

Offices/ General

Mirax Group проявила дар убеждения

Договорившись с держателями CLN о рассрочке на 20 месяцев

Сажают недорого

Офисы класса А по цене \$700 за 1 кв. м никого уже не удивляют

Retail

В ожидании суперпокупателя

Торговые центры «ДОН-Строя» выставлены на продажу

Банкиры перелистают "Азбуку вкуса"

Экс-владельцы Экспобанка могут увеличить свою долю в сети на 10%

Последняя надежда русского ритейла

Будущее российских девелоперов, занимающихся строительством торговых центров, как никогда зависит от настроения ритейлеров. Деловые возможности ритейлеров в России, в свою очередь, находятся в еще большей зависимости от настроения покупателей. Продавцов все сильнее беспокоят вопросы: что будут приобретать потребители и будут ли делать покупки вообще?

ВТБ предоставил сети "Седьмой Континент" краткосрочный кредит на 500 млн рублей

В рамках реализации правительственной программы по поддержке розничных торговых сетей банк ВТБ предоставил одному из лидеров розничного рынка России - компании ОАО "Седьмой Континент" - краткосрочный кредит на 500 миллионов рублей, сообщила в четверг пресс-служба банка.

Retail

"Детский мир" ликвидирует ряд региональных филиалов в рамках релокации магазинов

Совет директоров ОАО "Детский мир - Центр", головной компании ГК "Детский мир" - крупнейшей сети по продаже детских товаров, принял решение о ликвидации филиалов в Санкт-Петербурге, Набережных Челнах, Краснодаре, Нижнем Новгороде, говорится в материалах компании.

Regions

Инвесторы остались на стройке

«ЛенспецСМУ» удалось договориться о реструктуризации CLN

Первая очередь крупнейшего в Поволжье логистического центра откроется 9 марта в Татарстане

Первая очередь логистического терминала "Q-Парк Казань", возводимого ирландской компанией Quinn Group, откроется в понедельник, 9 марта, сообщил РИА Новости представитель пресс-службы правительства республики.

Offices/General

MIRAX GROUP ПРОЯВИЛА ДАР УБЕЖДЕНИЯ

Договорившись с держателями CLN о рассрочке на 20 месяцев

Mirax Group избежала предполагаемого дефолта, который мог случиться 20 марта, в день наступления оферты по CLN на \$180 млн. Вчера стало известно, что держатели кредитных нот согласились предоставить рассрочку девелоперу сроком на 20 месяцев, при этом ставка купона повышается до 12% годовых (изначально 9,45%). Согласно новым условиям, 20 марта корпорация погасит всего 10% от всего выпуска бумаг.

О том, что вчера стали известны результаты голосования держателей второго выпуска CLN (на \$180 млн) Mirax Group, "Ъ" рассказал источник в банковских кругах, знакомый с ситуацией. Член совета директоров компании Mirax Group Дмитрий Луценко подтвердил эту информацию, отметив, что само голосование состоялось в пятницу, а 4 марта произошло вскрытие конверта с результатами. "Согласился на предложенные нами условия и проголосовал за рассрочку 91% держателей кредитных нот", — рассказал господин Луценко. Таким образом, собрано необходимое количество голосов ("за" должны были проголосовать не менее 75% владельцев бумаг). По новым условиям 10% от номинала будет выплачено держателям CLN 20 марта, а остальное с рассрочкой в 20 месяцев — до 20 ноября 2010 года. Ставка купона при этом повышается до 12% годовых (изначально составляла 9,45%). Эту информацию подтвердил начальник управления рынков долгового капитала МДМ-банка (является организатором выпуска) Антон Кирюхин. "Повышение ставки слишком маленькое, учитывая риски компании. Для инвесторов согласие с новыми условиями скорее вынужденный шаг: понятно, что 20 марта девелопер не смог бы расплатиться полностью", — отмечает аналитик долгового рынка банка "Зенит" Александр Ермак (является одним из держателей CLN Mirax Group). По словам другого держателя выпуска CLN, не согласны с условиями реструктуризации были Альфа-банк и UBS, однако из-за небольшого пакета их мнение не было решающим.

Mirax Group создана в 1994 году. Основной владелец — Сергей Полонский. Общая площадь проектов — 12 млн кв. м, из них завершенных — 825 тыс. кв. м. По

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 марта, № 29

предварительным данным компании за 2008 год, ее выручка составила \$1,65 млрд, чистая прибыль — \$616,4 млн, EBITDA — \$819 млн, чистый долг — \$779,1 млн. Общий объем долга Mirax Group на начало 2009 года, по оценкам аналитиков, достигал \$778 млн.

Первая выплата в 2009 году по кредитам Mirax Group (\$15 млн, Credit Europa Bank) должна была пройти 2 февраля. Также компания должна была расплатиться с Credit Suisse (\$200 млн, 9 февраля). Господин Луценко в феврале заявил журналистам, что "компания достигла договоренностей по реструктуризации долга с банками" (см. "Ъ" от 12 февраля). Кроме этого, в текущем году девелопер должен выплатить также облигационный заем на 3 млрд руб. (до 17 сентября 2009 года). 24 октября — еще \$65 млн Credit Suisse и 19 декабря — \$50 млн Альфа-банку. Погашение третьего выпуска CLN на сумму \$95,164 млн назначено на май 2010 года. Реструктуризация долга Credit Suisse, по словам Дмитрия Луценко, предполагается по условиям, аналогичным с условиями по второму выпуску CLN (рассрочка на 20 месяцев 90% от общей суммы выплаты кредита \$200 млн с повышением ставки кредита с 10% до 14%). На данный момент заключено рамочное соглашение с банком в виде двух документов stand-still agreement (соглашение о не востребовании долга в течение 60 дней) и term sheet (предварительные условия реструктуризации, которые могут быть одобрены банком), отметил Дмитрий Луценко. "Это фактически отсрочка на два месяца, которая была необходима банку, чтобы посмотреть, договорится ли компания с держателями CLN", — предполагает аналитик компании "Уралсиб-Кэпитал" Станислав Боженко. С ним не согласен аналитик "Ренессанс Капитала" Петр Гришин: "Решение по задолженности Credit Suisse не зависит от того, договорится ли девелопер с держателями кредитных нот". По его мнению, банку важно, чтобы компания нашла инвестора на достройку башни "Федерация", которая находится в залоге у Credit Suisse через акции компании-застройщика.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САЖАЮТ НЕДОРОГО

Офисы класса А по цене \$700 за 1 кв. м никого уже не удивляют

В январе количество вакантных помещений класса А увеличилось до рекордного за всю историю существования столичного рынка офисной недвижимости уровня — 23%. Шансы на то, что владельцам бизнес-центров удастся удержать арендаторов и остановить падение ставок аренды, очень малы.

Борьба за скидки

Еще в середине прошлого года, когда уровень вакантных площадей в БЦ класса А по Москве составлял 2-3%, нынешняя ситуация не могла присниться владельцам и управляющим БЦ даже в страшном сне. Однако если в сентябре 2008 года, по данным Colliers International, вакантные помещения класса А составляли 4,2%, то в октябре — уже 7%, в ноябре — 11%, а в декабре и вовсе достигли 19,9% — абсолютного максимума за последние восемь лет. Количество купленных и арендованных в этом месяце "квадратов" достигло исторического минимума — объем сделок составил всего 26 тыс. кв. м. Сократились и инвестиции в строительство. По данным Blackwood, на 2009 год был заявлен выход 2,7 млн кв. м офисных площадей, но в реальности совокупный объем вводимых БЦ, по прогнозам компании, не превысит 500 тыс. кв. м.

В первые два месяца 2009 года ситуация не изменилась: количество пустующих помещений в А-классе продолжило расти, пусть и не такими быстрыми темпами. В частности, согласно исследованию C&WS&R, уровень свободных площадей в офисах, расположенных в пределах Бульварного кольца, в районе Белорусского вокзала, в Замоскворечье и ММДЦ "Москва-Сити" сегодня составляет 22,5%. В других центральных районах офисы класса А не заполнены на 5,5%, а за пределами центра — на 7,8%. Общая площадь пустующих бизнес-центров класса А в столице достигла 500 тыс. кв. м, причем больше всего пустующих площадей — около 100 тыс. — в "Москва-Сити".

В таких условиях даже самые престижные БЦ, еще недавно диктовавшие арендаторам свои условия, идут на многое, чтобы поддержать заполняемость на прежнем уровне. Например, в офисном центре "Белая площадь" (63,8 тыс. кв. м, девелоперы — Coalco и AIG/Lincoln) арендаторам предлагают заключить договор не на стандартные пять-семь лет, а на три года. Расчет на привлечение тех компаний,

которые не хотят изымать оборотные средства из бизнеса на долгосрочную аренду, а также организаций, опасаящихся больших штрафов от БЦ за расторжение долгосрочных договоров в случае плохой рыночной конъюнктуры (например, компании ТНК-ВР, отказавшейся от аренды 45,4 тыс. кв. м в БЦ "Западные ворота", пришлось заплатить \$25 млн штрафа). В бизнес-центре "Добрынинский" в этом году не проводилось ежегодное повышение арендной ставки на 10-15%: менеджмент БЦ надеется, что эта мера послужит арендаторам достаточным аргументом в пользу того, чтобы остаться на прежнем месте и не искать более дешевых резиденций.

Собственник БЦ Riverside Towers компания Enka пошла другим путем: девелопер предлагает потенциальным арендаторам гораздо более компактные офисы, чем раньше. Если еще в конце прошлого года в этом БЦ минимальная площадь блока составляла 500 кв. м, то теперь можно снять офис площадью от 200 кв. м. А в недавно открывшемся бизнес-центре Citydel, чтобы привлечь арендаторов, не взимают плату за внутреннюю отделку помещений, что дает существенную экономию времени и средств въезжающим в здание.

Но, конечно, главный инструмент сохранения старых и привлечения новых арендаторов для владельцев БЦ сегодня это снижение арендных ставок. И с начала года девелоперы пользуются этим инструментом более чем активно. Если в октябре 2008 года ставка аренды составляла €1575 за 1 кв. м (вместе с НДС и эксплуатационными расходами), то сегодня эта сумма исчисляется уже в долларах. И это не считая дисконта в 10-30%, который, по словам директора департамента коммерческой недвижимости Mayfair Properties Сергея Волочкова, может получить при переговорах с Enka крупный арендатор. Именно эти условия, к слову, и удержали Mitsubishi Electric от переезда с Космодамианской набережной в менее дорогой офис. На еще большие уступки пошла девелоперская компания Placon: интернет-холдинг Rambler Media, подписавший предварительный договор аренды около 6 тыс. кв. м в бизнес-центре "Омега Плаза", получил дисконт в целых 40% — первоначально установленная ставка снизилась до \$500 за 1 кв. м с учетом НДС и эксплуатационных расходов.

В целом же, по данным компании S.A.Ricci/King Sturge, с августа 2008 года по февраль 2009 года дисконт по арендным ставкам по предварительным контрактам достиг 50%, а по действующим договорам — 20-25%.

По данным Richard Ellis, арендные ставки на БЦ класса А в Москве составляют \$650-815 за 1 кв. м в год. Но это без учета находящегося за МКАД БЦ "Западные

ворота" (\$550 за 1 кв. м) и бизнес-центров в "Москва-Сити", где она до сих пор составляет внушительную по нынешним меркам сумму — \$1,3 тыс. за 1 кв. м в год (именно за эти деньги, к примеру, можно прописаться в башне "Федерация").

Шанс для будущего роста

Впрочем, несмотря на явный кризис, владельцы большинства столичных БЦ пытаются сделать хорошую мину при плохой игре. В коммерческом отделе компании "Даев плаза" (управляет одноименным бизнес-центром) нам заявили, что кризис не привел и в ближайшей перспективе не приведет к уменьшению арендной ставки или появлению скидок для арендаторов. Девелоперы, выводящие на рынок новые объекты, также стараются держаться уверенно. "Несмотря на финансовый кризис, сегодня реальный объем предложений офисной недвижимости в Москве нельзя назвать высоким,— уверен генеральный директор Capital Group Андрей Нестеренко.— В отношении величины арендных ставок действительно наблюдается некая стабилизация, но к концу 2009 года мы ожидаем острый дефицит качественного предложения офисной недвижимости". Свое мнение топ-менеджер аргументирует тем, что значительный рост ставок на объекты класса А наблюдался последние два года. Соответственно, офисные центры подобного калибра, сданные раньше, еще не проиндексированы до текущего рыночного уровня. Кроме того, по оценке Capital Group, до конца года в Москве будет введено в строй не более четырех БЦ класса А (в том числе и собственный проект компании — "Город столиц"). В то же время специфика класса А предполагает использование современных инженерных решений и систем связи, так что новички высшей лиги БЦ будут заранее иметь некий гандикап перед уже построенными офисными центрами и без клиентов наверняка не останутся.

Однако большинство опрошенных экспертов не согласны. "О каком дефиците офисов класса А к концу года может идти речь? — недоумевает Сергей Волочков.— Просто между ведущими девелоперами существует своего рода круговая порука: они не говорят про свои пустующие площади и скидки открыто, чтобы не спровоцировать еще больший обвал рынка. Однако стоит какой-либо крупной компании высказать заинтересованность в аренде площадей в конкретном БЦ, девелоперы легко идут на уступки и в процессе переговоров могут скинуть в зависимости от количества арендуемых квадратов от 10 до 30%".

По мнению директора департамента аналитики Colliers International Ольги Ясько, ситуация с ценами на БЦ класса А стабилизируется к середине лета, после коррекции арендных ставок не менее чем в 30-40% и сравнительно высокого, не

менее чем 30%, уровня доли вакантных площадей. "Стабилизация наступит тогда, когда большинство владельцев офисов примут условия арендаторов, а эти условия сегодня — предложения в действующих объектах класса А с отделкой по ставке \$750 за 1 кв. м в год", — соглашается Павел Яншевский. Еще полгода назад подобные требования вызвали бы у владельцев БЦ лишь усмешку. Однако сегодня те девелоперы, которые первыми примут реалии рынка, окажутся в выигрыше.

Коварная субаренда

Что будет с ценами дальше? По мнению директора департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольги Широковой, учитывая нынешнюю ситуацию на рынке, к лету арендные ставки просядут еще на 30-35% относительно нынешних. С ней согласен и партнер S. A. Ricci/King Sturge Павел Яншевский: по его мнению, к июню-июлю даже такие "упертые" арендодатели, как девелоперы "Москва-Сити", будут вынуждены снизить ставки до \$500-800 за 1 кв. м. К этому их будут подталкивать и собственные арендаторы, которые в целях экономии средств на дорогостоящий наем квадратных метров станут активно развивать субаренду. По данным Knight Frank, в прошлом году 28% сделок с офисными площадями в классе А пришлось на финансовые и консалтинговые компании, которые больше всех пострадали от кризиса. В результате сегодня большая часть поглощенных ими площадей выходит на вторичный рынок в виде готовых помещений в действующих бизнес-центрах. Уже сегодня в субаренду предлагаются офисные площади класса А в таких престижных БЦ, как "Северная башня" и "Башня на набережной". Например, располагающиеся в последней KPMG и "Ренессанс Групп" намереваются сдать в субаренду 4 тыс. и 5 тыс. кв. м из занимаемых ими сегодня 12 тыс. и 14 тыс. "квадратов" соответственно. Согласно прогнозам Knight Frank, в первом полугодии 2009 года общий объем офисной "вторички" по Москве составит 150 тыс. кв. м, из которых 70% придется как раз на помещения класса А (в 2008 году было в пять раз меньше). И это еще умеренный прогноз — по расчетам управляющего директора Jones Lang LaSalle Владимира Пинаева, в первом квартале 2009 года общий объем предложения офисов в субаренду может достичь 250-300 тыс. кв. м.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

В ОЖИДАНИИ СУПЕРПОКУПАТЕЛЯ

Торговые центры «ДОН-Строя» выставлены на продажу

Группа компаний «ДОН-Строй», специализирующаяся на девелопменте элитной недвижимости, продает два строящихся торговых центра — «На Беговой» и «Сокольники» — общей площадью около 45 тыс. кв. м. Об этом вчера сообщило агентство Прайм-ТАСС. По оценке экспертов, сегодня инвесторы могут предложить за эти активы до 115 млн долл.

Несколько участников рынка подтвердили РБК daily, что «ДОН-Строй» выставил на продажу торговые центры «На Беговой» и «Сокольники». В том числе об этом знает директор департамента коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. Общая площадь ТЦ «На Беговой» составляет 19,6 тыс. кв. м, торговая — 10,5 тыс. кв. м; общая площадь ТЦ «Сокольники» — 24,9 тыс. кв. м, торговая — 13 тыс. кв. м. Оба комплекса находятся на завершающей стадии строительства и на 95% укомплектованы крупными арендаторами. В качестве «якорей» ТЦ «На Беговой» и «Сокольники» выступают «Детский мир» и «Алые паруса».

По данным владельца крупной консалтинговой компании, «ДОН-Строй» продает как торговые, так и офисные активы. Он утверждает, что это предложение ходит по рынку как минимум два месяца. Ранее проходила информация о возможной продаже «ДОН-Строем» трех торговых комплексов — «Щука» (105 тыс. кв. м), «Измайловский» (17,6 тыс. кв. м) и «Мосфильмовский» (14,8 тыс. кв. м).

На официальном сайте «ДОН-Строя» вывешены коммерческие предложения по семи новым объектам коммерческой недвижимости: два многофункциональных комплекса — «Оружейный» на Садовом кольце и «Звенигородский» на Третьем транспортном кольце, один бизнес-центр Nordstartower на Беговой улице и четыре ТЦ — «Мосфильмовский», «Измайловский», «На Беговой» и «Сокольники».

Между тем пресс-служба «ДОН-Строя» опровергает информацию о «распродаже» объектов коммерческой недвижимости. «Вопрос о продаже какого-либо объекта

будет рассматриваться только при предложении супервыгодных условий — и в этом случае вырученные средства будут направляться исключительно в развитие программы коммерческой недвижимости», — резюмировали в пресс-службе «ДОН-Строя».

Ранее гендиректор «ДС Риэлти» (входит в ГК «ДОН-Строй») Тимур Баткин рассказал в интервью РБК daily, что компания предполагает заменить не запущенные в реализацию активы в области жилой недвижимости на более выгодные: «Это порядка десяти проектов общей площадью строительства 0,5 млн кв. м жилья, которые находятся на высокой стадии получения правовых документов — разрешительной документации на строительство».

«Сейчас любая компания готова расстаться с активами в обмен на деньги, — говорит топ-менеджер консалтинговой компании. — Тем не менее рынок встал, продаж нет, и цены на коммерческую недвижимость падают». По мнению эксперта, площади в ТЦ «На Беговой» и «Сокольники» могут стоить 5 тыс. долл. за 1 кв. м. Алексей Могила полагает, что инвесторы согласятся купить эти активы по цене 2,5—2,7 тыс. долл. за 1 кв. м. Базовая арендная ставка в ТЦ «На Беговой» и «Сокольники» может находиться на уровне 500 долл. за 1 кв. м торговых площадей, таким образом, их продажная цена может составить 50 млн и 65 млн долл. соответственно, считает глава отдела торговых помещений компании DTZ Дмитрий Хечумов.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БАНКИРЫ ПЕРЕЛИСТАЮТ "АЗБУКУ ВКУСА"

Экс-владельцы Экспобанка могут увеличить свою долю в сети на 10%

Экс-совладелец Экспобанка Кирилл Якубовский, в прошлом году купивший доли в «Азбуке вкуса» и «Кофе-хаузе», продолжит инвестировать в сетевую торговлю

"Азбука вкуса" может провести допэмиссию акций в пользу экс-владельцев Экспобанка Андрея Вдовина, Кирилла Якубовского, Павел Масловского и Питера Хамбро. В результате сделки, которую сейчас обсуждают в компании, доля

банкиров в сети может вырасти с 25% плюс одной акции до 35%. Вырученные средства (вся компания оценивается в \$120-140 млн) могут пойти на развитие сети и обслуживание текущих долгов.

Бывшие владельцы Экспобанка, нынешние владельцы 25% плюс одной акции сети "Азбука вкуса" Андрей Вдовин, Кирилл Якубовский, Павел Масловский и Питер Хамбро намерены увеличить свою долю в компании до 35%, выкупив допэмиссию компании. Об этом "Ъ" рассказал один из бывших акционеров Экспобанка. По его словам, предложение было сделано в январе этого года и четыре других совладельца — Максим Кошечко, Олег Лыткин, Олег Трыкин и Сергей Верещагин высказали готовность совершить такую сделку. Максим Кошечко от комментариев отказался, отметив, что "как только акционеры примут окончательное решение, компания сообщит об этом". Предложение было, признал Андрей Вдовин, но подробности не раскрыл.

Банкиры купили долю в "Азбуке вкуса" в марте 2008 года оценочно за \$80 млн. Тогда один из бизнесменов рассказывал, что банкирам "очень интересен продуктовой ритейл и они хотели бы получить контроль над отраслевой компанией, но владельцы "Азбуки вкуса" больше блока не продали".

Один из потенциальных покупателей допэмиссии признает, что акции российских ритейлеров сейчас низколиквидны (торгуются по 4-5 EBITDA) и он будет ориентироваться на более высокие мультипликаторы, не такие, как были до кризиса. С учетом премии за существенный пакет "Азбуку" можно оценить в \$120-140 млн без учета долга, говорит директор Prosperity Capital Алексей Кривошапко.

Группа компаний "Азбука вкуса" создана в 1994 году. Основным бизнесом является сеть премиальных супермаркетов "Азбука вкуса", которая сейчас насчитывает 25 магазинов в Москве. Выручка в 2008 году — 11,2 млрд руб., по данным компании.

Общий долг "Азбуки вкуса" сейчас равен \$70-100 млн (в том числе семилетний кредит ЕБРР на \$50 млн) в зависимости от того, какой курс доллара принимать в расчет, говорит источник, близкий к "Азбуке вкуса". Источник, близкий к акционерам сети, уточняет, что часть средств может пойти и на обслуживание долгов, другая часть — в развитие сети: "Каждый новый магазин приносит \$15 млн выручки и 10% от этой суммы прибыли". Сейчас развитие "Азбуки вкуса" приостановлено, в 2009 году компания закладывает рост выручки на уровне 16%, до 13 млрд руб., хотя с 2005 года сеть показывала почти двукратный рост этого

показателя: 2,4 млрд руб. в 2005 году, 4,1 млрд руб. в 2006-м и 7,2 млрд руб. в 2007 году.

В конце прошлого года экспобанковцы даже сделали предложение владельцам конкурирующей сети "Глобус гурмэ" (принадлежит компании Fosbourne Льва Хасиса, гендиректора X5 Retail Group, и Евгения Бернштама) продать сеть, рассказывал "Ъ" источник, близкий к "Азбуке". Господа Хасис и Бернштам продают "Глобус гурмэ" с 2007 года — тогда они наняли инвестбанк J.P. Morgan, оценив 100% бизнеса в \$100 млн. В отчете X5 Retail Group ("Пятерочка", "Перекресток", "Карусель") за 2007 год говорится, что вопрос о покупке сети "Глобус гурмэ" обсуждался инвестиционным комитетом X5, но сделка не была одобрена. Совладельцы "Азбуки вкуса" и Fousborne в итоге тоже разошлись в оценке стоимости сделки, рассказывал один из инвестбанкиров. Лев Хасис комментировать это отказался.

Сегмент премиальной розницы больше всего пострадает в кризис: в 2009-2010 годах основные потребители этого сегмента остро почувствуют снижение доходов — заработные платы уменьшаются, бонусов больше не выплачивают, рассуждают Алексей Кривошапко. Гендиректор "Азбуки вкуса" Владимир Садовин признавал, что уже в декабре 2008 года замедлился рост продаж: они выросли на 43%, тогда как годом ранее — на 50%. Впрочем, по прогнозам аналитиков Goldman Sachs, падение продаж почувствуют все ритейлеры: торгующие дешевыми продуктами "Дикси" и "Магнит" покажут рост выручки в 2009 году всего в 18% и 27% соответственно (старый прогноз — 29% и 32%).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОСЛЕДНЯЯ НАДЕЖДА РУССКОГО РИТЕЙЛА

Будущее российских девелоперов, занимающихся строительством торговых центров, как никогда зависит от настроения ритейлеров. Деловые возможности ритейлеров в России, в свою очередь, находятся в еще большей зависимости от настроения покупателей. Продавцов все сильнее беспокоят вопросы: что будут приобретать потребители и будут ли делать покупки вообще?

Ритейлеры обращают свои сомнения в аргументы, когда им надо снизить арендную ставку. Причем лишь незначительная доля ритейлеров действительно констатировала снижение оборотов. Управляющие компании и девелоперы новых торговых центров "хватаются за голову" при мысли, из каких потоков они будут осуществлять платежи по кредитам. Прогнозы на будущее в сфере торговой недвижимости должны отражать новые аспекты, в которых и пытался разобраться корреспондент ПРАЙМ-ТАСС.

Возможно, единственные, кто сейчас "в плюсе" – покупатели, которых не сократили и которым не урезали зарплату. Например, скидки во многих магазинах одежды достигают 70 проц – что уже необычно для российского рынка. Но долго ли это продлится? Пока что скидки и распродажи удачно приходились на разного рода праздники и скидочные сезоны, тем самым провоцируя россиян на новые покупки. Поэтому сколько бы ни твердили о снижении покупательской способности, граждане тратят денег не меньше чем в прошлом году. А вот закупаются ли они "по полной программе", или тратят на импортные товары больше, чем в прошлом году в связи с девальвацией рубля – это еще вопрос.

Согласно последним данным мониторинга компании "Ромир Панель", входящей в исследовательский холдинг "Ромир", российские горожане тратят на повседневные товары на 30 проц больше чем год назад. Индекс изменения затрат домохозяйств на повседневное домашнее потребление возрос на 4,2 проц/ по отношению к предыдущей неделе /с 8 по 15 февраля 2009/ и 39,9 проц к аналогичной неделе 2008 г /с 18 по 24 февраля/. В целом расходы домохозяйств в рублях немного подросли.

Несмотря на кризис и массовые увольнения в компаниях, потребительский спрос оставался стабильно высоким вплоть до конца года, что явилось следствием сезонного предновогоднего ажиотажа. Как отмечал Минэкономразвития еще в декабре прошлого года, в 2009 г темпы роста оборота ритейла упадут до 3,4 проц с ожидаемых в 2008 г 13,6 проц. По мере того, как проблема будет становиться острее производителям товаров, а вместе с ними и владельцам торговых центров надо ответить на вопрос: будут ли покупатели приобретать меньше товаров, но по высоким ценам, или оставят за собой прежнее количество покупок, но более дешевой стоимости?

Выступая в рамках недавно прошедшей в Москве выставки CPM, президент европейского совета по моде и текстилю /EFTEC/ Рейнхард Депфер сказал, что в

российском кризисе виноваты сами продавцы, которые всегда рассчитывали на прибыль в 35 проц. В Германии прибыль составляет от 2,5 до 5 проц – "и это очень хорошая прибыль", подчеркнул он. Он отметил, что во время кризиса покупатели потратили не меньше денег, чем в прошлом году, но предпочтения изменились. Пока совет не может ответить на вопрос: почему с сентября, например, на украшения было потрачено на 60 проц больше, чем ранее, а затраты на отдых, одежду, питание и косметику существенно сократились.

"Тенденция низких и средних цен будет увеличиваться, у них будет больше заказов, чем у высокой моды", пришел к заключению он. По прогнозу Colliers International, изменение модели потребления покупателей в 2009 г приведет к снижению спроса на некоторые группы товаров. Так, в большей степени пострадает ценовой сегмент "премиум", кроме того, упадет спрос на те товары, приобретение которых можно отложить /мебель, бытовая техника и электроника, ювелирные изделия и пр./. Также сократятся расходы на питание вне дома – пострадают предприятия общественного питания. Генеральный директор Melon Fashion Group Михаил Уржумцев верит, что его марки одежды Zarina и Befree привлекут порядка 30 проц клиентов из верхних сегментов. По его признанию, одна из основных проблем – это проблемы с подрядчиками: "платежи за старую продукцию не поступают, и возникает дилемма – поддержать партнера или нет".

Скорее всего, в текущих условиях потребительский спрос в продуктовом ритейле сместится в сторону более дешевых товаров, и наиболее стабильно будут развиваться гипермаркеты и дискаунтеры, например, "Пятерочка", Auchan, Metro.

Тем не менее, некоторые иностранные производители видят в российском рынке надежное помещение капитала. Так, например, директору московского представительства ICE – Национального института внешней торговли Италии Роберто Пело 2009 г представляется полным и возможностей для тех компаний, которые решатся системно и эффективно работать на российском рынке. Он оценил российский рынок как сложный, но особо подчеркнул, что за первые 10 месяцев 2008 г экспорт итальянской продукции, которую принято связывать с маркой "Made in Italy", вырос на 9,18 проц и превысил 1,5 млрд евро. Эти цифры свидетельствуют о том, что Россия вышла на 4 место в мире по продажам одежды "Made in Italy", обойдя такие страны, как США, Великобритания и Япония. Италия находится на втором месте после Китая по объемам поставок одежды в Россию, но если мы возьмем товары высокого качества и премиум-класса, то по ним она занимает первое место.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 марта, № 29

По словам Р.Пело, в 2009 г итальянцы ожидают более сдержанных результатов, тем не менее, они с полной уверенностью заявляют, что объем экспорта несмотря на кризис увеличится. По мнению итальянских производителей российский рынок не созрел: он сосредоточен в одном городе – Москве. На вопрос: "Почему на российском рынке марки одежды эконом-класса стоят столько же, сколько одежда от Армани в Италии?", Р.Пело ответил, что 3 оператора контролируют 65 проц российского рынка. "В Японии та же проблема. То, что происходит в России, очень похоже на азиатские рынки", подчеркнул он. Кроме того, он указал на баснословно дорогую аренду торговых площадей. Например, шоу-рум – площадь для показа коллекции – стоит порядка 7 тыс евро за 1 кв м в год. Естественно, эти расходы потом включаются в стоимость одежды.

Для российских же ритейлеров и девелоперов среди первоочередных задач в 2009 г будут стоять не завоевание доли рынка, а управление финансами при снижающейся бизнес-активности на рынке торговых помещений и снижении спроса на площади в торговых центрах. Однако резкого скачка вакантных помещений не произойдет, поскольку большинство из заявленных к вводу в 2009 г объектов не будут введены в срок.

Предвидя негативное развитие событий даже не самые проницательные девелоперы заморозили строительство новых торговых центров. В связи с этим введенный в Москве в 2008 г объем торговых площадей ниже запланированного на 50 проц. По данным компании Praedium, на 1 января 2009 г общий объем качественных торговых площадей составлял около 2,7 млн кв м. На 2009 г запланировано к вводу 13 профессиональных торговых объектов общей площадью более 1,4 млн кв м и с суммарной торговой площадью - 740 тыс кв м с учетом наметившейся еще до кризиса тенденции переноса сроков строительства, еще более усугубившейся с приходом в страну кризиса, можно прогнозировать, что значительная часть из заявленных к вводу в 2009 г объектов не будет завершена в срок. Среди наиболее крупных и знаковых проектов, ожидаемых к открытию в 2009 г - объекты компании AFI Development "Тверская молл" /торговая площадь - 37 тыс кв м/ и Mall of Russia /торговая площадь - 101 тыс кв м/, а также ТЦ "Каширский молл" /торговая площадь - 120 тыс кв м/ и МФК "Метрополис" /торговая площадь - 80 тыс кв м/.

В октябре 2008 г крупные ритейлеры обратились к арендодателям с просьбой о понижении арендных ставок в среднем на 30 проц. В ожидании снижения объемов розничных продаж, арендаторы ТЦ предложили девелоперам рассчитывать цену договора аренды исходя из планируемого объема продаж того или иного

розничного оператора, ликвидировать /или сократить/ депозит по новым договорам аренды, ввести временный мораторий на оплату участия операторов в маркетинговых программах ТЦ и даже переход на постоплатную систему расчетов арендных платежей. Ритейлеры пытаются найти компромисс с девелоперами, переговоры ведутся в рамках неофициальных отношений между партнерами, обсуждается замораживание ставок аренды для большинства точек, но на снижение ставок арендодатели торговых помещений пока идут неохотно. Пока потребительский спрос на российском рынке остается на высоком уровне, на существенный дисконт могут рассчитывать лишь крупные ритейлеры, арендующие большие площади в ТЦ. Спад активности покупателей ожидается в апреле–мае, именно в этот период возможны более детальные переговоры по пересмотру ставок аренды в сторону понижения. Тем не менее, по признанию М.Уржумцева: "Сегодня торговые центры не заполнены. Арендодателям трудно найти клиента, поэтому они сами готовы заплатить за ремонт торгового центра. С другой стороны, метод шантажа не работает, хотя сейчас диалог более конструктивен, чем это было 2-3 месяца назад". По его словам, в Санкт-Петербурге есть только два торговых центра, куда все стремятся попасть - "Сенная" и "Радуга" - и где вопросы о пересмотре арендных платежей пока не поднимаются. По имеющимся у ПРАЙМ-ТАСС данным, руководство санкт-петербургского торгового центра "Феличита" пошло навстречу арендаторам, и они пересмотрели свое решение о массовом "исходе" из центра.

По данным Colliers International, в северной столице из-за ускорившейся ротации арендаторов среднерыночный уровень вакантных площадей увеличился до 6 проц. В 2009 г аналитики компании прогнозируют продолжение данной тенденции и оценивают уровень вакансий в торговых центрах на уровне 10–12 проц. Что касается Москвы, то лишь около 60 проц арендаторов торговой галереи самого крупного из введенных в эксплуатацию объектов – ТРЦ "РИО" – на момент ввода в эксплуатацию открыли свои магазины. В будущем можно ожидать, что практика ввода объектов с торговой галереей, открытой на 50–60 проц, может стать обычной для рынка торговой недвижимости /ранее типичной считалась доля в 70–80 проц/. Управляющим компаниям уже приходится придумывать чем заполнять свободные площади.

Если говорить о девелоперах, то те из них, у кого в активе нет реализованных проектов, а портфель состоит только из "проектов на бумаге", столкнутся с большими трудностями. Они уже сейчас пытаются продавать свои земельные активы, на которых ранее планировалось реализовать отдельные либо сетевые проекты. Как пояснили в Colliers International, в первую очередь необходимо

отметить компании: ADG /география проектов: Новосибирск /2 ТРЦ/, Оренбург, Липецк, Астрахань, Брянск;/ AIM Property Development /география проектов: Саратов, Нижний Новгород, Волгоград, Краснодар/.

В регионах ситуация осложняется еще и тем, что федеральные сети сворачивают программы регионального развития, при этом получить финансирование еще сложнее. Аналитики Colliers International отмечают, что те объекты, которые откроются в крупных городах с незначительным /или полностью отсутствующим/ предложением профессиональных торговых площадей, будут успешно функционировать.

В виду инертности рынка финансовый кризис в незначительной степени повлиял на итоги 2008 г. В настоящее время рынок торговой недвижимости живет ожиданием последствий, которые и определяют его развитие в 2009 г и на долгосрочную перспективу. А вот можно ли будет рассматривать объем операционной прибыли от покупок к 8 марта как один их последних "прорывов" в товарообороте 2009 г можно уже будет судить летом.

◆ [Прайм-Тасс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТБ ПРЕДОСТАВИЛ СЕТИ "СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ" КРАТКОСРОЧНЫЙ КРЕДИТ НА 500 МЛН РУБЛЕЙ

В рамках реализации правительственной программы по поддержке розничных торговых сетей банк ВТБ предоставил одному из лидеров розничного рынка России - компании ОАО "Седьмой Континент" - краткосрочный кредит на 500 миллионов рублей, сообщила в четверг пресс-служба банка.

"Полученные средства будут направлены ритейлером на финансирование текущей операционной деятельности. Объем установленного банком ВТБ на торговую сеть кредитного лимита составляет 2,5 миллиарда рублей", - говорится в сообщении.

Совокупный объем находящихся на рассмотрении в ВТБ заявок на финансирование от ведущих предприятий торговли в настоящее время составляет более 30 миллиардов рублей.

ОАО "Седьмой Континент" основано в 1994 году и является международной розничной торговой сетью, одним из ведущих торговых операторов в России. Компания осуществляет деятельность в двух основных форматах: супермаркеты и гипермаркеты. Доходы компании в соответствии с консолидированной отчетностью по МСФО в 2007 году составили 1,273 миллиарда долларов, чистая прибыль - 99,2 миллиона долларов.

ВТБ - второй крупнейший банк в РФ, его основной акционер - правительство РФ (77,5%).

◆ [«РИА Новости – Недвижимость»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ДЕТСКИЙ МИР" ЛИКВИДИРУЕТ РЯД РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИЛИАЛОВ В РАМКАХ РЕЛОКАЦИИ МАГАЗИНОВ

Совет директоров ОАО "Детский мир - Центр", головной компании ГК "Детский мир" - крупнейшей сети по продаже детских товаров, принял решение о ликвидации филиалов в Санкт-Петербурге, Набережных Челнах, Краснодаре, Нижнем Новгороде, говорится в материалах компании.

Как пояснил РИА Новости директор по информационной политике и коммуникациям ГК "Детский мир" Александр Бархатов, это связано с плановым процессом релокации магазинов.

"Так, например, в упомянутом Краснодаре уже давно произошло перебазирование магазина из ТЦ "Пять звезд" в ТЦ "Красная площадь", магазин в Санкт-Петербурге на Сенной площади также закрыт в виду появления нового нашего супермаркета в более перспективном ТЦ "Пик", в Нижнем Новгороде - закрытие юрлица, а не магазина", сообщил Бархатов.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 марта, № 29

По его словам, стратегия группы - занимать исключительно лучшие места и, в случае выбора, "переселяться". В 2009 году целеуказание жестче - каждый открытый вновь магазин должен выйти на операционную прибыльность до конца года, сказал собеседник агентства.

Группа компаний "Детский мир" лидирует в секторе розничной торговли товарами для детей и подростков в России, объединяет сеть магазинов "Детский мир", а также компанию "С-тойз", одного из ведущих импортеров и производителей игрушек. Головная компания группы - ОАО "Детский мир - Центр", более 99% акций которого принадлежит ОАО АФК "Система".

◆ [«РИА Новости – Недвижимость»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ИНВЕСТОРЫ ОСТАЛИСЬ НА СТРОЙКЕ

«ЛенспецСМУ» удалось договориться о реструктуризации CLN

Петербуржскому девелоперу «ЛенспецСМУ» удалось договориться с держателями CLN на 100 млн долл. о реструктуризации выпуска. Инвесторы согласились отменить оферту, которая предстояла в апреле 2009 года, с условием, что срок погашения облигаций будет перенесен с апреля 2012 года на август 2010-го. Кроме того, «ЛенспецСМУ» повышает ставку купона с 9,75 до 12% годовых и делает его ежеквартальным. Тендер на досрочный выкуп нот по цене 30—35% не состоялся — инвесторы предпочли сохранить бумаги.

Держатели кредитных нот «ЛенспецСМУ» — 20 инвесторов, среди которых банки, инвестфонды и частные лица, — 3 марта одобрили решение об изменении параметров выпуска CLN, размещенного в апреле 2007 года, сообщил вчера на пресс-конференции председатель совета директоров холдинга Вячеслав Заренков. Он отметил, что «ЛенспецСМУ» получил право на досрочное погашение бумаг, если в компании сложится благоприятная ситуация с ликвидностью. Ежеквартально холдингу предстоит выплачивать 14,2 млн долл., учитывая, что 15% бумаг он выкупил на себя у одного из банков в декабре прошлого года. Ежеквартальные продажи «ЛенспецСМУ», по словам г-на Заренкова, планируются на уровне 45—55 млн у.е., (1 у.е. — 32 руб.).

Предложение по изменению параметров выпуска было сделано с целью оптимизировать долговую нагрузку холдинга. По словам финансового директора «ЛенспецСМУ» Валерия Борзилова, у компании были саккумулированы на депозитах достаточные средства для выполнения оферты, но теперь она сможет направить их на реализацию проектов. В этом году холдинг собирается сдать в эксплуатацию 320—360 тыс. кв. м площадей, а сейчас в стадии строительства находится 2,8 млн кв. м в Петербурге и 1,1 млн кв. м в Подмосковье.

Ранее «ЛенспецСМУ» предлагал инвесторам также досрочно выкупить бумаги по цене 30—35% от номинала, однако, как сообщил г-н Борзилов, они предпочли оставить бумаги.

На сегодняшний день задолженность холдинга — 218 млн долл., порядка 50% кредитов — краткосрочные, до одного года. В отношении общего значения активов (более 1 млрд долл.) долговая нагрузка составляет 19%, и ее планируется увеличить до 30%. «ЛенспецСМУ» уже ведет переговоры о привлечении кредитов на 100—200 млн долл. с четырьмя банками и надеется завершить сделку в течение полугода, сообщил г-н Борзилов. Кредиты предполагается привлечь на три-пять лет под 17% годовых в рублях.

Эксперты называют параметры реструктуризации вполне приемлемыми в текущих условиях. «Компания сократила сроки займа, тем самым снизив процентные риски, и повысила ставку купона до среднего уровня для сегмента еврооблигаций с умеренными кредитными рисками. Порадует держателей CLN и сокращение купонных периодов», — полагает аналитик «Брокеркредитсервиса» Татьяна Бобровская. Что касается возможности выкупа нот в случае высокой ликвидности, то этот параметр более выгоден эмитенту, который в случае стабилизации ситуации на рынке и снижения уровня процентных ставок сможет рефинансировать заем по более низким ставкам, отмечает она. В то же время старший аналитик отдела анализа рынка долговых инструментов «КИТ Финанс» Евгений Воробьев отмечает, что для повышения привлекательности выпуска холдинг мог бы предложить и более высокую ставку купона — до 15—17%.

RBI ищет третьего

Холдинг RBI ведет переговоры с целью привлечения третьего инвестора, помимо Deutsche Bank и Morgan Stanley, для приобретения недооцененных земельных активов в Санкт-Петербурге. «Компания ведет переговоры с потенциальными инвесторами с целью создания СП по покупке недооцененных земельных активов. Возможный объем финансирования, который мы рассчитываем привлечь, составляет 100 млн долл.», — сообщил вчера на пресс-конференции президент холдинга Эдуард Тиктинский. Помимо земельных активов рассматривается также вариант приобретения долей в фирмах, имеющих участки под застройку. За счет такой схемы RBI планирует возвести около 150 тыс. кв. м жилья. Сейчас уже идут переговоры с двумя владельцами участков.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ КРУПНЕЙШЕГО В ПОВОЛЖЬЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ОТКРОЕТСЯ 9 МАРТА В ТАТАРСТАНЕ

Первая очередь логистического терминала "Q-Парк Казань", возводимого ирландской компанией Quinn Group, откроется в понедельник, 9 марта, сообщил РИА Новости представитель пресс-службы правительства республики.

Строительство логистического терминала класса А площадью 230 тысяч квадратных метров началось в поселке Столбище в конце 2006 года. Терминал будет находиться в 25 километрах от столицы республики, рядом с международным аэропортом "Казань" на федеральной трассе Казань - Оренбург.

Через эту федеральную трассу проходит транзитный транспорт в Москву, Самару, Екатеринбург, Нижний Новгород, Уфу. Близость комплекса к аэропорту и основным межрегиональным автотрассам должна обеспечить спрос на складские площади среди арендаторов из числа местных и федеральных ритейлеров и дистрибуторов.

"Премьер-министр Татарстана Рустам Минниханов, выступая в среду на российско-ирландском бизнес-форуме в Дублине, заявил, что на 9 марта намечено открытие первой очереди логистического центра, который возводится в Татарстане силами ирландской компании Quinn Group", - сообщил РИА Новости сотрудник пресс-службы правительства РТ.

По его информации, премьер-министр Татарстана отметил, что инвестиции Quinn Group в данный проект составили порядка 100 миллионов долларов, а республика намерена в дальнейшем активно продвигать проект.

Ирландская Quinn Group является одной из крупнейших в мире девелоперских компаний и одним из ведущих инвестиционных партнеров России. Начала инвестировать в российскую недвижимость в 2006 году. Quinn Group управляет 20 компаниями, которые работают в разных отраслях, от производства цемента и стекла до управления отелями. Принадлежит ирландскому миллиардеру Шону Квину.

◆ [«РИА Новости – Недвижимость»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)