

## Offices/ General

### Елена Батурина протянула руку к господомощи

Компания "Интеко" Елены Батуриной просит государственных гарантий по кредитам на 49 млрд руб.

### ОФИСНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ - ИТОГИ 2008 ГОДА

После почти десятилетнего безудержного роста рынок офисной недвижимости практически остановился в развитии. Сегодня достраиваются объекты, получившие финансирование еще до кризиса, остальные же стройки приостанавливаются, сроки ввода переносятся, "бумажные" проекты замораживаются.

### КОНСУЛЬТАНТЫ, ВАШ ВЫХОД

Перемены на рынке коммерческой недвижимости привели к сокращению спроса на услуги консалтинговых компаний.

## Retail

### «Самохвал» меняется в лице

Владелец ГК «Самохвал» Дмитрий Кувшинов продал розничные активы банкротящегося ООО «Самохвал» новой компании — ООО «Самторг», которую создал вместе с четырьмя неназванными кредиторами.

### Призраки ретейла материализуются

В нынешнем году эксперты прогнозируют выход на российский рынок сразу двух мировых розничных гигантов: Wal-Mart и Carrefour. Более того, 2009 год уже окрестили годом крупнейших сделок M&A в российском розничном секторе.

### «Магнит» увеличил выручку на 38%

Выручка одного из крупнейших операторов розничной торговли России, ОАО «Магнит», за первые два месяца 2009 года выросла, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на 37,7%, достигнув 24,7 млрд рублей.

## Regions

### **ЗОЛОТЫЕ ВАВИЛОНЫ НА ВЕС ЗОЛОТА**

Новые торговые центры, которым предстоит открыться в 2009 г., будут ввиду своей немногочисленности цениться на вес золота.

### **Новосибирск. Intersport будет без франчайзи**

ООО «Интерспорт-Россия» выкупил три магазина Intersport у своего франчайзи - компании «Перфект». Сделка будет закрыта 1 апреля. Сумма сделки не раскрывается.

### **Киров. «Фортис банк» может кредитовать логоцентр в Котельниче**

Руководство управляющей компании «Промпарк центр» (реализует проект логоцентра) вылетело 26 февраля в британскую столицу, чтобы заключить кредитное соглашение с «Фортис банком».

## Offices/General

### ЕЛЕНА БАТУРИНА ПРОТЯНУЛА РУКУ К ГОСПОМОЩИ

*Компания "Интеко" Елены Батуриной просит государственных гарантий по кредитам на 49 млрд руб. В заявке, которую компания направила в Минэкономразвития, говорится, что ее активов недостаточно для рефинансирования долга, достигшего 34 млрд руб., еще 15 млрд руб. требуется на пополнение оборотного капитала. Компания впервые раскрыла финансовые показатели: из-за кризиса ее убыток превысил 1,7 млрд руб. В обмен на господопись Батурина готова поделить часть своего бизнеса.*

До конца этой недели межведомственная рабочая группа по мониторингу за финансово-экономическим состоянием компаний, входящих в перечень системообразующих организаций, рассмотрит заявку ЗАО "Интеко" на получение господдержки, сообщил "Ъ" представитель Минэкономразвития. Из-за финансового кризиса в 2009-2011 годах ЗАО "Интеко" будет испытывать дефицит оборотных средств, текущие потребности составляют 49 млрд руб. (или \$1,382 млрд по текущему курсу), говорится в подготовленной компанией заявке на получение господдержки (имеется в распоряжении "Ъ"). Большая часть средств (34 млрд руб.) "Интеко" требуется для рефинансирования полученных ранее кредитов. Основными кредиторами, по собственным данным компании, являются Сбербанк, Газпромбанк, банк Москвы и ВТБ. Еще 15 млрд руб. "Интеко" требуется на пополнение оборотного капитала. Информацию о заявке подтвердил вице-президент ЗАО "Интеко" Олег Солощанский.

ЗАО "Интеко" создано в 1989 году как многопрофильный холдинг. Девелоперский портфель — более 7 млн кв. м, цементные мощности (ООО "Атакайцемент" и ОАО "Верхнебаканский цемзавод") — 0,6 млн тонн в год. 99% акций компании принадлежит Елене Батуриной, 1% — на балансе самого ЗАО "Интеко". В 2007 году выручка компании, по собственным данным, \$1 млрд.

Наряду с "Газпромом", ОАО РЖД и другими крупными компаниями из различных отраслей "Интеко" была внесена в перечень 295 системообразующих предприятий в конце прошлого года (см. "Ъ" от 26 декабря 2008 года). Межведомственная комиссия, возглавляемая первым вице-премьером Игорем Шуваловым, подсчитала,

что компаниям из списка в 2009 году потребуется до 3,2 трлн руб. на замещение дефицита кредитов. В декабре правительством в бюджете-2009 на господдержку системообразующих предприятий зарезервировано 625 млрд руб.: 300 млрд руб. на госгарантии по кредитам и 325 млрд руб. в качестве прямой господдержки.

Для получения необходимых средств у банков компания Еленой Батуриной просит федеральные власти предоставить госгарантию до 50 млрд руб. В качестве обеспечения по кредитам "Интеко" готова заложить свою недвижимость, земельный банк и девелоперские проекты. Но при их оценке госбанки стали применять большие залоговые дисконты, говорится в заявке на получение "Интеко" госгарантий. Дисконт может достичь 50%, соглашается заместитель предправления Барклайс банка Евгений Ретюнский. Госпожа Батурина также готова заложить принадлежащие ей акции "голубых фишек". В 2006 году акции "Интеко" и принадлежащие ей бумаги "Газпрома", Сбербанка и "Роснефти" оценивались в \$3,15 млрд. Стоимость этих активов подвержены "значительным колебаниям из-за нестабильности на фондовых рынках", говорится в заявке "Интеко". По данным РТС, с сентября 2008 года по март 2009 года акции "Газпрома" подешевели на 67%, Сбербанк — на 82%, а "Роснефти" — на 59%.

Получение госгарантий по кредитам "Интеко" обосновывает тем, что из-за финансового кризиса компания вынуждена будет сократить персонал (сейчас штат 5 тыс. человек), заморозить часть инвестпроектов, что приведет к "невозможности исполнения обязательств перед дольщиками из числа физических лиц". В заявке "Интеко" говорится, что кризис серьезно сказался на финансовых показателях компании. Так, по итогам 2008 года, при выручке в 38,675 млрд руб. убыток компании превысил 1,7 млрд руб. По итогам этого года компания ожидает выручку на уровне 22 млрд руб., а чистый убыток в пределах 686 млн руб.

За господдержку "Интеко" готова поделиться с частью своего бизнеса. В уставном капитале созданного недавно для строительства жилья экономкласса в регионах ЗАО "Патриот" возможно участие государства, говорится в заявке девелопера.

Источник "Ъ" в Минрегионе утверждает, что в случае положительного решения со стороны межведомственной комиссии доля государства в "Патриоте" будет не менее 25%. Олег Солощанский подтвердил "Ъ", что дальнейшее развитие "Патриота" возможно в рамках частно-государственного партнерства. "Но говорить о конкретных параметрах (участия государства в уставном капитале компании.— "Ъ") пока преждевременно", — отметил господин Солощанский. По его словам, новая компания уже в этом году планирует возвести до 100 тыс. кв. м жилья, а

через пять лет — выйти на объемы, достигающие 750 тыс. кв. м жилья в год. Первый регион, где реализуются пилотные проекты "Патриота", — Ростовская область, где еще в 2007 году "Интеко" планировала построить более 2 млн кв. м жилья. Кроме того, "Патриот" намерен строить квартиры экономкласса в Москве, Петербурге, Самаре и Краснодаре.

Господин Солощанский заверил, что "Интеко" предложит схему частно-государственного партнерства в развитии цементных активов "Интеко". В заявке компании говорится, что государству также будет предложено участвовать в уставном капитале в создаваемой госпожой Батуриной цементной компании. Кроме строительства новых линий на двух действующих в Краснодарском крае заводов — "Атакайцемент" и ОАО "Верхнебаканский цемзавод" — "Интеко" планирует построить около месторождения Шигоны в Самарской области новый завод мощностью 2,3 млн тонн цемента в год и два завода в радиусе 150 км от Москвы. Строительство новых мощностей позволит "Интеко" к 2012 году увеличить объемы производства до 12 млн тонн цемента в год, надеются в компании.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОФИСНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ - ИТОГИ 2008 ГОДА**

После почти десятилетнего безудержного роста рынок офисной недвижимости практически остановился в развитии. Сегодня достраиваются объекты, получившие финансирование еще до кризиса, остальные же стройки приостанавливаются, сроки ввода переносятся, "бумажные" проекты замораживаются. Резко снизившийся спрос делает будущее вводимых сегодня объектов весьма туманным.

### **Общая ситуация**

Прошлый год оказался переломным для российского рынка недвижимости. Еще весной 2008 года почти ничто не предвещало беды - Россия заявляла о себе как об одном из немногих рынков, на котором можно переждать бушующий в мире кризис. Конечно, с проблемами финансирования российские девелоперы сталкивались уже тогда, но настоящая катастрофа разразилась в начале осени. Катализатором массового изъятия средств иностранными инвесторами из российской экономики послужила война с Грузией. Результатом стал сентябрьский

обвал фондового рынка.

Практически полное отсутствие кредитования привело к тому, что один из наиболее зависимых от заемных средств рынков - рынок девелопмента - оказался на грани дефолта. Последний квартал 2008 года ознаменовался громкими, хотя и немногочисленными заявлениями крупных девелоперов о замораживании проектов, находящихся на стадии проектирования (Mirax Group, Russian Land). Большинство же игроков рынка до сих пор предпочитают не афишировать свои проблемы, хотя не секрет, что с осени прошлого года практически ни один девелопер не вышел на строительную площадку. Проекты, которые кризис застал незадолго до завершения строительства, скорее всего будут достроены - в срок или с опозданием. Так называемые перспективные объекты, фактическое строительство которых пока не началось, пока останутся на бумаге. Эксперты отмечают, что "замораживание" девелоперских проектов может происходить не только в результате недостатка финансирования (хотя, как правило, это основная причина остановки строительства), но и из-за сомнения в будущем спросе на площади в возводимом здании. Приходится учитывать, что консервация проекта стоит значительных денег, поэтому в каждом конкретном случае целесообразность продолжения строительства или замораживания объекта решается индивидуально.

Возвращаясь к безоблачному I полугодю 2008 года, необходимо отметить, что до середины лета наблюдался значительный рост инвестиций в объекты коммерческой недвижимости: по данным DTZ в I квартале совокупный объем сделок по купле-продаже объектов или проектов недвижимости (без учета инвестиций в строительство объектов) составил \$0, 912 млрд., во II - \$2, 234 млрд.

Однако начиная с III квартала инвестиции в объекты коммерческой недвижимости уменьшились, объем сделок, по сведениям DTZ, составил \$1, 5 млрд., в IV-всего \$514 млн., что даже меньше, чем в IV квартале 2007 года. По оценкам специалистов компании, величина средней инвестиционной сделки с объектом недвижимости сократилась с \$118 млн. во II квартале до \$34 млн. в IV квартале. Среди заметных сделок 2008 года на рынке офисов можно назвать следующие:

- Весной прошлого года стало известно о продаже ПАО "ЕЭС России" офиса на проспекте Вернадского ("Нефтяной дом", 47, 5 тыс. кв. м) компании "Интерцессия", сумма сделки составила \$175 млн.
- В I квартале 2008 года немецкий инвестиционный фонд KanAm Grund приобрел у компании "Открытие-Недвижимость" офисную часть строящегося на Кожевнической улице офисно-гостиничного комплекса "Вивальди Плаза".

- По оценкам, сумма сделки могла составить около \$900 млн.
- Летом фонд KanAm Grund приобрел у ЗАО "Тема" 50 тыс. кв. м в бизнес-центре Citydel (63, 5 тыс. кв. м, из них 14, 4тыс. кв. м выкупила немецкая компания Henkel за \$50 млн. в 2006 году) на Земляном Валу за \$600 млн.
  - Летом финская инвестиционная компания Sponda приобрела бизнес-центр класса А "Дукат Плейс II" (ул. Ярослава Гашека, 19, 2 тыс. кв. м), принадлежавший London & Regional Properties, за \$185 млн.
  - Из немногочисленных "послекризисных" сделок необходимо отметить покупку зимой этого года Сбербанком бизнес-центра класса В+ "Южный порт" (57 тыс. кв. м) у компании Midland Development. По мнению экспертов, сумма сделки могла составить около \$300 млн.

### **Предложение**

В прошлом году, несмотря на кризис, объемы ввода офисных площадей побили очередной рекорд. Если в 2007 году новое предложение качественных офисов составляло порядка 1, 2-1, 5 млн. кв. м, то в 2008-м, по сведениям Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, было введено в эксплуатацию 231 офисное здание совокупной площадью около 2, 15 млн. кв. м, из которых 16% (примерно 344 тыс. кв. м) соответствует классу А.

В текущем году эксперты также прогнозируют значительный прирост офисного предложения, что связано с высокой инерционностью рынка недвижимости. Большинство московских объектов, запланированных к вводу в 2009 году, обзавелись финансированием еще до прихода кризиса в Россию, поэтому их строительство ведется без значительных отставаний от графика. Впрочем, возможно, ряд девелоперов отложат завершение своих проектов. По оценкам экспертов Blackwood, из заявленных на 2009 год более 2 млн. кв. м офисных помещений в этом году будет введено не более 1 млн. кв. м (с учетом объектов, ввод которых перенесен с 2008 года).

Как уже отмечалось, большинство проектов, находящиеся на "бумажной" стадии, отложены на неопределенный срок, а в текущем году эксперты не ожидают возобновления активности на новых стройплощадках Москвы. С учетом длительного строительного цикла качественных офисных зданий можно ожидать, что после ввода строящихся сейчас объектов на рынке наступит пауза - новые проекты не будут выходить на рынок вплоть до 2012 года. Есть опасения, что в результате рынок столкнется с острейшим дефицитом новых офисов, но также возможно, что с учетом снизившегося спроса эта пауза не окажется драматичной - рынку хватит существующих площадей.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 марта, № 31

Впрочем, ряд девелоперов не собираются отказываться от своих планов по реализации новых проектов, но при этом уменьшают размеры объектов, разбивают строительство на менее крупные фазы и т. д. Как рассказали в компании Central Properties, в настоящее время компания вносит изменения в проектную документацию по своим проектам, чтобы повысить их ликвидность и инвестиционную привлекательность в новых условиях. Например, если до кризиса первая фаза Filicity Business Resort (многофункциональный комплекс на территории Большого Сити, площадь более 500 тыс. кв. м) состояла из шести зданий, то сейчас проект изменяется таким образом, чтобы каждая фаза состояла максимум из двух зданий, что, кроме всего прочего, облегчит привлечение финансирования. [В число проектов, строительство которых было приостановлено, можно включить следующие \(данные Colliers International\):](#)

- "Два Капитана", Мякининская пойма, 65-65 (общая площадь - более 100 тыс. кв. м, девелопер-МОИТК);
- "GS на пр-те Мира", пр-т Мира, 127-129 (общая площадь-13, 5 тыс. кв. м, девелопер - концерн "КРОСТ");
- МФК на Ленинградском шоссе, 45-47 (общая площадь - 67 тыс. кв. м, девелопер - "ИнвестСтройСервис М").

На конец 2008 года в Москве насчитывалось от 7, 86 млн. кв. м (из них 19%, или 1, 5 млн. кв. м, площадей класса А, 81%, или 6, 36 млн. кв. м - класса В), по сведениям DTZ, [до 9, 43 млн. - по данным Colliers International](#). Что касается офисов класса С и ниже, на которые, возможно, в новых экономических условиях придется взглянуть более пристально, то их площадь в Москве, по оценкам аналитиков Blackwood, составляет около 30 млн. кв. м

Заметную роль в структуре предложения начал играть вторичный рынок офисов, а также рынок субаренды. Компании, арендовавшие ранее площади "на вырост", вынуждены отказываться от них или предлагать в субаренду.

## Спрос

В результате большого объема введенных проектов и снижения спроса доля вакантных площадей в качественных бизнес-центрах по данным Jones Lang LaSalle, выросла с 5, 2% в начале 2008 года до 15, 1% в декабре.

Впервые за несколько лет поглощение площадей отстает от темпов ввода офисных проектов в эксплуатацию. По оценке Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, в

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 марта, № 31

последнем месяце 2008 года количество сделок с качественными офисами вернулось к уровню 2003 года, составив всего 26 тыс. кв. м, при том что в среднем в 2006-2008 годах ежемесячно арендовалось и покупалось 100-200 тыс. кв. м в месяц.

В 2008 году общее поглощение офисных площадей составило порядка 2, 43 млн. кв. м, отмечают в Colliers International. На сделки аренды офисных площадей пришлось около 70%, из них совокупный объем арендованных площадей класса А составил около 35%.

Из объектов, выходящих на рынок, начиная с осени прошлого года, многие оказываются заполненными менее чем на половину - это не внушает оптимизма, учитывая, что многие из новых площадей были сданы еще до обострения экономической ситуации. Как сообщают в Central Properties, корпуса "А" и "С" комплекса "Двинцев", находящегося сейчас на этапе получения разрешения на ввод в эксплуатацию, сданы в аренду примерно на 70%, корпус "В", принадлежащий партнеру девелопера - компании Wells Real Estate Funds, арендован ориентировочно на 40% (арендаторы комплекса уже ведут работы по отделке).

Во II полугодии 2008 года на рынке отмечались случаи расторжения предварительных договоров аренды. Если раньше подобное было редкостью и расторжение происходило только по инициативе арендодателя, то в кризисный период это стало довольно распространенным явлением, причем инициаторами выступают арендаторы, отмечают в Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. Среди примеров компаний, отказавшихся от переезда в новый офис, можно назвать IBS (36, 8 тыс. кв. м в Nordstar Tower), ТНК-ВР (45, 4 тыс. кв. м в БЦ "Западные ворота") и др. По словам аналитиков Colliers International во многих случаях арендаторы идут на расторжение предварительных договоров аренды не потому, что надеются в итоге найти офис по более низким ставкам, а по причине сокращения объемов бизнеса и, соответственно, снижения прибыли компании. Как следствие, компании не уверены в возможности оплаты аренды в будущем и отказываются от площадей, невзирая на штрафы.

Необходимо отметить, что сегодня рынку наконец-то есть что предложить небольшим компаниям, которые раньше не могли претендовать на офис в бизнес-центре класса А из-за отсутствия небольших помещений в таких объектах. Сейчас девелоперы более охотно идут навстречу арендаторам, что выражается в том числе в готовности к более мелкой нарезке больших помещений. Кроме того,

рынок субаренды также в основном состоит из офисов малой и средней площади. В то же время из-за сокращения многими компаниями штата сотрудников спрос на небольшие площади возрос: по данным Blackwood, за IV квартал 2008 года почти половина (47%) всех заявок, поступивших в компанию на аренду помещений, приходилась на сегмент самых маленьких площадей (до 200 кв. м), тогда как в III квартале на такие офисы приходилось всего 20% заявок.

Что касается ожидаемой тенденции переезда компаний в офисы более низкого класса, то пока она не получила подтверждения. "Компания, занимающая качественное помещение, вряд ли захочет переезжать в менее качественный офис, - предполагают аналитики Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. - Кроме того, следует учитывать, что многие арендаторы качественных зданий арендовали площади еще в 2004-2006 годах, когда стоимость аренды была не такой высокой. Поэтому значительная доля арендаторов качественных офисов платит за них \$500-600/кв. м в год. что даже для кризисного рынка вполне адекватно, и переезжать в более дешевый офис смысла нет". При этом специалисты Blackwood ожидают, что часть арендаторов все-таки обратит свой взгляд на офисы низкого класса (преимущественно класса C), отмечая, что даже сейчас на рынке ощущается дефицит относительно качественного предложения по доступным ставкам.

### **Ставки, инвестиции**

По оценкам аналитиков Jones Lang LaSalle, ставки доходности лучших офисных объектов в Москве (prime yields) выросли до 11-11, 5% (по сравнению с 8-9% в середине 2008 года). Оценка показателей доходности производится на основании анализа сделок, заключаемых на рынках Западной и Восточной Европы с последующей корректировкой для России. После роста арендных ставок на 40-45% в 2007 году и на 20% в I полугодии 2008 года, осенью прошлого года началось их снижение. По данным исследования Jones Lang LaSalle, падение ставок аренды в IV квартале составило 26%. Средние диапазоны базовых арендных ставок в IV квартале 2008 года представлены в таблице 3.

### **Тенденции**

"Основной тенденцией ушедшего года стала практика остановки строительства и замораживания объектов в стадии проектирования;

- В конце года значительную долю в структуре офисного предложения стал занимать вторичный рынок офисных площадей;
- Компании сокращают штат сотрудников и, как следствие, размеры занимаемых офисов. Отказавшись от расширения, компании нередко отказываются и от переезда в новые офисы, расторгая заключенные ранее

- предварительные соглашения об аренде помещений в строящихся зданиях;
- Продолжением предыдущей тенденции является развитие рынка субаренды - арендаторы сдают излишки площадей другим компаниям;
- Практика предварительной аренды офисов уходит в прошлое - в условиях, когда у арендатора нет уверенности в будущем своего бизнеса, а также в том, что арендуемый объект будет сдан в срок, компании избегают связывать себя долгосрочными обязательствами, тем более что выбор свободных офисных помещений на рынке сегодня достаточно велик;
- Наблюдается тенденция снижения сроков договоров аренды, что также связано с невозможностью долгосрочного планирования развития бизнеса;
- Одной из важнейших тенденций, проявившихся в конце ушедшего года и получивших развитие в наступившем году, является наблюдаемое впервые за несколько лет снижение арендных ставок на офисные площади.

### **Прогноз**

Развитие рынка офисной недвижимости зависит от огромного количества факторов, которые сегодня не поддаются прогнозированию. Будущее участников рынка зависит от общеэкономической ситуации в стране, предсказывать развитие которой представляется неблагоприятным занятием. Можно только предположить, что в ближайшие месяцы на столичном офисном рынке неопределенность сохранится, возобновления активности до конца текущего года не предвидится. В ближайшей перспективе ожидается дальнейшее снижение ставок аренды на офисные площади и повышение уровня вакантных площадей. Собственники зданий будут вынуждены идти на различные уступки, чтобы привлечь арендаторов. На смену тенденции роста масштабов возводимых проектов придет стремление девелоперов к уменьшению объемов проектов, что будет выражаться в снижении средней площади выходящих на рынок зданий.

◆ [CRE](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **КОНСУЛЬТАНТЫ, ВАШ ВЫХОД**

Перемены на рынке коммерческой недвижимости привели к сокращению спроса на услуги консалтинговых компаний. Девелоперы завершают текущие проекты, практически отказавшись от планов по строительству новых. В результате разработка концепций перспективных проектов утратила свою актуальность. Какие же услуги консультантов будут востребованы в этом году, а какие могут исчезнуть из перечня консалтинговых компаний за ненадобностью?

Сегодня, в условиях продолжающегося финансового кризиса, многие консультанты предлагают компаниям пакет антикризисных сервисов. Востребованы услуги по управлению и структурированию девелоперских активов, по оценке объектов, по привлечению капитала, а также брокеридж и price negotiation - помощь арендатору мотивированно снизить арендную ставку и сдача площадей в субаренду. Вероятно, что в ближайшей перспективе потребуются услуги по сопровождению сделок по продаже и приобретению объектов, а также по репозиционированию проектов.

Заметно снизился спрос на услуги консалтинга, например, на best use - расчет наилучшего использования участка. Проведение таких исследований занимает 2-3 месяца, и в условиях быстро изменяющегося рынка они теряют актуальность. Практически перестали поступать заказы и на другие долгосрочные масштабные исследования. В числе невостребованных оказались заказы по редевелопменту больших территорий, по проектам в десятки и сотни гектаров. Такая ситуация продлится до тех пор, пока рынок по динамике своего развития не вернется на прежние позиции.

### **Простых решений не будет**

Максим Гасиев, исполнительный директор Colliers International предполагает, что ни одна из услуг, которые консалтинговые компании оказывают сейчас, "не пропадет даром", только акценты могут сместиться с рынка девелопера на рынок арендатора.

Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood, в свою очередь, отмечает, что рынок арендодателей закончился, поэтому первую скрипку в консалтинговых услугах в ближайшей перспективе будут играть консультанты, работающие с арендаторами и представляющие их интересы.

"На сегодняшний день большой популярностью пользуется пакет услуг, который

называется renegotiation - пересмотр условий действующих договоров аренды", - отмечает г-н Ковалев. Участники рынка хотят располагать достоверной информацией, а без квалифицированных консультантов это сделать сложно. Такой вид услуг выгоден многим, потому что позволяет понять возможности арендатора и положение арендодателя. Кроме того, профессиональный посредник грамотно, без эмоциональной составляющей поможет найти компромисс между арендатором и арендодателем в ситуациях, когда одна из сторон не хочет идти на уступки.

Не секрет, что за возможность представлять интересы арендодателей - крупных девелоперских компаний, которых по всей России насчитывалось не более 50, - шла серьезная конкурентная борьба среди консалтинговых фирм. Раньше все девелоперы работали только с узким кругом консультантов на эксклюзивной основе, сегодня же ни один девелопер на это не идет. Арендодатели рады всем брокерам, которые могут найти арендаторов, поэтому перед консалтинговыми компаниями второго эшелона тоже открывается много возможностей. В ближайшие два года потенциальных клиентов консалтинговых компаний - арендаторов станет несколько тысяч, поэтому объем работы у консультантов увеличится, но и конкуренция останется.

### **Раскрыть потенциал**

В условиях финансового кризиса многие собственники земли или проектов готовы продавать, но инвесторы выжидают удобного момента для таких покупок. Консультанты, хорошо знающие рынок, должны добиваться наиболее выгодных условий по сделкам.

Джастин Берри, старший директор, руководитель отдела инвестиционных услуг компании CB Richard EUis, подчеркивает, что главной целью консалтинговых компаний станет реализация завершенных проектов для клиентов, которые смогут направить свой доход на реинвестирование средств в девелоперские проекты или на выплату краткосрочных долговых обязательств. "Мы работаем и планируем работать с клиентами, которые хотят реализовать свои завершенные объекты для того, чтобы аккумулировать капитал и приобрести девелоперские проекты, финансирование которых находится под угрозой, либо с клиентами, которые нацелены на поглощение самих девелоперов", - отмечает Джастин Берри.

Согласно оценкам аналитиков, в перспективе более востребованными на рынке станут консультационные услуги в области привлечения капитала и малоконвертируемых заемных средств. Все меньше девелоперов в последнее время имеют возможности для привлечения дополнительных средств через

кредитование в банках. Неудивительно, что для завершения своих проектов девелоперам приходится прибегать к привлечению собственного капитала или промежуточному финансированию.

Специалисты CB Richard Ellis тоже отмечают растущий спрос на услуги по привлечению капитала, переоформлению долгов, косвенному инвестированию, по реализации завершённых проектов и постоянному инвестированию. "Предполагается, что 2009 год будет тяжелым для всех игроков рынка недвижимости, - говорит г-н Берри. - Однако, работая с группами компаний, располагающими неплохим собственным капиталом и готовыми к тому, чтобы вернуться на российский рынок недвижимости, мы уже наблюдаем некоторое изменение цен".

По мнению Джастина Берри, на рынке возрастет потребность в услуге по анализу практической целесообразности проекта. Фирмы, являющиеся потенциальными покупателями, не располагают достаточным количеством штатных специалистов, которые в состоянии профессионально и в кратчайшие сроки проанализировать проект или объект, который компания собирается приобрести или получить от своего партнера в качестве компенсации за нарушение обязательств.

По прогнозам Дмитрия Канунова, заместителя директора отдела консалтинга компании Knight Frank, кризис стал причиной роста конкуренции в сфере привлечения арендаторов, поэтому даже те застройщики, которые раньше не обращались к услугам консалтинговых компаний, начнут с ними работать.

"Каким бы опытным ни был строитель, он не может знать о постоянно изменяющихся требованиях арендаторов и покупателей, девелоперы делают точечные объекты и не могут судить об общей картине на рынке", - считает Дмитрий Канунов. Ситуация на рынке заставляет подходить к планированию проекта скрупулезно, это раньше из-за роста ставок/цен на недвижимость ошибки в прогнозировании существенно не влияли на успешность бизнеса. Сейчас эти недочеты чреватые самыми серьезными последствиями.

Константин Ковалев считает, что в компетенции консультантов по-прежнему остается вопрос политики арендных ставок в коммерческой недвижимости - как для собственников, так и для арендаторов. В связи с изменившейся экономической ситуацией с большой вероятностью можно предположить, что в ближайшие два года арендаторы в массовом порядке начнут подыскивать наиболее экономичные, приемлемые по стоимости аренды площади, чтобы оптимизировать свои затраты.

Компания Knight Frank, также прогнозируя предстоящие переезды, расширила пакет услуг, сделав ставку на asset strategy - стратегию управления активами. "Мы помогаем правильно структурировать имеющийся у компании портфель активов в области недвижимости не только для решения проблем с размещением собственных подразделений, но и для повышения его стоимости: какие-то здания мы советуем продать, какие-то - реконструировать, какие-то - сдать в аренду или использовать под собственные нужды", - рассказывает Дмитрий Канунов.

### **Спасение утопающих**

Денис Соколов, партнер, руководитель отдела исследований компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, сравнивает консультанта со спасателем, который, делая искусственное дыхание, пробуждает к жизни утопающего. По его словам, время простых решений прошло, сегодня цена ошибки гораздо выше, чем еще полгода назад, когда многим казалось, что рост будет бесконечным. "В каждом конкретном случае консультанту придется "прыгнуть" выше своей головы, для того чтобы найти оптимальное решение", - констатирует г-н Соколов. Фактически консультанты могут и должны помогать игрокам рынка в решении каждой из этих проблем. Самое плохое, что может случиться на рынке, - это остановка активности либо в надежде на лучшие времена, либо из-за невозможности вести дела в сложившихся обстоятельствах.

"Нужно помнить, что консультант обязан экономить деньги клиента", - подчеркивает Денис Соколов. При обращении к консультанту клиент должен знать, что получит более высокое качество при невысоких затратах, чем если бы он выполнил работу сам. Это касается и исследований, и консалтинга, а также агентской деятельности.

"Важно понимать, что среди всех видов брокериджа наиболее уязвимым окажется сегмент ритейла, сложнее всего делать прогнозы относительно перспектив консультантов в ритейле, кто на самом деле собирается расширяться и открывать новые магазины в перспективе в 2009 году", - отмечает Наталия Орешина, генеральный директор "Арт Пропертиз". Вакансии в существующих проектах будут увеличиваться, и эти пробелы придется заполнять при помощи консультантов, которые должны будут отслеживать рынок.

Наталия Орешина подчеркивает, что работа консультантов будет построена более жестко и в будущем сделки станут проводиться в достаточно закрытых условиях. Объемы работ по разработке и оценке проектов, в которых будут задействованы консультанты, снизятся, но рынок со временем все-таки восстановится и начнет

набирать темпы.

По мнению Константина Ковалева, для консультантов открывается широкое поле деятельности еще и в предоставлении услуг по репозиционированию объектов, которые в настоящий момент находятся на рынке. Процедура ребрендинга, несомненно, потребует определенных финансовых затрат, однако надо понимать - чтобы объект оставался на рынке, он должен пользоваться спросом. Задача консультантов - помочь разобраться в тренде, который сформирован вокруг компании, девелопера, конкретного проекта. Иначе объект коммерческой недвижимости может оказаться заполненным наполовину и в перспективе придется вложить в него гораздо большие средства.

По мнению Дмитрия Канунова, крупные девелоперские компании должны обеспечить себя достаточным объемом работ в будущем. Процесс согласований и разработки исходно-разрешительной документации прерывать нельзя, поскольку кризис пройдет, а проектов для работы не будет.

Кроме того, цены на проектирование и согласование снизились, значит, появилась возможность за меньшие деньги реализовать проекты, которые до кризиса обошлись бы значительно дороже.

Яна Кузина, директор отдела стратегического консалтинга и оценки CB Richard Ellis, рассказывает о необходимости искать новые ниши, чтобы консалтинговые услуги по-прежнему пользовались спросом. "Безусловно, общее падение уровня цен и доходов отразится на стоимости консалтинговых услуг, вероятно, она снизится", - предполагает г-жа Кузина.

Уменьшение объема инвестиционного рынка вовсе не означает, что продать, например, хороший офисный центр невозможно. Придется затратить больше усилий, проявить большую изобретательность при разработке схемы финансирования сделки, но положительного результата достичь можно. "С нашей точки зрения, рынок недвижимости, несмотря на все трудности, имеет серьезный потенциал, раскрыть который в следующем году и должны консультанты", - заключает Денис Соколов.

Михаил Уринсон, управляющий директор ALUR Investments & Development/Mikhail Urinson, Managing Director of ALUR Investments & Development: "Все услуги консультантов по-прежнему останутся востребованными, даже если полностью остановится финансирование, просто теперь девелоперы должны понять собственные цели и задачи. До начала кризиса девелоперы считали, что

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

11 марта, № 31

достаточно обратиться в одну из международных консалтинговых компаний, и успех проекта обеспечен. Мы тоже придерживались такого мнения, заплатили одному проектировщику крупную сумму, однако были разочарованы результатом... Я не сторонник винить во всех неудачах консультантов. На мой взгляд, в первую очередь в России важна ответственность девелопера перед соинвесторами, акционерами за все допущенные неудачи и просчеты в инвестициях. Мы сами заслужили консультантов, которые с нами работали. Девелопер должен дать понять консультантам, проектировщикам, генподрядчикам, администрациям городов и областей, что нужно работать лучше и больше в интересах девелопера. Однако и консультантам стоит задуматься, что очень интересным продуктом в текущих условиях являются профессиональные, комплексные услуги fee-девелопмента, а не типовые отчеты и исследования".

- В Colliers International предлагают услугу по анализу инвестиционных альтернатив вложения в недвижимость и рекомендации по владению и распоряжению портфелем недвижимости. В качестве новой услуги также предлагается экспресс-анализ планировочных решений торговых объектов. Экспресс-анализ позволит девелоперам оптимизировать затраты и повысить рентабельность проекта, торговым операторам - оценить возможности для входа в тот или иной проект, а банкам - принять решение в выборе проекта для финансирования. Такая услуга особенно актуальна для локальных девелоперов, поскольку в их проектах меньший объем финансирования, но больший риск в концептуальных просчетах. Colliers International также разработала услугу по оценке существующей маркетинговой концепции проектируемого торгового комплекса для своевременного выявления недостатков. Оценка делается в течение суток на основании исходных данных проектов с общей площадью более 10 тыс. кв. м. Заказчики получают замечания, выполненные на копиях поэтажных планов комплекса с соответствующим экспертным заключением.
- Компания GVA Sawyer дополнила список консультационных услуг "антикризисным пакетом", который стал востребованным в октябре 2008 года - январе 2009 года. Это экспресс-анализ ситуации - от восьми рабочих часов до трех рабочих дней; разработка краткосрочной стратегии работы на рынке недвижимости (как инвесторам, так и собственникам); лицензированная оценка объекта недвижимости и формирование лотов для продажи на открытом рынке; организация продаж объектов недвижимости инвестиционным партнерам GVA Sawyer; анализ и моделирование макроэкономической ситуации под узкую задачу; помощь в переговорах по

улучшению условий аренды (услуга для арендаторов).

- В Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko в качестве антикризисных услуг предлагают консалтинг и оценку активов компаний, а также услуги отдела оценки рынка капиталов по структурированию и ведению инвестиционных сделок, подготовку продуктов к продаже. Услуги по маркетингу и брокериджу, по информации, предоставленной специалистами компании, востребованы в наименьшей степени, потому что количество объектов на стадии заключительной подготовки и маркетинга существенно уменьшилось.
- По оценке экспертов Blackwood, на рынке коммерческой недвижимости особым спросом будет пользоваться пакет услуг по пересмотру текущих условий договоров аренды. В рамках этого пакета предусмотрены опции renegotiation и relocation. Основной принцип услуги заключается в пересмотре арендных ставок по долгосрочному договору на занимаемые арендатором площади. Здесь консультант выступает в качестве дипломата, договариваясь с собственником о снижении цены. Если владелец площадей отказывается от предоставления дисконта, то консультант предлагает арендатору аналогичное по характеристикам здание, но по приемлемым арендным ставкам. Эту позицию пакета принято называть relocation.
- В CB Richard Ellis предлагают в качестве антикризисных мер провести аудит состава затрат эксплуатационных расходов, результатами которого может быть снижение затрат собственника на эксплуатацию здания на 15-25%.
- Knight Frank предлагают услуги по анализу инвестиционной привлекательности объекта и проведение экспресс-оценки его текущей рыночной стоимости, быстрые продажи активов, подбор объектов для инвестирования по требуемым параметрам, консультации по формированию портфеля недвижимости в условиях кризиса, повышение ликвидности объектов недвижимости путем секьюритизации (ЗПИФН).

◆ [CRE](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## Retail

### «САМОХВАЛ» МЕНЯЕТСЯ В ЛИЦЕ

*Владелец ГК «Самохвал» Дмитрий Кувшинов продал розничные активы банкротящегося ООО «Самохвал» новой компании — ООО «Самторг», которую создал вместе с четырьмя неназванными кредиторами.*

Вчера ГК «Самохвал» сообщила, что находящееся в процедуре банкротства ООО «Самохвал» продало розничный бизнес и торговую марку компании ООО «Самторг» (дата регистрации — 18 февраля 2009 г.). Основатель и владелец группы Дмитрий Кувшинов рассказал, что «Самторг» создан в партнерстве с четырьмя банками — кредиторами компании. Названия банков-партнеров он раскрыть отказался.

ООО «Самохвал», по словам Кувшинова, передало в ООО «Самторг» права аренды магазинов, товар в обороте, оборудование, транспорт. «Самторгу» также перешла часть долгов «Самохвала». Кувшинов говорит, что общая долговая нагрузка группы осталась в пределах 3 млрд руб., из которых 900 млн руб. (долги перед поставщиками) перешли в «Самторг». Эта же структура станет управляющей компанией сети супермаркетов и торгово-развлекательных центров «Самохвал». ООО «Самохвал» осталось владельцем недвижимости группы. По словам Кувшинова, находившиеся ранее в структуре ООО «Самохвал» 73,2% акций Таганского мясокомбината выведены за периметр общества. «Для расчета с остальными кредиторами ООО «Самохвал» будут использоваться средства, генерируемые от сдачи в аренду собственных торговых площадей», — говорит пресс-секретарь ГК «Самохвал» Константин Кочерешкин.

На сайте Арбитражного суда Москвы зарегистрировано более 280 исков от поставщиков товаров и услуг ООО «Самохвал» на 1,1 млрд руб. Опрошенные «Ведомостями» кредиторы «Самохвала» не знают о переводе активов в новую структуру. Ранее ритейлер планировал рассчитаться по долгам, продав мясоперерабатывающий завод, недвижимость (площадь — 52 300 кв. м стоимость — 2,9 млрд руб.) и земельные участки (площадь — 258 232 кв. м и

стоимость — 1,15 млрд руб.). Вчера информации о продаже этого имущества на сайте компании не было.

«Юридически ограничение на вывод активов на компанию налагается только после введения процедуры внешнего наблюдения», — говорит партнер «Эдас» Илья Лившиц.

### **ГК «Самохвал» Девелопер и ритейлер**

Владелец – Дмитрий Кувшинов.

Финансовые показатели (РСБУ, 2007 г.):

Выручка – 9 млрд руб.

В состав входит около 30 супермаркетов и 10 торговых центров в Москве, Московской области и городах Центрального федерального округа.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ПРИЗРАКИ РЕТЕЙЛА МАТЕРИАЛИЗУЮТСЯ**

В нынешнем году эксперты прогнозируют выход на российский рынок сразу двух мировых розничных гигантов: Wal-Mart и Carrefour. Более того, 2009 год уже окрестили годом крупнейших сделок M&A в российском розничном секторе.

Текущий год станет переломным для российского розничного рынка. Направлениями, определяющими развитие розницы в этом году, станут сокращение расходов потребителей и изменение их предпочтений, снижение темпов роста сектора, а также расширение предложения торговой недвижимости. Кризис больно ударил по российским игрокам, которые уже в течение нескольких лет оставались верными экстенсивному пути развития. Стратегия, предполагающая бурный рост на заемные средства, сыграла с ритейлерами злую шутку. Согласно прогнозам аналитиков компании INFOLine, по итогам 2009 года целый ряд розничных сетей не только не продемонстрирует какого бы то ни было роста, но даже напротив - очень серьезный спад.

В частности, это касается сети «Гроссмарт», ГК «Самохвал», недавно объявившей о своем банкротстве, компании «Алпи», которая уже сейчас активно распродает недвижимость, сети «Матрица». Кроме того, даже те игроки, которые сумели удержать свои позиции в 2008 году и выплатить оферты по облигационным займам, все равно вынуждены были практически остановиться в развитии. ГК «Холидей», которая получила значительную помощь в виде государственной поддержки и смогла расплатиться по облигационным займам в 2008 году, была все же вынуждена закрыть часть торговых объекты. По данным INFOLine, сеть «Патэрсон» тоже довольно успешно погасила облигационный займ, но несмотря на это, компания практически не развивается уже в течение 2 лет. Московская сеть магазинов у дома «Магнолия» погасила облигационный займ и заявила о том, что планов дальнейшего открытия магазинов у компании попросту нет.

Иными словами, ситуация в российской рознице складывается таким образом, что слухи о выходе на российский рынок тех компаний, появлением которых ретейлеров пугают уже не первый год, наконец обретают почву.

Призраки крупнейших мировых сетей кружат над российским розничным рынком уже давно. Еще в 2002 году представители Wal-Mart приезжали в Москву с целью изучения ситуации на рынке. По слухам, американского ретейлера тогда заинтересовал ТД «Перекресток». Активность американцев тогда обеспокоила даже Carrefour, успешно развивавшуюся в Азии, и заставила отложить планы по выходу в Россию.

Теперь же, по данным INFOLine, Wal-Mart интересуется питерской сетью гипермаркетов «Лента», которая сейчас находится в стадии изменения структуры акционерного капитала. И в 2009 году аналитики компании ждут-таки прихода в Россию розничного гиганта посредством сделки M&A.

Что до Carrefour, то об открытии в России первого магазина компании уже есть достоверная информация. Он начнет работу в июне 2009 года в краснодарском торговом центре «Галактика». Кроме того, международный ретейлер интересуется компанией «Седьмой континент», «поглотить» российского игрока «француз» может также в 2009 году.

Помимо этого, INFOLine прогнозирует, что в текущем году «Копейка» может быть приобретена компанией X5 Retail Group. Сети «Алпи», «Самохвал», «Энка ТЦ» также являются интересными активами для поглощения. Аналитики уверяют, что

информацию о том, какого покупателя удастся на них найти, мы получим еще до завершения 2009 года.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

### **«МАГНИТ» УВЕЛИЧИЛ ВЫРУЧКУ НА 38%**

Выручка одного из крупнейших операторов розничной торговли России, ОАО «Магнит», за первые два месяца 2009 года выросла, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на 37,7%, достигнув 24,7 млрд рублей. В долларах США выручка выросла лишь на 0,7% - до \$735,4 млн.

Февральская выручка увеличилась на 33,7% до 12,3 млрд рублей, однако в долларовом выражении она снизилась на 8,3% до \$374 млн. За два месяца компания открыла 28 торговых точек в формате «магазин у дома», доведя общее количество магазинов сети до 2 620 (2 606 магазина у дома и 14 гипермаркетов). Торговая площадь компании достигла 836,4 тыс. кв. м против 668,6 тыс. кв. м за аналогичный период прошлого года.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЗОЛОТЫЕ ВАВИЛОНЫ НА ВЕС ЗОЛОТА**

НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, КОТОРЫМ ПРЕДСТОИТ ОТКРЫТЬСЯ В 2009 Г., БУДУТ ВВИДУ СВОЕЙ НЕМНОГОЧИСЛЕННОСТИ ЦЕНИТЬСЯ НА ВЕС ЗОЛОТА. МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ОПТИМИСТИЧНО ЗАЯВЛЯЮТ О ТОМ, ЧТО СТРОЯЩИЕСЯ ПРОЕКТЫ БУДУТ ЗАВЕРШЕНЫ И, СКОРЕЕ ВСЕГО, В НЫНЕШНЕМ ГОДУ. НО УВЕРЕННОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ - ОДНО. А РЕАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ - СОВСЕМ ДРУГОЕ. ОБЪЕКТОВ, ОБ УСПЕШНОМ ЗАВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ МОЖНО ГОВОРИТЬ СО СТОПРОЦЕНТНОЙ УВЕРЕННОСТЬЮ, ОЧЕНЬ МАЛО. СРЕДИ НИХ - НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ СЕТИ «ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН».

Опыт показывает, что лучшей «стратегией» выживания в кризис считается наличие стратегического инвестора с долгосрочной и хорошо обеспеченной программой финансирования объектов торговой недвижимости. Девелоперов, обладающих таким ресурсом, на российском рынке вычислить несложно — их не так уж и много. К ним относится и компания «Патеро Девелопмент», стратегический партнер которой фонд Immoeast гарантирует своевременное появление части ее новых торговых проектов. В 2009 г. это будет торговый центр под брендом «Золотой Вавилон»: крупнейший в России в черте города ТЦ в Северо-восточном округе Москвы. Второй проект — «Золотой Вавилон» в Ростове-на-Дону — реализуется на кредитные средства.

## **ЗАПАДНЫЙ ТОРГОВЫЙ ФОКУС РОСТОВА**

В проект в Ростове-на-Дону «Патеро Девелопмент» вступила на начальной стадии строительства. Ранее проект развивала компания ADM group. Именно здесь на проспекте Малиновского должен был появиться пилотный объект сети ТРЦ «Калинка-Малинка», которую планировалось развивать во многих городах России. Как бы то ни было, теперь здесь будет первый региональный «Золотой Вавилон». Строительство торгового центра уже закончено, в цокольном этаже начал работу Media Markt, открытие всего ТРЦ планируется 15 мая 2009 г. В настоящее время в комплексе полностью сданы первый и третий этажи, арендаторы которых заканчивают согласование проектов и выходят на стройку в феврале. Компания [Colliers International](#), эксклюзивный консультант по брокериджу, продолжает сдачу в аренду второго этажа, который в настоящее время заполнен операторами фудкорта и несколькими якорными арендаторами. Место, где расположится торговый центр, уже известно покупателям — рядом с ТРЦ успешно функционируют гипермаркеты «О'Кей» и Castorama, заработавшие еще в 2008 г.

Совместно с «Золотым Вавилоном» эти два оператора составляют комплекс с парковкой, совокупный размер которой — 2 500 м/мест. Открытие Media Markt, состоявшееся 18 декабря прошлого года, в «Патеро Девелопмент» считают успешным. Media Markt стал первым магазином, уже непосредственно входящим в состав ТРЦ, и сразу же показал хорошую динамику оборотов. Второй магазин сети в Ростове (первый работает в ТЦ «Горизонт») открывался по традиции компании в полночь и, тем не менее, несмотря на поздний час на проспекте Малиновского и соседних улицах образовалась автомобильная пробка из желающих попасть в магазин. Позитивная динамика оборотов магазина, по-видимому, свидетельствует о том, что «Золотой Вавилон» привлекает к себе потоки покупателей, ранее посещавших ТЦ «Горизонт». Управляющие объекта надеются на то, что и другие магазины будут успешными, а якорные арендаторы станут магнитом, притягивающим покупателей в ТРЦ.

Арендуемая площадь ростовского «Золотого Вавилона» составит 51 тыс. кв. м — по этому показателю он станет на ближайшие пару лет одним из крупнейших ТРЦ города, чуть меньше расположенной за городом «Меги» и на одном уровне с «Горизонтом». Вообще, Ростов-на-Дону, несмотря на миллионную численность населения, не сильно обеспечен торговой недвижимостью. Первым профессиональным городским ТЦ был «А'стор Плаза» — единственный fashion centers центре города. Кроме того, необходимо отметить три относительно крупных и относительно профессиональных торговых центра в северной части города, «Мегу» далеко на востоке и отсутствие торговых объектов в западном микрорайоне, где и находится «Золотой Вавилон». В ближайшее время выхода на рынок новых торговых центров не ожидается.

Общая площадь ТРЦ составит 80 тыс. кв. м, весь комплекс вместе с DIY и продуктовым гипермаркетом займет 108 тыс. кв. м. Собственно, к имеющимся торговым магнитам на проспекте Малиновского осталось добавить только якорных арендаторов развлекательного плана («Киномакс» на 9 залов и «Игромакс»), большие магазины других товарных групп («Домовой», «Спортмастер», «Снежная королева», «Киabi», Lady & Gentleman, L'Etoile, Lindex, Seppala, «Детский Мир»), галерею и большие красивые площади общего пользования. Непосредственными потребителями всего этого инфраструктурного богатства должны стать проживающие в зоне 15-минутной транспортной доступности от торгового центра 304 тысячи человек. В пяти минутах от ТРЦ живет почти сто тысяч человек. Кроме того, внушительен транспортный поток проспекта Малиновского — до 8 тыс. машин в сутки.

**РОСТОКИНСКИЙ ГИГАНТ**

«Золотой Вавилон» в московском районе Ростокино откроется ближе к концу года — 18 ноября. Это будет самый большой в России молл в пределах городской черты: 171 тыс. кв. м арендуемой площади и 241 тыс. кв. м — общей. Парковка на 7 тыс. м/мест, длина закольцованного коридора торговой галереи — 1,7 километра. Строительство торгового центра находится в завершающей стадии, масштабный, хорошо финансируемый проект (контрактным партнером и инвестором проекта является австрийский фонд Immoeosf) привлекает торговых операторов: в аренду сдано 75% площадей.

ТРЦ находится на Проспекте Мира, по соседству с гипермаркетом Metro С&С, который уже привлекает постоянный поток покупателей. Северо-восток является густонаселенным округом столицы. Проспект Мира, далее переходящий в Ярославское шоссе, связывает столицу с такими городами, как Мытищи и Королев.

Для удобства посетителей будущего ТРЦ будут построены удобные съезды с основных магистралей, а в дальнейшем, в непосредственной близости от ТРЦ, пройдет Четвертое транспортное кольцо, которое также будет обеспечивать транспортную доступность объекта. Ближайшее конкурентное окружение торгового центра немногочисленно. Это в основном ТЦ районного масштаба с продуктовым гипермаркетом в роли якорного арендатора или отдельно стоящие гипермаркеты. Таким образом, эти объекты могут конкурировать с якорями комплекса — гипермаркетами «О'кей» и Castorama. Несколько ТЦ районного формата (в том числе, первый «Золотой Вавилон» в Отрадном) скорее будут структурировать торговую зону торгового центра «Золотой Вавилон Ростокино», а крупные ТРЦ такие, как «Ашан Тройка» и «Рио», вероятно, не окажут сильного влияния на посещаемость ТРЦ «Золотой Вавилон Ростокино», так как расположены от него на значительном удалении в сторону Третьего транспортного кольца или МКАД. Ввод ЧТК, возможно, усилит конкуренцию со стороны крупных объектов таких, как, например, ТРЦ «Метрополис», но и здесь «Золотой Вавилон» выигрывает — только арендуемая площадь у него в 2 раза больше, чем у конкурента на Ленинградском шоссе.

Для уникального по размерам торгового центра удалось подобрать и уникальный состав арендаторов, которые будут стремиться занять большие площади. Если гипермаркетам в составе комплекса положено быть не менее 10 тыс. кв. м, то трехуровневый универмаг Stockmann на 12 тыс. кв. м станет самым крупным в Москве, крупнейшие для своих сетей магазины откроют и L'Etoile (1 600 кв. м), «Холдинг центр» (6 000 кв. м) и Lady & Gentlemen (3 400 кв. м), кинотеатр

«Киномакс» станет первым четырнадцатизальником в пределах МКАД. В галерее торгового центра откроется двухэтажный магазин H&M, Peek und Cloppenburg откроет свой первый в Москве двухуровневый department-store под маркой van Groof общей площадью 2500 кв. м. В ТРЦ будут представлены практически все известные мировые бренды (Zara, Zara Home, Bershka, Pull and Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho (группа компаний Inditex), Guess, Esprit, BGN, Lacoste, Baldinini, Cacharel, Karen Miller, Promod, Naf Naf, River Island, Lacoste, Orsay, Chevignon, «Домовой», «Евродом», New Yorker, «Снежная Королева», Savile Row) — всего 440 магазинов. Магазином электроники и бытовой техники станет Media Markt. Среди преимуществ торгового центра — удачное расположение в густонаселенном районе столицы, а также гарантированное финансирование, что позволит объекту открыться в срок, тогда как судьба некоторых конкурирующих проектов не ясна, а сроки открытия могут затянуться. Таким образом, «Золотой Вавилон Ростокино» займет свое место среди суперрегиональных торговых центров Москвы.

◆ [Mall House](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **НОВОСИБИРСК. INTERSPORT БУДЕТ БЕЗ ФРАНЧАЙЗИ**

ООО «Интерспорт-Россия» выкупил три магазина Intersport у своего франчайзи - компании «Перфект». Сделка будет закрыта 1 апреля. Сумма сделки не раскрывается.

Как рассказал «Ведомостям» директор «Интерспорта» в Новосибирске Петр Бербенюк, в феврале «Интерспорт» открыл собственный магазин в ТЦ «Сибирский молл». По его словам, число магазинов будет расти.

Финдиректор «Перфекта» Евгения Елезова рассказала, что продажи спорттоваров падают с осени. По ее словам, компания развивает еще три монобрендовые сети — одежные Motivi и Nike и галантерею Mandarina Duck. Однако с лета количество магазинов Nike сократилось с шести до трех.

Intersport - это мультибрендовые салоны спортивной одежды и инвентаря (несколько десятков марок, в том числе Atomic, Fisher, Energetics) средней площадью 300 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**КИРОВ. «ФОРТИС БАНК» МОЖЕТ КРЕДИТОВАТЬ ЛОГОЦЕНТР В КОТЕЛЬНИЧЕ**

Руководство управляющей компании «Промпарк центр» (реализует проект логоцентра) вылетело 26 февраля в британскую столицу, чтобы заключить кредитное соглашение с «Фортис банком».

Проект строительства предусматривает, что на территории площадью 48 гектаров расположатся логистический центр, промышленные объекты и предприятия по переработке мелкотоварной древесины. Предполагается, что площадь складских помещений составит 10 тыс. кв. м, а площадь под контейнерные площадки - 160 тыс. кв. метров. Сумма инвестиций в проект может достигнуть €200 млн.

Вместе с тем, местные эксперты не уверены в готовности английского банка стать кредитором проекта. Так, руководитель научно-учебного центра «Логистика» Александр Носов сообщил portalу InvestorKirov.ru, что «банку сейчас выгоднее вложиться в строящийся или «замороженный» объект, а не тот, который начинается с нуля. Финансирование проекта в Котельниче, с точки зрения экспертов, является неактуальным. Наверняка, банк будет оценивать перспективы проекта, состояние кировских дорог и товаропотоков».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)