, даже если она будет сделана, не пройдет экспертизу и ее надо пересчитывать. Стадию «проект» могут сделать любые архитекторы и конструкторы, они доступны в достаточном количестве. А концепцию я придумываю сам. Когда концепция придумана и нужно посчитать количество лифтов, входов и выходов, машино-мест на стоянках, можно привлечь иностранных специалистов — мы обычно приглашаем американских, потому что считаем, что в этом они самые лучшие.

— Ранее вы заявляли, что на территории «Крокус сити» будут построены 14 небоскребов. Кризис никак не скорректировал ваши планы?

— Башни «Крокус сити Манхэттен» строить не начинали, они в стадии проектирования. Макет, который вы видите, проектировал я сам. То, что стилобатная часть здания шире, я подсмотрел на Манхэттене. Когда приехали американские проектировщики, они на меня посмотрели и спрашивают: «А кто вам делал макет»? Я говорю: «Я сам». Оказывается, я интуитивно сделал макет в соответствии с американским законодательством, по которому стилобатная часть должна быть шире высотной для того, чтобы человек видел рядом с собой уровень трех-четырёх этажей и небоскреб не давил на него.

— Не слишком ли плотно стоят здания на вашем макете?

— Если их разбросать, исчезнет аура, и нужного трафика не получится. Чем интересен Манхэттен, это тем, что там очень высокая плотность, но она обеспечена правильным движением и паркингами, и у меня это будет сделано по международным расчетам. Думаю, что как минимум три-четыре небоскреба займут отели. Отели — это не такое количество припаркованных машин. Кстати, под всей стилобатной частью строится трехэтажный паркинг. А сзади проходит метро, метро я накрываю 10-этажным паркингом на 10 000 машино-мест. В результате на территории, прилегающей к «Крокус сити», не считая улиц, может стоять 18 000 машин. И мы не все будем строить сразу, а постепенно, и если будем чувствовать, что паркинга не хватает, можем занять стилобатную часть.

— Когда будете начинать строительство?

— Я думаю, не позже чем через год. Планировали начинать этой весной, но начнем следующей, конечно, если не произойдет нечто особенное. Сейчас у нас на территории строится линия метро, мы строим мебельный центр (60 000 кв. м) и концертный зал Crocus City Hall на 6200 посадочных мест. Многофункциональный зал, предназначенный также для проведения международных симпозиумов и конференций. Зал будет шокирующим с точки зрения новейших технических возможностей. В Crocus City Hall можно будет попасть, не выходя на улицу, прямо из метро. Станцию метро планировали открыть в 2009 г., в случае задержки — в I квартале 2010 г. Начинать стройку новых объектов, пока не закончено строительство станции метро, не имеет смысла. Нет смысла приглашать арендаторов, когда на территории работает строительная техника. Как только будет построена станция метро, мы приступим к строительству «Манхэттена». Строительство высотных зданий займет 18 месяцев.

— На какие средства строите?

— То, что я перечислил — станция метро, зал и мебельный центр в «Крокус сити», — все это строится на собственные средства. Мы финансируем строительство самой станции метро, а пути финансирует город.

— И во сколько это вам обойдется?

— Станция метро — \$20 млн, зал — \$50 млн, мебельный центр — \$70 млн.

— Ваш основной кредитор по-прежнему Сбербанк?

— Сбербанк осуществляет целевое финансирование. На проект в Воронеже — 80 000 кв. м, концепция гипермаркета «Твой дом», открытие через два месяца. Сейчас мы также строим торгово-развлекательный комплекс Vegas на пересечении МКАД и Каширского шоссе, 400 000 кв. м.

— Сбербанк не приостанавливал выдачу кредитов?

— А зачем? Они останавливают тем, кто не может обслуживать старые кредиты. Мало того, мы обслуживаем кредиты по приподнятым ставкам. Задолженность перед Сбербанком — \$600 млн. У нас несколько кредитных линий, некоторые до 2013 г.

— Земельный банк компании большой?

— Мы никогда не приобретали землю без цели. Есть участки в работе — в Москве: 4,5 га под новый «Твой дом» в Осташкове, 9 га в Кунцеве — «Твой дом» и небольшой молл. Есть участок на Новой Риге под «Твой дом» на 4 га и еще около 20 га — до кризиса планировал построить молл с развлекательным центром в стилистике Диснейленда. Все эти объекты на разных стадиях проектирования.

— Кроме Воронежа где еще в регионах планируете строить?

— Есть еще два проекта. В Новосибирске (380 000 кв. м) — выставочный центр, «Твой дом», молл и концертный зал. Земля выделена постановлением, город очень заинтересован в этом проекте, предварительные переговоры мы ведем с ВЭБом. Второй проект в Екатеринбурге — многофункциональный пятиэтажный торговый комплекс на участке 8 га общей площадью 180 000 кв. м.

— В Краснодаре аналогичный проект у вас не получился?

— Наши проекты меняют лицо города и региона. И когда нам предлагают землю за деньги, тем более за немалые, мы туда не идем.

— А Новосибирск не продавал землю?

— Новосибирск продал, не может не продать согласно законодательству. Но есть договоренность, что город в рамках тех денег, которые мы будем платить за аренду, делает инфраструктуру. В Краснодаре сказали: купите и делайте все сами. Я посчитал, что при таком положении окупаемости проекта не будет никогда. И не

ошибся: если бы я пошел на краснодарскую историю, то оказался бы в приличной западне. Тогда наша готовность по этому проекту была очень высокая — мы уже были бы в стройке. Так что нет худа без добра.

— Правильно ли мы понимаем, что ваша тактика — заканчивать начатое строительство и не начинать новое?

— У меня в работе достаточно много новых проектов. Многие даже удивляются, что мы ничего не остановили.

— В нынешних условиях сроки сдачи торговых центров будете сдвигать?

— Нет, у нас в любом случае все идет по плану. Возможности обслуживания кредитов ограничены нашими финансовыми потоками, чтобы взять новый кредит, нам нужно погасить старый. Например, кредитная линия Vegas (24 км МКАД и Каширское шоссе) — 10,9 млрд руб. Пока мы эти деньги не освоим и не покажем финансовые потоки, мы конечно, не имеем права прийти в Сбербанк и сказать: дайте деньги на новый проект. Поэтому каждый проект для нас как Ватерлоо — если мы его не реализуем, перекроем возможности дальнейшего кредитования.

— А вы сейчас сдадите площади по тем ставкам, которые обещали банкирам?

— Сдадим! А потому, что мы не обещали сверхъестественных ставок. Арифметика простая: 11 млрд руб., 150 000 кв. м сдаваемых площадей. Даже при средней ставке в \$500 это уже \$75 млн.

— А где уверенность, что все будет арендовано?

— Но я ведь говорю о средней ставке в \$500, а не в \$1500. Средняя ставка в ТК «Твой дом» на Каширском шоссе — \$1200, в ТК «Твой дом» в «Крокус сити» — \$1050.

— Арендаторы уже просят снизить?

— В «Твоем доме» нет: лист ожидания, и никакого снижения быть не может. Доход ТК «Твой дом» в январе на 25% превысил результаты января прошлого года, динамика декабря 2008 г. — на 30% больше по сравнению с декабрем 2007 г. Понятно, если ситуация ухудшится — увольнения, сокращение зарплат, — мы тоже почувствуем, и это глупо отрицать. Но на этом направлении бизнеса группы у нас

очень большой запас прочности. У некоторых арендаторов «Крокус сити молл» обороты упали. Ставки по некоторым договорам были снижены на 10-25%. А некоторые арендаторы даже не обращались — такие обороты, что просить о скидке просто неудобно.

— А как идет ваш собственный розничный бизнес?

— «Твой дом» — изменений нет. В сегменте fashion retail снижение на 10-20%. Может быть, отчасти потому, что это направление не было высокоэффективным. Возможно, для тех операторов, у кого был высокий КПД с квадратного метра, падение оказалось более значительным. А подразделение Эмина не закупало много товара в предыдущие сезоны, и я все время на эту тему с ним дискутировал: «Эмин, как можно увеличить оборот, если ты постоянно ограничиваешь бюджет закупки? Мы же можем купить больше и продать больше». Он отвечал: «Купить больше — это риск, можем остаться с большими остатками». С этой позицией мы и вошли в кризис.

— До кризиса многие люксовые бренды начинали бизнес в России самостоятельно. Как вы считаете, кризис поменяет как-то этот процесс? К вам с предложением сотрудничества марки не обращаются?

— Честно говоря, я давно потерял интерес к направлению fashion retail. Не знаю ни одной успешной компании в мире, которая бы сделала свой капитал исключительно на дистрибуции люксовых брендов. Владельцы люксовых брендов создают большие капиталы на разнице между ценой производства и ценой реализации. Но какой смысл бороться за марку, чтобы в результате иметь обязательства по ежегодному увеличению бюджета закупки на \$5 млн или \$10 млн на продукцию, в стоимость которой уже заложена наценка в 100-200-300% и более! Мне намного интересней создавать новые концепции.

— Какой доход дают эти бизнесы?

— Молл — около \$40 млн в год, направление fashion retail в Москве — \$70 млн. Два гипермаркета «Твой дом» — \$580 млн.

— Как обстоят дела с выставочным бизнесом?

— Когда мы в 2003 г. построили первый павильон «Крокус экспо», получили доход в \$20 млн. К 2008 г. мы подошли к отметке в \$160 млн, причем только от стоимости

аренды — без учета доходов от строительства стендов, кэтеринга и т. д. План на этот год — далеко за \$200 млн. В крайнем случае мы не выполним план 2009 г., но то, что доходы не будут меньше уровня 2008 г., можно не сомневаться.

— Значит, вы не будете снижать цену для экспонентов и зрителей?

— Будем снижать не будем, количество выставок возрастет. Если вы владелец бизнеса и у вас все стабильно — зачем вам выставляться? А если кризис и появились проблемы — как раз необходимо принять участие на выставке, чтобы найти новых партнеров. Поэтому в кризисные периоды выставочная интенсивность увеличивается. Если обратите внимание на выставки, которые проходят в «Крокус экспо» сегодня, посетителей меньше не становится.

— У вас ни одна выставка не отменилась?

— Ну, может быть, одна-две.

— Можете провести параллели с 1998 годом — тогда же все было настолько плохо, что вам пришлось продать ваш выставочный бизнес.

— Тогда другая была история. Выставочные проекты «Крокуса» были арендаторами Экспоцентра. Мы попросили отсрочку платежей — у наших клиентов были проблемы. Экспоцентр сказал: «Нам все равно». Такая позиция привела к тому, что мы вынуждены были продать свою программу и уйти.

Будучи организаторами собственной программы выставок, мы понимаем, что нельзя занимать одностороннюю позицию, и становимся более гибкими. У Crocus Group жесткая система ежемесячных выплат Сбербанку. Поэтому говорить, что мы понимаем вас, можете не платить, приходите через год, мы не можем. Находим компромиссы. Например, у компании не получается организовать выставку в запланированном объеме. Мы предлагаем оплатить запланированный объем, а часть этих средств компании перенести в зачет следующего года.

— Летом вы говорили, что видите именно в выставочной индустрии большие перспективы для роста бизнеса. Ваша оценка не изменилась?

— Продав выставочный бизнес в 1998 г., по контракту я не имел права заниматься выставочной индустрией в течение пяти лет. Я честно выдержал этот срок и начал заново. Помимо держателей площадей мы становимся держателями выставочной

программы, что для меня очень важно. Дело в том, что когда ты сдаешь просто площадь, то это, условно говоря, \$5 с 1 кв. м в день. Выставочный период — 10 дней, это \$50. Когда ты сам становишься организатором выставок, это те же квадратные метры, только не за \$5, а за \$300. В бизнесе такие категории, как обиделся, расстроился, не существуют, но большие выставки хочется делать самому, не потому что кто-то заработал, а ты — нет. Просто сам процесс организации выставки очень интересный, это такое общественно значимое событие полезное абсолютно для всех.

— Вы лично контролируете подрядчиков. Зачем?

— Стройка — перманентный процесс. Если ты в этом процессе не разбираешься, тебя будут все время обманывать.

— Вы считаете, что это эффективное использование вашего времени?

— Нет, но я вынужден. Если бы я этим не занимался, а занимался макроэкономическими проблемами, то не было бы «Крокуса». Ресурсов не хватило бы его создать. Если объем нашей кредитной нагрузки соотносить с тем, что построено и создано, то стоимость строительства получится меньше \$1000 за 1 кв. м. За такие деньги никто вам в мире ничего не построит.

— Какая структура у Crocus Group?

— Одна акция — один владелец. ЗАО «Крокус групп» — холдинговая компания. Все остальные компании — филиалы. К аффилированным компаниям, например, относится ООО «Билдэкспо», соотношение 80% на 20%.

— Как вы мотивируете топ-менеджеров, если понятно, что первым лицом в семейной компании они не станут?

— В компании работает 6000 человек, все не могут стать первым лицом. Но сотрудники могут претендовать быть первыми лицами в новых ритейл-проектах, становиться руководителями новых направлений. Если компания растет, всегда есть возможность поднимать людей внутри, а не приводить извне. Перспектива роста есть всегда.

— Сокращения вы проводили?

— Зарплаты где-то по группе сокращали, но людей не сокращали и даже будем набирать еще на новые объекты.

— Летом вы говорили, что будете продавать особняки в Agalarov Estates по \$10 000 за 1 кв. м. И как сейчас идут продажи?

— Этот проект мы не рекламируем. Несколько резиденций продано, в одной уже живут, другие — в стадии внутренней отделки. На данном этапе построено 40 резиденций.

— Цены не меняли?

— Мы можем менять только в сторону увеличения. Кстати, некоторые клиенты, которые смотрели, заняли выжидательную позицию — позванивают в надежде, что есть снижение. Но снижения не будет. Вплоть до того, что я там буду жить один. У меня нет кредитной нагрузки, никому не должен по этому поселку. Я считаю, что это лучшее вложение, которое может быть.

— Себе тоже строите там дом?

— Да. Небольшой, тысячи на три метров. Эмин с Лейлой (Лейла Алиева, его жена, дочь президента Азербайджана Ильхама Алиева. — «Ведомости») там тоже строят себе дом — около 3000 кв. м.

— Кажется, там не очень большие земельные участки?

— Примерно с размер дома — если дом 3000 кв. м, то участок в 1,5 га. Если 2000 кв. м, то 1 га. Это не я придумал. В Америке самый дорогой адрес — Алпайн, Нью-Джерси. Там есть дома и у меня, и у Эмина. У Эмина около 1000 кв. м, по американским меркам это дом небольшой. Дома стоят на таких же участках: соотношение дома к участку я подсмотрел в Америке, где по законодательству на участке определенного размера вы можете поставить дом определенной площади, регламентирована даже кубатура дома.

— А у вас много недвижимости за рубежом?

— Есть недвижимость в Баку. Недвижимость в США мы приобрели, потому что с первого класса в США учится моя дочь Шейла. Дом моя дочка выбрала сама. Покупали по схеме, которая сейчас критикуется: можно получить кредит на 30 лет

по ставке 5%, которая не меняется, с первоначальным взносом в 10%. Грубо говоря, \$7-миллионный дом можно купить за \$700 000 и расписать платежи на 30 лет, получается что-то около \$30 000 в месяц. И все уже готово: не как у нас — купил дом, а потом достаешь еще \$20 млн на отделку.

— Как вы отдыхаете?

— Сложно. Представьте, если человека всю жизнь продержать в заточении, а потом выпустить на волю. Прежде чем я начинаю отдыхать, три дня идет борьба с самим собой. На отдыхе я первое время на взводе. Пытаюсь найти себе занятие. И только день на пятый я начинаю отдыхать, а на десятый думаю, а может, вообще здесь остаться, а на одиннадцатый понимаю, что надо возвращаться. У меня очень редкий отдых. Я люблю море, потому что родился и вырос на море.

— Название своей кандидатской диссертации помните?

— Я кандидат экономических наук и тема моей диссертации «Формирование и использование фонда заработной платы на примере предприятия связи». Одну из рецензий подписал В. Б. Булгак, в то время начальник финансового управления Министерства связи СССР, позднее вице-премьер РФ. Написал, что мою диссертацию необходимо использовать в плане XI пятилетки для отрасли связи. Я объездил несколько республик и доказал очень простую вещь: для разных республик фонд зарплаты никак не связан с результатами труда. Когда я показал эти данные министерству, они были очень удивлены. На защите было необычно интересно — ведь мало кто слушает защиту, как правило. Но когда я начал озвучивать шокирующие цифры, все притихли, и я достиг главного — все вопросы были по теме диссертации.

— Докторскую не стали писать?

— Ушел в бизнес. Мне много раз предлагали, мол, напишем сами, но мне моя кандидатская так досталась, что рука не поднимается становиться фальшивым доктором экономических наук.

Отец и дети

Агаларов — один из немногих крупных российских бизнесменов, кто не прячет от публики свою семью. Эмин давно любим глянцевыми журналами, но женитьба на дочери президента Азербайджана сделала его настоящей звездой. Агаларов рассказывает: «Я недавно беседовал с

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

Ксенией [Собчак] на эту тему. Она говорит: «Я никогда не поверю, что это не брак по расчету». Но это не брак по расчету. Эмин с друзьями решили поехать в горы — кажется, в Санкт-Мориц. Там они с Лейлой увидели друг друга. И начали общаться, перезваниваться — без согласия родителей, что для восточной семьи такого уровня почти невозможная ситуация. Вскоре Эмин сообщил: «Папа, мы решили пожениться».

Его дочери Шейле 21 год, она учится на дизайнера. Шейла с шести лет живет в США, Эмин уехал в Америку в 12 лет. Не боится ли бизнесмен, что дочь вырастет американкой? «Есть такая опасность, но очень надеюсь, что, когда она закончит институт, обязательно сюда приедет. Эмин не собирался жить в России, но, когда приехал сюда, мне удалось его переубедить. Шейла мечтает реализовать собственный дизайнерский проект. Она очень красиво одевается, но принципиально покупает недорогую одежду. У нее есть объяснение: «Какой смысл платить за платье \$3000-5000, если его можно надеть только два раза?» Она не любит украшения. Пытаюсь ей что-то подарить — есть чувство вины, что уделяю мало внимания. Она раздраженно говорит: «Папа, зачем ты заставляешь меня думать о том, что я могу потерять твой подарок?»

Агаларов говорит, что ему удалось не потерять контакта с детьми: «Дети воспитываются на моем личном примере. Эмин, например, слышит, как я каждый день говорю с мамой, которой 94 года. Когда он жил в Америке, я звонил ему каждый день — не просто так, а придумывал повод и звонил. Говорили о музыке, я советовал исполнителей. Все, что Эмин сейчас исполняет (музыкальный проект под брендом EMIN. — «Ведомости»), — это же «моя» музыка. Я мог позвонить сыну в США и сказать: Эмин, а ты слышал, например, Стиви Уандера? Американская молодежь и в то время слушала совершенно другую музыку. Он купит пластинку, я перезваниваю — он говорит: «Пап, отлично».

«Иногда со стороны его манера общения со мной кому-то даже может показаться бестактной, но я легко это принимаю, потому что мы уже давно товарищи. Это очень ценно».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

КУПИТЬ И СБЕРЕЧЬ

В январе экономика падала, а потребление росло. Люди боятся за сбережения и совершают крупные покупки

Именно конечный потребитель обеспечил наибольший вклад в ВВП (более 60%) в январе текущего года. Несмотря на падение российской экономики, спрос на потребительские товары продолжал расти — на 5,8%, по данным ЦБ.

Рубль дрогнул

Курсовая неустойчивость повлияла на обвал импорта и экспорта. По оценке Минэкономразвития, в январе импорт упал на 34% к январю прошлого года до \$10,3 млрд, экспорт — на 41% до \$20,2 млрд.

По расчетам Центра развития, прирост был почти втрое скромнее — 2%. По данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, в январе расходы домохозяйств на покупку товаров, услуг и общественное питание составили 1,47 трлн руб. против 1,27 трлн руб. в январе 2008 г., инфляция за 12 месяцев по январь — 13,4%; таким образом, прирост составил почти 2,1%.

С ноября 2008 г. доля россиян, решившихся на крупные покупки, плавно увеличивалась: по данным «Комкон», в январе такой способ «сбережения» выбрали 15% жителей крупных городов России, а в ноябре — 12%.

Рост продаж в январе фиксируют продавцы бытовой техники. Он составил 15% к январю 2008 г., сообщает Леонид Тюкавкин из «Техносилы»: люди ожидают повышения цен из-за роста курса доллара и евро и торопятся покупать. У «М.видео» также рост январских продаж — на 47% по сравнению с январем 2008 г.

В торговой сети «Мир» рост — 12% по сравнению с январем 2008 г., в ноябре — декабре 2008 г. было сильное падение продаж. Пресс-секретарь сети Елизавета Тотунова заметила перекося спроса: упали продажи мобильных телефонов и компьютерной техники (на 20-25%), товаров досуговой категории — аудиотехники, DVD-проигрывателей, фотоаппаратов (на 12-18%).

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

Прибавили в продажах и продовольственные сети. Выручка «Дикси» выросла на 25% по сравнению с январем 2008 г. Выручка сети «Магнит» в январе выросла на 42%. «Продукты питания — последнее, на чем люди будут экономить», — объясняет совладелец сети «Магнит» Сергей Галицкий.

По данным Росстата, оборот розничной торговли в России вырос по сравнению с январем 2008 г. на 14,3%, отдельно продуктового ритейла — на 21,2%.

На походах в кино люди пока не экономят (сборы кинотеатров, по данным журнала «Кинобизнес сегодня», на 12% больше, чем в январе 2008 г.), а вот турфирмы уже отмечают спад. Директор по продажам «Натали турс» Михаил Лапшин отмечает, что снижение турпотока в январе зафиксировано на уровне 30-35%: «Египет упал на 50%, Таиланд — на 40%, ОАЭ — на 30%, Европа — примерно на 20%».

По данным директора по рекламе и пиару «Кухнистроля» Алексея Лимонова, мебельный рынок сейчас стоит: «Мы не выполнили установленный на январь план продаж на 30%».

По данным Ассоциации европейского бизнеса, продажи автомобилей упали на 33% по сравнению с январем 2008 г. и на 44,5% — с декабрем 2008 г.

«Скачок потребления в отдельных категориях товаров — временное явление, общий уровень доходов населения снижается», — говорит главный экономист Центра развития Валерий Миронов. По его прогнозу, следующий скачок в потреблении можно ожидать в апреле: «Люди сделали ставки на короткие депозиты, и в апреле они станут фиксировать прибыль».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ОПТОМ, В РОЗНИЦУ ИЛИ НИКАК?

В российских и зарубежных СМИ появилась информация о том, что Africa Israel Investments, подконтрольная Льву Леваеву, намерена выставить на продажу свой отельный бизнес. И это при том, что в самой компании опровергли информацию о поиске покупателя на Africa Israel Hotels (3,7 тыс. номеров).

Израильская газета Calcalist сообщает, что Лев Леваев планирует продать 18 четырехзвездочных отелей (в Израиле, Румынии, Германии и России) за \$150 млн. Кроме того, в издании сообщается, что переговоры с потенциальными покупателями гостиничной цепочки Africa Israel Hotels находятся в начальной стадии. Речь идет о продаже десяти отелей (общий номерной фонд - 2,4 тыс. номеров) в Израиле, которые Africa Israel по франшизе от InterContinental Hotels Group развивает под брендами Holiday Inn и Crown Plaza, а также четырех в Румынии (Бухаресте), трех в России и одного в Германии — в сумме 1,3 тыс. номеров. Цена всех отелей, согласно информации в газете, составляет \$150 млн. Кроме того, в статье говорится, что Леваев готов расстаться со своими гостиницами как оптом, продав всю сеть, так и по отдельности.

Олеся Парпара, старший консультант департамента оценки и консалтинга Colliers International, считает, что в условиях кризиса уже никакие сделки не могут вызвать удивления. «В условиях сложившейся ситуации на рынке действительно возможны так называемые «нетипичные» сделки, когда по тем или иным причинам активы продаются не по рыночной стоимости. На наш взгляд, \$150 млн – цифра, которую трудно соотнести со справедливой стоимостью озвученных господином Леваевым активов», - рассказала она информационному portalу Арендатор.ру.

По сообщению газеты РБК Daily, на сайте Africa Israel сказано, что в России компания управляет гостиницей в Москве на Озерковской набережной и в районе Кавказских Минеральных Вод.

Однако, по словам директора департамента по связям с общественностью компании AFI Development Натальи Ивановой, «информация, напечатанная «в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

относительно желтой газете Calcalist» не соответствует реальности». «Мы связались с Africa Israel Investments, и там опровергают данную информацию. Кроме того, Africa Israel Investments не владеет отелями на Озерковской набережной в Москве и в Кисловодске – они ими управляют (отели принадлежат AFI Development), следовательно, о продаже речи быть не может», - отмечает она.

Однако стоит напомнить, что ранее Africa Israel сама заявляла о намерении продать отдельные активы для получения средств на оплату долгов и активные стройки, в том числе и российские. В конце прошлого года, например, компания продала долю в Clock Tower в Нью-Йорке.

Кроме того, по информации зарубежных изданий, компания ведет переговоры о продаже ряда объектов в Израиле (торговых комплексов Ramat Aviv Mall и Big Fashion Mall), а также бизнес-парка Airport City в Белграде. Сама Africa Israel официально заявляла о переговорах по продаже 50% доли в Gottex Models (сеть Pull & Bear и Zara в Израиле) и уже заключенной сделке по продаже 51% Yovel Tower в Тель-Авиве и общежития Еврейского университета за \$272 млн. Кроме того, российская AFI Development продает личный самолет Леваева за \$46 млн.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

НЕ ДО СКЛАДОВ

Из-за снижения спроса на складскую недвижимость и падения ставок аренды компании «Евразия логистик» может не хватить средств на обслуживание кредитов

Общая задолженность «Евразии логистик» перед банками составляет более \$1 млрд, рассказали два инвестбанкира, знакомых с ситуацией в компании. Учитывая общую ситуацию на рынке, когда ставки аренды падают, а арендаторы пересматривают объемы арендуемых площадей, компании может не хватить средств на обслуживание кредитов, говорят они. В «Евразии логистик» отказались комментировать ситуацию в компании.

Проблемы у акционера

Правительство Казахстана приняло решение национализировать «БТА банк», крупнейший по активам банк страны. Контролирующий акционер банка Мухтар Аблязов считается также основным владельцем «Евразии логистик» и ИПГ «Евразия». Компании уже закрыли несколько направлений, в частности «Евразию капитал», которая отвечала за привлечение инвестиций.

«Евразия Логистик»

Девелоперская компания

Акционеры – структуры, близкие к акционерам казахстанского «БТА банка».

Инвестиционный портфель компании – более 10 млн кв. м складских помещений в России, на Украине и в Турции.

Финансовые показатели не разглашаются.

Согласно официальным сообщениям «Евразии логистик», два года назад компания получила \$747 млн от банка Eurohuro на строительство логистического парка «Северное Домодедово» (1,1 млн кв. м). Глава российского представительства Eurohuro Вадим Ульченко говорит, что банк продолжает финансировать проект. В

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

прошлом году ВЭБ открыл кредитную линию на \$225 млн сроком на семь лет на строительство склада (259 000 кв. м) в Казани. Банк продолжает работать с проектом, говорят в пресс-службе ВЭБа. Еще \$100 млн должен был дать Евразийский банк развития (ЕАБР). Вчера в пресс-службе банка заявили, что ЕАБР отложил кредитование проектов «Евразии логистик» из-за неблагоприятной ситуации на рынке.

Согласно данным Colliers International, у компании сейчас действуют склады площадью 520 000 кв. м в Московской области и 195 000 кв. м в Екатеринбурге. По данным Knight Frank, средняя арендная ставка — \$110-125 за 1 кв. м в год в Подмоскowie и \$90-110 в Екатеринбурге. Получается, что при заполнении складов на 100% на аренде «Евразия логистик» зарабатывает \$74,7-86,5 млн. Еще три объекта — в Санкт-Петербурге (211 000 кв. м), Новосибирске (280 000 кв. м) и Казани (160 000 кв. м) — могут быть введены в этом году, что принесет компании еще около \$62 млн в год.

С заполнением этих площадей имеются определенные сложности. «Есть проблемы с заполняемостью складов в регионах, например в Санкт-Петербурге и Новосибирске. Но это проблема всех девелоперов, не только «Евразии логистик», — говорит Владислав Рябов, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International. Если в Екатеринбурге лишь небольшая часть площадей пустует, то в Санкт-Петербурге и Новосибирске ситуация хуже, добавляет Егор Дорофеев, директор отдела складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko.

Для привлечения арендаторов компания существенно понизила ставки аренды, рассказали трое консультантов рынка недвижимости. Дорофеев знает, что снижение составило 10-20% в случае краткосрочных договоров. Рябов говорит, что для привлечения инвестиций девелоперы в регионах идут на снижение арендных ставок примерно на 10% (до \$120 за 1 кв. м). Сейчас «Евразия логистик» предлагает более гибкие условия для клиентов, подтверждает Владимир Елин, председатель совета директоров SLG (арендатор «Евразии логистик»). По его словам, компания ведет переговоры о переходе на рубли и договорилась о ежемесячных платежах (ранее компания платила ежеквартально).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ДЛТ ПОЛУЧИЛ ОТСРОЧКУ

Сроки реконструкции универмага ДЛТ продлены на год с лишним. Проект продавца предметов роскоши Mercury оценивается в \$50 млн

Магазин с историей

Здание ДЛТ (Б. Конюшенная улица, 21–23) построено в 1908–1909 гг. по проекту Эрнеста Вирриха для торгового дома Гвардейского экономического общества. В 1918 г. преобразован в Первый государственный универсальный магазин, назывался также центральным магазином «Торгсин». С 1935 г. – «Дом ленинградской торговли». Торговая фирма ДЛТ основана в 1965 г., специализация – товары для детей. В 1991 г. акционирована (74,37% акций – город, 25,63% – сотрудники).

ООО «Мэркури холдинг»
продавец предметов роскоши

Основано в 1994 г.

Владельцы: Леонид Фридлянд и Леонид Струнин – по 50% (ЕГРЮЛ).

Финансовые показатели не раскрываются.

Продает одежду, обувь, аксессуары под марками Giorgio Armani, Patek Philippe, Dolce & Gabbana, Prada, Tod's, Rolex, Bvlgari, Tiffany & Co., Chopard, автомобили Bentley, Ferrari, Maserati и др. В состав холдинга входят ЦУМ, бутики в Москве и регионах.

сроки в связи с большим объемом реставрационных работ, объяснили в пресс-службе комитета.

По данным пресс-службы, площадь реконструируемого здания — 26 400 кв. м, после расширения проекта она увеличится до 33 240 кв. м. Это подтвердил сотрудник петербургского офиса Mercury, просивший не называть его имени в печати. По его словам, кроме реконструкции шестиэтажного здания с подвалом и чердаком проект предусматривает строительство пятиэтажной пристройки и крытой парковки на 120 мест.

Компания Mercury, получившая здание в апреле 2005 г., должна была к марту этого года реконструировать его под торговый центр товаров luxury. Распоряжение комитета по строительству от 12 февраля продлевает срок реализации проекта до июня 2010 г. Генеральный менеджер Mercury Александр Реебок вчера сообщил, что проект будет реализован, компания не меняет концепцию. Назвать объем инвестиций и причины переноса сроков он отказался.

Mercury не удалось уложиться в установленные

Директор по инвестициям и консалтингу Colliers Int Николай Казанский оценивает объем инвестиций в проект в \$50 млн. Пока проект Mercury далек от завершения, констатирует эксперт. По его словам, проект стоит переориентировать на более демократичный сегмент, ведь рынок товаров luxury в Петербурге и до кризиса был развит меньше, чем в Москве, говорит эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«НАФТА» ЗАМАХНУЛАСЬ НА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Сулейман Керимов и его «Нафта-Москва» получили большую часть девелоперского бизнеса Олега Дерипаски, сосредоточенную в петербургском подразделении «Главстрой». Сейчас эти дорогостоящие проекты неподъемны для «Базэла»

Планы на Неве

Проекты «Главстрой-СПб» – строительство микрорайонов «Северная долина» (2,7 млн кв. м жилья и еще около 500 000 кв. м зданий социальной инфраструктуры, инвестиции – 75 млрд руб., начало строительства – в марте) и «Юнтолово» (2,2 млн кв. м жилья, 400 000 кв. м офисов и 300 000 кв. м инфраструктуры, инвестиции – 75 млрд руб.), реконструкция «Апраксина двора» по проекту английского архитектора Криса Уилкинсона (40 млрд руб.); бизнес-центр на ул. Шкапина – Розенштейна на 300 000 кв. м (10 млрд руб.).

Корпорация «Главстрой» Многопрофильный холдинг

Владелец – Олег Дерипаска.

Входят: «Главмосстрой» (генподрядная организация, занимается гражданским строительством), «Трансстрой» (инфраструктурное строительство), «Моспромстройматериалы» и «Базэл цемент» (производство строительных материалов), ОАО «Главстрой» (девелоперские проекты в Москве и области), «Альтиус-девелопмент» (девелоперские проекты в Сочи и Москве).

Финансовые показатели (по компаниям «Главмосстрой» и «Моспромстройматериалы», МСФО, 2007 г.):

Выручка – 31 млрд руб.,

Прибыль – 1 млрд руб.

Базэл «продал «Нафте» ООО «Главстрой-СПБ», «дочку» ООО» Корпорация «Главстрой», рассказал «Ведомостям» источник в «Базэле». О сделке «Ведомостям» сообщил и один из консультантов компаний Дерипаски в области строительства. Представитель «Нафта-Москвы» комментировать ситуацию отказался, посоветовав обратиться в компанию Дерипаски. Гендиректор «Главстроя» Алексей Баранцев объяснил, что компания сосредоточится на инфраструктурном и гражданском строительстве и производстве стройматериалов и будет сотрудничать с «Нафтой» уже в качестве генподрядчика. Сумму сделки ее участники не раскрывают.

Большая часть девелоперского бизнеса «Главстроя» была сосредоточена именно в Петербурге — это четыре проекта площадью застройки 6 млн кв. м (подробности см. во врезе). Для сравнения: девелоперские проекты «Главстроя» в Московском регионе и Поволжье не превышают 1,5 млн кв. м. Размер инвестиций, необходимых для реализации проектов в Петербурге, — около 200 млрд руб. Дерипаске сейчас не до этого. Долги его компаний превышают \$25 млрд, из-за margin calls бизнесмен уже потерял 9,99% акций немецкого строительного холдинга Hochtief и Magna, в зоне риска — 25% в Strabag. С самого «Главстроя» и его «дочек» кредиторы пытаются взыскать 4 млрд руб. через суд.

Девелоперские проекты доходнее, но и рискованнее строительных. Даже если Дерипаска просто отдал проекты бесплатно, то снял с плеч большую ответственность, поскольку все они очень капиталоемкие, считают эксперты. По оценкам Николая Казанского из Colliers Int., в эти проекты придется вложить более \$10 млрд. Долги компаний Дерипаски — более \$25 млрд. По мнению гендиректора Strabag (принадлежит Дерипаске) Александра Ортенберга, при наличии заказов у генподрядных организаций в кризис меньше рисков, чем у девелоперов. Сейчас сложно рассчитывать на высокий доход от продажи таких объектов, скорее всего, сумма сделки не превышала затрат, которые «Главстрой» уже понес: покупка земли на торгах, разработка архитектурных концепций и т. д., говорит директор по профессиональной деятельности «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков. «Северная долина» была приобретена за 7,1 млрд руб., «Юнтолово» — за 1 млрд руб., а проект бизнес-центра — за 701 млн руб.

Вице-президент Корнерик Group Илья Шершнев не верит, что Керимов будет заниматься непосредственно девелопментом, скорее всего, через какое-то время перепродаст объекты «Главстроя-СПБ» по привлекательной цене. Ведь именно так Керимов всегда и поступал: именно он в 2005 г. получил контроль над СПК

«Развитие» (объединял «Главмосстрой», «Моспромстройматериалы» и «Мосмонтажспецстрой») и летом того же года перепродал Дерипаске за \$200-250 млн. Почти год назад Керимов вышел из своего девелоперского проекта «Рублево-Архангельское», уступив его владельцу Бинбанка Михаилу Шишханову.

Компания, которая потянет проекты на 6 млн кв. м, может рассчитывать на преференции от городских властей, считает Казанский. «Апраксин двор» — стратегический проект для Петербурга, если инвестор сменится, статус проекта не будет пересматриваться», — говорит председатель комитета по инвестициям и стратегическим проектам Петербурга Максим Соколов. Статус стратегического проекта дает инвестору возможность ускорить согласования.

У строительных подразделений «Главстроя» в Петербурге есть крупные подряды: строительство клиники № 2 МЧС России — 6,5 млрд руб., стадиона для ФК «Зенит» — 13 млрд руб., строительство комплекса защитных сооружений С-2 — 4,9 млрд руб., взлетно-посадочной полосы в «Пулково» — 3,1 млрд руб., порта «Морской фасад» — 8 млрд руб. Всего более 35 млрд руб. Эти проекты в сделку с «Нафтой» не входят, указывает представитель «Базэла».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СОЙТИ С НЕВСКОГО

TJ Collection закрывает магазин на главной улице Петербурга

Компания TJ Collection в начале марта закроет магазин на Невском, 5, где в течение шести лет занимала помещение в 200 кв. м. По данным участников рынка, собственник площадей ищет нового арендатора. В числе потенциальных арендаторов называют бутик Mania Grandioza. Эксперты отмечают, что цена предложения на свободные помещения главной магистрали города с начала года выросла на 9%. На фоне кризиса Невский проспект уже покинули около 20% арендаторов.

TJ Collection принадлежат бренды TJ Collection (одежда, модельная обувь и аксессуары в высоком ценовом сегменте), Chester (мужская и женская повседневная обувь среднего ценового уровня) и Carnaby (молодежная обувь). Компания создана в Великобритании в 1992 году. Торговая марка TJ Collection представлена в Европе, ЮАР и России (с 1993 года открыто представительство в Москве). В Петербурге останутся четыре магазина TJ Collection: магазин одежды на Московском проспекте, 1/2, и три магазина обуви и аксессуаров — два на Петроградской стороне и один на Невском проспекте, 77.

Как сообщила менеджер отдела рекламы и PR московского офиса TJ Collection Наталья Елумеева, решение о закрытии связано с окончанием срока аренды. «Нам не удалось договориться о коммерческих условиях для продления договора», — пояснила г-жа Елумеева. По ее словам, закрывать другие торговые точки в Петербурге в 2009 году компания не планирует: «Мы активно ищем помещения для новых магазинов». Точное количество новых открытий, запланированных на текущий год, Наталья Елумеева назвать затруднилась.

По данным участников рынка, интерес к площадям на Невском, 5, проявляет Mania Grandioza. Получить подтверждение этой информации в самой компании вчера не удалось. «Магазин на главной магистрали города для бренда средневысокого ценового диапазона, к которому относится TJ Collection, — это «витрина». В условиях кризиса ее содержание может выбиваться из бюджета. Зато данная локация отлично подходит для сегмента premium», — говорит заместитель директора департамента торговой недвижимости «Colliers International Петербург» Роман Евстратов. «Максимальная арендная ставка для этого помещения может составлять до 200 евро за «квадрат» в месяц. Цена предложения на свободные помещения с начала года выросла на 9%. Отдельные предложения достигают 13 тыс. руб. за «квадрат» в месяц», — говорит директор по профессиональной деятельности «Knight Frank Петербург» Николай Пашков. «Чтобы вести безубыточный бизнес на площади 200—300 кв. м при ставке 200 евро за 1 кв. м в месяц, надо продавать на сумму 250 тыс. евро в месяц. Но это утопия. Тем более теперь, когда на фоне кризиса у компаний падают обороты», — говорит вице-президент по маркетингу компании «Калигула» Роман Филимонов.

«Возможность выхода на Невский проспект активно рассматривают несколько парфюмерных сетей (средний бюджет 4—4,5 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц), западные бренды одежды и аксессуаров, еще не представленные в городе (средний бюджет — 5 тыс. руб.), а также одна из банковских групп. Им может быть

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 февраля, № 24

интересно освободившееся помещение», — говорит директор департамента брокериджа Astera St.Petersburg Людмила Рева.

Напомним, что с начала кризиса Невский проспект покинули порядка 20% арендаторов. Среди них такие сети, как Dixis, «Ультра стар», OGGI, Womansecret, Adidas (два объекта), «Адамас», «Евросеть» (три объекта), 585, Дом Лаверна, магазин молодежной одежды Open Air, «Рив Гош», салон мебели РИМ, Jennifer, «Титаник», ресторан «Елки-палки», «Вулкан», Home Credit bank, DHL. Но в то же время появились и новые арендаторы: Zara в Доме Мертенса, магазин «Мантия» на Невском, 63, и «Палома» на Невском, 184.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)