

Offices/ General

Мэрия прошла по земле

Московские власти начали выкупать строительные площадки у частных инвесторов на фоне подающего рынка (скидки на имущественные комплексы, включающие земельные участки, к докризисным ценам уже достигают 25%).

Raiffeisen останавливает «эволюцию»

Как стало известно РБК daily, компания Raiffeisen evolution (RE), созданная Raiffeisen Bank и строительной Strabag, решила приостановить развитие на российском рынке недвижимости.

«Метрополь» продаст половину застройки на территории завода «Москвич»

Компания «Метрополь Девелопмент», реализующая проект МФК на территории завода «Москвич», планирует продать в нем долю для привлечения инвестиций в будущее строительство.

Останутся не все

На рынке коммерческой недвижимости в целом и в офисном секторе в частности после кризиса останется в разы меньше компаний, чем сейчас. Такие неутешительные прогнозы делают участники рынка.

Retail

Prosperity собирает «Дикси»

Фонды Prosperity Capital Management, возможно, консолидировали больше 10% ритейлера «Дикси». Они рассчитывают получить место в совете директоров.

Магазины за долги

Владелец торговых сетей «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель» X5 Retail Group готов в крайней ситуации расплачиваться с кредиторами собственными акциями.

Regions

Сегодня суд рассмотрит вопрос о банкротстве сети «Арбат Престиж»

Сегодня арбитражный суд Москвы рассмотрит заявления ЗАО «Банк НФК» о банкротстве ООО «Арбат энд Ко», которое управляет сетью парфюмерно-косметических магазинов «Арбат Престиж».

Интерес есть — сделок нет

На рынке торговой недвижимости продают торговые центры, объекты стрит-ритейла и сами компании.

Кто меньше?

Петербургский рынок коммерческой недвижимости разбалансирован. Разрыв в ценах, по которым выставляется аналогичный товар, беспрецедентный.

Технологии рынка: Вынужденный креатив

Консалтинговые и брокерские фирмы — прослойка рынка коммерческой недвижимости — в полной мере ощутили на себе неблагоприятную конъюнктуру.

Offices/General

МЭРИЯ ПРОШЛАСЬ ПО ЗЕМЛЕ

Московские власти начали выкупать строительные площадки у частных инвесторов на фоне подающего рынка (скидки на имущественные комплексы, включающие земельные участки, к докризисным ценам уже достигают 25%). Как стало известно "Ъ", мэрия завершает переговоры о приобретении завода "Красная Пресня" рядом с деловым центром "Москва-Сити" (на месте завода запланировано строительство соцжилья, сумма сделки оценивается в \$50 млн). Всего чиновники изучают 12 участков, среди которых территория бывшего ЖБИ-10 в Раменках (занимает около 7-10 га), принадлежащая "Главстрою".

В середине февраля комиссии по финансовому мониторингу экономики, промышленности, строительства и малого бизнеса (возглавляет Юрий Лужков) было дано поручение проработать условия по выкупу трех участков, права на которые принадлежат частным компаниям. Об этом "Ъ" рассказал источник, близкий к правительству. Это завод "Красная Пресня" на территории, прилегающей к ММДЦ "Москва-Сити" (около 2,5 га, принадлежит группе физических лиц, среди которых топ-менеджеры "Н-Транса"), территория ЖБИ-10 в Раменках (около 7-10 га, принадлежит "Главстрою") и участок в промзоне Дегунино (16 га). Эту информацию подтвердил глава департамента имущества города Владимир Силкин. Он пояснил, что город находится в финальной стадии переговоров (решается вопрос о цене) с собственником по выкупу имущественного комплекса "Красной Пресни" (около 25 тыс. кв. м). По оценкам аналитиков, до кризиса этот актив оценивался в \$65 млн, а сейчас его можно приобрести с 25-процентным дисконтом. Владимир Силкин соглашается, что речь идет примерно о \$50 млн. "Городу необходимо расселить восемь жилых домов рядом с "Москва-Сити", чтобы построить транспортную развязку для делового центра. Необходимое для этого жилье планируется построить как раз на месте "Красной Пресни", — пояснил господин Силкин.

В пресс-службе "Главстроя" не подтвердили факт переговоров по выкупу площадки ЖБИ-10, однако источник "Ъ" в компании знает о том, что вопрос о выкупе ее городом рассматривается. Владельцы завода "Красная Пресня" отказались от комментариев.

Ранее в интервью "Ъ" господин Силкин говорил о том, что город будет покупать

активы у частных компаний в условиях падающего рынка (см. "Ъ" от 19 декабря 2008 года). "Город смотрит еще на ряд площадок для решения социальных задач, в частности для переселения жителей из ветхого фонда",— отмечает пресс-секретарь первого заместитель мэра по экономической политике Юрия Росляка Леонид Браткин. "Предложений от инвесторов очень много: сейчас мы рассматриваем около 12 участков, среди которых есть и варианты в Подмосковье, например, у компании "Масштаб"",— подтверждает господин Силкин. Он поясняет, что схема выкупа может быть разной, например, в случае с "Красной Пресней" это приобретение имущественного комплекса, а в случае с участками в Раменках и Дегунино — земель. По словам чиновника, также возможен вариант приобретения акций предприятий. Он пояснил, что цена выкупа участков для строительства социального жилья будет рассчитываться исходя из того, чтобы в итоге готовый квадратный метр построенного жилья в Москве обошелся мэрии в 65 тыс. руб., а в области — в 54 тыс. руб. (за столько город выкупает у строителей жилье на аукционах, см. "Ъ" от 22 декабря 2008 года). По мнению главы ФСК "Лидер" Владимира Воронина (ранее первый вице-президент "Главмосстроя"), площадка бывшего ЖБИ-10 может быть оценена в \$50 млн. Однако мэрия может договориться о покупках по ценам ниже рыночных, отмечают участники рынка.

По существующим нормативам — 25 тыс. кв. м на 1 га — на трех площадках можно возвести более 630 тыс. кв. м жилья. "Если по этим трем участкам заключены старые контракты, по которым было согласовано большее количество метров, то на них может быть возведено до 1 млн кв. м жилья",— посчитал коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

RAIFFEISEN ОСТАНАВЛИВАЕТ «ЭВОЛЮЦИЮ»

Девелоперская «дочка» банка пытается продать свои проекты в России.

Как стало известно РБК daily, компания Raiffeisen evolution (RE), созданная Raiffeisen Bank и строительной Strabag, решила приостановить развитие на российском рынке недвижимости. Партнеры планировали инвестировать в Россию

500 млн долл., но теперь из-за кризиса избавляются от уже запущенных проектов в Москве и Санкт-Петербурге. Однако партнеры не отказываются от своих планов и в перспективе планируют вернуться в российский девелопмент.

Raiffeisen evolution project development GmbH создана в июле 2003 года при участии Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG (40%), Raiffeisen Holding (20%), Uniq (20%) и Strabag AG (20%). Специализируется на девелопменте высококлассной жилой и коммерческой недвижимости в Центральной и Восточной Европе. Сегодня Raiffeisen evolution представлена в 12 странах, в том числе в России и на Украине. В активе 40 реализованных проектов общей площадью 420 тыс. кв. м стоимостью 550 млн евро и 45 запущенных проектов (1,7 млн кв. м), инвестиции в которые оцениваются в 3,6 млрд евро. На российском рынке недвижимости Raiffeisen evolution представляет ООО «РЭ прожект девелопмент».

О консервации девелоперской деятельности Raiffeisen evolution в России стало известно на международной выставке MIPIM-2009, которая закрылась в минувшую пятницу в Каннах. Наряду с другими девелоперами Raiffeisen evolution предложила потенциальным инвесторам профинансировать строительство своих деловых комплексов, в частности бизнес-центра класса А на Ленинском проспекте в Москве и многофункционального комплекса Sun Gally Park на Лиговском проспекте в Санкт-Петербурге.

Как сообщила РБК daily глава департамента маркетинга и PR компании Астрид Карес, девелопер готов продать заинтересованным лицам не только долю, но и проекты целиком. «Кризис вынуждает нас выйти из этих проектов», — объясняет г-жа Карес. Она затруднилась назвать стоимость активов, заметив, что цена сделки будет обсуждаться непосредственно с покупателем. «Сегодня в России целесообразно привлекать соинвесторов, а не кредиты», — объясняет глава представительства Strabag в России Александр Ортенберг.

Выставленные на продажу проекты RE анонсировала в 2007 году. В столице планировалось построить бизнес-центр класса А «Ленинский, 119» общей площадью 23,1 тыс. кв. м, а на Лиговском проспекте в Петербурге — Sun Gally Park площадью 112,7 тыс. кв. м, в котором должны были разместиться офисы, четырехзвездочный отель, магазины и рестораны. Приступить к строительству RE рассчитывала в 2009 году, а завершение объектов было намечено в Москве на 2010 год, в Петербурге — на 2011-й. Инвестиции в эти стройки могут составить соответственно 50 и 250 млн долл., считает г-н Ортенберг.

По словам Астрид Карес, RE на некоторое время снизит свою девелоперскую активность. Причем режим заморозки может распространиться не только на

Россию, но и на другие рынки, где уже присутствует компания. Тем не менее в странах Центральной и Восточной Европы, где возможно привлечь доступные кредиты, тотальная остановка не предвидится, замечает г-н Ортенберг. Об уходе Raiffeisen из девелопмента речи не идет: рынок недвижимости не потеряет своей привлекательности для инвесторов, уверены в Raiffeisen evolution, поэтому компания смотрит в будущее с оптимизмом.

«Сейчас не время быть активным, — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Тем не менее на падающем рынке банки будут консолидировать все интересные активы, в том числе недвижимость». По словам г-на Ковалева, сегодня банковские структуры стремятся продать имеющиеся девелоперские активы по максимально высокой цене, чтобы потом, когда рынок достигнет дна, купить привлекательные активы по минимальной цене.

Согласно сайту RE, в собственности компании уже находятся офисные и торговые площади в действующих московских комплексах Forum I, II, III (20,4 тыс. кв. м, Николоямская ул., 13/2), Vienna House (8,8 тыс. кв. м, Страстной б-р, 14) и Ambassador (4,214 тыс. кв. м, Пречистенский пер., 14, стр. 1). По данным участников рынка, другая структура Raiffeisen, оперирующая на рынке недвижимости, — Raiffeisen Properties — присматривает ряд офисных объектов в Москве. По данным источника, близкого к Raiffeisen Properties, в поле зрения компании попал в том числе проект бизнес-центра класса А (31 тыс. кв. м) на Вальной улице, девелопером которого выступает «Авгур Эстейт».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МЕТРОПОЛЬ» ПРОДАСТ ПОЛОВИНУ ЗАСТРОЙКИ НА ТЕРРИТОРИИ ЗАВОДА «МОСКВИЧ»

Компания «Метрополь Девелопмент», реализующая проект МФК на территории завода «Москвич», планирует продать в нем долю для привлечения инвестиций в будущее строительство. Для этого была создана УК «Метрополия», которая и займется поиском соинвесторов. При этом в компании подчеркивают, что

собираются сохранить контроль над проектом, оставив за собой порядка 51% проекта общей стоимостью \$4 млрд.

Ранее гендиректор ИФК «Метрополь» Михаил Слипенчук заявлял, что у компании уже есть партнеры, с которыми она освоит эту площадку. Однако сейчас «Метрополь Девелопмент» готовит проект самостоятельно и планирует через полтора-два года заняться активным поиском соинвесторов.

По словам гендиректора «Метрополь Девелопмент» Олега Короля, уже создана управляющая компания «Метрополия», которая получила право собственности на проект, реализуемый на территории «Москвича». УК будет привлекать партнеров-соинвесторов, которым в том числе могут быть проданы доли в проекте.

Как пояснил Король, на сегодняшний день компании партнеры не нужны: ей вполне хватает собственных сил для подготовки проекта. Однако по завершении бумажной части работ девелопер займется поиском поддержки: «Это могут быть как активные партнеры, которые будут не только инвестировать, но и строить, так и пассивные, которые будут только финансировать проект и получать уже готовые площади».

Конкретно говорить о возможных формах сотрудничества с другими инвесторами компания сможет в начале 2010 года, когда будет понятна ситуация на рынке, уточнил Король.

По данным издания, будущим партнерам будет предложено не более 49% «Метрополии». «Мы в любом случае хотим сохранить контроль над этим проектом, о полной продаже речь не идет», - цитирует Короля «РБК Daily».

Напомним, в 2006 году компания «Метрополь» приобрела имущественный комплекс столичного завода «Москвич» на торгах за 5,555 млрд. рублей. На этой территории площадью 21 га девелоперское подразделение «Метрополия» планирует возвести 1,5 млн. кв. м коммерческой недвижимости, почти половину — 0,7 млн. кв. м предполагается отвести под офисы. Общая стоимость стройки под названием «Метрополия» достигнет \$4 млрд.

Полина Кондратенко, директор департамента оценки и консалтинга Colliers International, сообщила интернет-порталу «Арендатор.ру»: «Данный проект, безусловно, имеет ряд преимуществ, которые могут быть интересны потенциальным инвесторам. Так, несмотря на то, что он расположен на юго-

востоке Москвы, не самом престижном направлении с точки зрения размещения объектов коммерческой недвижимости, он находится в непосредственной близости от станций метро и 3-го Транспортного Кольца, что предопределяет удобство доступа. В свете запрета на строительство в центре города, такое расположение может быть потенциально еще более интересно. Тем не менее, в текущих условиях кризиса ликвидности, реализация масштабных проектов, к каковым относится проект компании «Метрополь Девелопмент», подвержена существенным рискам, связанным со сроками реализации, высокой абсолютной стоимостью инвестиций, рисками заполняемости и др. В любом случае вопрос вхождения в проект всегда вопрос цены вхождения и ожидания инвесторов относительно доходности на вложенные средства».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОСТАНУТСЯ НЕ ВСЕ

На рынке коммерческой недвижимости в целом и в офисном секторе в частности после кризиса останется в разы меньше компаний, чем сейчас. Такие неутешительные прогнозы делают участники рынка.

Массовая распродажа

Девелоперов, которые останутся на рынке после кризиса, можно будет пересчитать по пальцам одной руки, считает управляющий партнер департамента инвестиций в недвижимость компании Fleming Family & Partners Russia Limited Олег Мышкин. Алексей Бланин, генеральный директор Horus Capital, согласен с такой оценкой, по его мнению, первая десятка, включая и его компанию, выживет. Владимир Пинаев, управляющий директор компании Jones Lang LaSalle, полагает, что сможет пережить кризис не более половины девелоперов.

Учитывая, что денег у застройщиков нет и в ближайшее время не будет, пессимистические прогнозы вполне оправданны. Банки повысили ставки — до 20-25% годовых, но и под такие драконовские проценты не дают кредитов. В попытках найти живые деньги хотя бы для того, чтобы расплатиться с

кредиторами, девелоперы пытаются продать объекты, проекты, площадки и компании.

Количество выставленных на реализацию активов никто оценить не берется, но «в нынешнем рынке, если вы захотите что-то купить, вам продадут», уверен Владимир Пинаев. По словам Александра Вагина, президента компании «Открытие-Недвижимость», они в среднем в неделю делают экспертизу 1-2 проектов, в том числе для компаний, получивших объекты за долги. Они не знают, что с этими объектами делать: заморозить, строить или продать.

Несмотря на кризис, покупатели все же есть. Среди них международные фонды, российские монополисты и сырьевые компании, частные фонды, банки. «Как минимум дважды в неделю мне звонят с просьбой подобрать объект недвижимости», — говорит Сергей Рябокобылко, старший исполнительный директор и член правления Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobytko (C&W/S&R). В конце 2008 г. нехватка средств вынудила ряд компаний выставить на продажу активы по заниженным ценам — «Система-Галс», ГК «ПИК», «Дон-Строй», напоминает Рубен Алчуджян, управляющий директор компании Praedium Oncor International. «Было объявлено о продаже “Мосэнерго” комплекса зданий на Раушской набережной. Утверждается, что уже есть потенциальный покупатель и сделка состоится в мае», — говорит он.

Приостановка

Проекты, которые у компаний находятся на бумажной стадии, остановлены. Кто смог законсервировать проекты, тот это уже сделал, отметил Олег Мышкин. Проекты, которые построены более чем на 50%, девелоперы будут стремиться достроить. Стоимость замораживания стройки на ранних этапах, по данным C&W/S&R, может обойтись в 5-10% от стоимости; если законсервировать наполовину готовый объект на длительное время, можно потерять вплоть до 50% стоимости.

Объем проектов, которые были заявлены, но не выйдут на рынок в ближайшие несколько лет, Олег Мышкин оценил на уровне 60%. В ММДЦ «Москва-Сити» отложена реализация Башни «Россия» компании Russian Land; не начаты наземные работы по строительству МФК «Меркурий»; компания Tech Invest временно приостановила финансирование строительства транспортного терминала с многофункциональным комплексом; компания «Эвоком» законсервировала после неудачных попыток продажи недостроенный БЦ «Эвоком Плаза», а также заморозила проект бизнес-парка «Орехово-Домодедово», напоминает Константин

Ковалев, управляющий партнер Blackwood. Компания Horus Capital, по словам Алексея Бланина, из заявленных объектов с офисной составляющей в этом году будет строить только БЦ «Луч». Остальные проекты — БЦ «Оазис», «Диапазон», «Олимпия Парк» и др. — «приостановлены».

Выбирая, какой объект останавливать, а какой — продолжать, владельцы ориентируются не только на степень готовности, но и в первую очередь на востребованность данного формата. Например, компания KR Properties, по словам генерального директора Сергея Калинина, хотя «временно отложила следующие очереди комплекса «Красная Роза», остальные объекты, прежде всего классов В и В-, продолжают развитие и даже ускоряются, в том числе и наш приоритетный проект — loft-квартал «Даниловская мануфактура».

Пересматривают свои портфели недвижимости и другие владельцы и арендаторы. Так, по словам Сергея Рябокобылко, в масштабах Европейского региона, включая Россию, работа по оптимизации активов и портфеля недвижимости ведется, в частности, для General Electric, Microsoft и ряда международных банков.

Девелоперы в разы уменьшают объемы новых проектов. Из заявленных 3,5 млн кв. м офисов на рынок в 2009 г. выйдет, как предполагают консультанты «большой четверки», не более 1-1,3 млн кв. м. Но и это количество рынок не сможет поглотить. В настоящее время предварительно арендовано, по данным DTZ, только около 53% строящихся зданий с датой готовности в 2009 г. По данным C&W/S&R, 112 из 176 бизнес-центров, вышедших на рынок с лета 2008 г., пустует на 80-100%.

Стремясь заполнить площади, собственники идут на большие скидки — до 40%. И тем не менее уровень вакантных площадей растет. В среднем доля пустующих помещений класса А, по данным Blackwood, составляет 15%, класса В — 20%. Наибольшее количество незанятых офисов — в «Москва-Сити»: 25-30% (информация Panorama Estate).

Поскольку это знаковый проект не только для Москвы, но и для России, столичные власти решили поддержать девелоперов. «Они готовы помогать договариваться с банками, координировать процесс, ускорять документооборот и т. д.», — радуется Петр Исаев, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group. Правительство предлагает временно освободить застройщиков от уплаты арендных платежей за землю. Льготы будут предоставлены только для участков, строительство на которых еще не окончено.

Commercial Real Estate Market

DIGEST NEWS

16 марта, № 34

Остальным застройщикам офисной недвижимости рассчитывать не на кого. Одна надежда — что их придут и купят. Желательно не за копейки.

- ◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)
- ◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

PROSPERITY СОБИРАЕТ «ДИКСИ»

Фонды Prosperity Capital Management, возможно, консолидировали больше 10% ритейлера «Дикси». Они рассчитывают получить место в совете директоров.

Фонды под управлением Prosperity Capital Management увеличили свою долю в компании «Дикси» и рассчитывают получить представительство в совете директоров в этом году, говорится в отчете Prosperity Voskhod Fund. Согласно документу, на увеличение пакета в «Дикси» Prosperity потратила «часть средств, вырученных от продажи пакета акций нефтяной компании РИТЭК».

В отчете не назван размер пакета, который собрали фонды Prosperity. Вице-президент «Дикси» Федор Рыбасов говорит, что компания не знает, какую долю в ее капитале контролируют фонды Prosperity сейчас: «У нас с Prosperity хорошие отношения, но менеджмент компании не обязан нам сообщать, на какой процент меняется доля фонда».

Согласно уставу ОАО «Дикси групп», акционер компании может выдвинуть своего представителя в совет директоров, если он владеет более чем 2% акций группы. По словам Рыбасова, пока «Дикси» не обсуждает с Prosperity количество мест в совете директоров, которые могут занять представители инвесткомпаний. «Этот вопрос будет решен в июне, когда состоится собрание акционеров «Дикси», — говорит он. Сейчас в совет директоров компании входит семь человек, из них шестеро представляют контролирующего акционера (компанию «Мегаполис», входит в ГК «Меркурий») или менеджмент компании и один (Роберт Сассон) является независимым директором.

Prosperity стала акционером «Дикси» после IPO компании в мае 2007 г. (интересы инвесткомпаний представлял офшор Protsvetaniye Holdings Limited). Согласно отчетности «Дикси» за IV квартал 2008 г. летом 2008 г. Protsvetaniye владело 6,79% акций «Дикси», но в результате допэмиссии компании осенью эта доля размылась до 4,7% акций. В конце 2008 г. фонд Protsvetaniye увеличил свою долю в «Дикси» до 6,83%. Источник, близкий к акционерам «Дикси», сообщил «Ведомостям», что фонды Prosperity могли консолидировать с рынка более

10% акций компании. Исходя из текущей капитализации «Дикси» в 5,5 млрд руб. рыночная стоимость пакета фондов Prosperity составляет более 550 млн руб. Директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко заявил, что компания заинтересована в инвестициях в успешные розничные сети, включая «Дикси», но не стал уточнять долю фондов Prosperity в капитале ритейлера.

ГК «Дикси» Ритейлер

Акционеры – холдинг ГК «Меркурий» (51%), Prosvetaniye Holdings Ltd (4,74%), Morgan Stanley & Co International (8,9%), JPMorgan Funds (5,45%).

Капитализация на ММВБ – 5,6 млрд руб.

Выручка в 2008 г. – \$1,94 млрд.

Основана в 1999 г.

Насчитывает 497 магазинов, из них 464 дискаунтера «Дикси». Торговая площадь всех магазинов (на 31 декабря 2008 г.) – 190 996 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАГАЗИНЫ ЗА ДОЛГИ

Кредиторы X5 могут получить долю в торговой сети

Владелец торговых сетей «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель» X5 Retail Group готов в крайней ситуации расплачиваться с кредиторами собственными акциями. Об этом компания заявила на встрече с инвесторами. По данным Номос-банка, до конца текущего года X5 должна погасить долларовые и рублевые обязательства в сумме приблизительно 581 млн долл., кредитная нагрузка на 2010 год превышает 1,4 млрд долл. В числе менее радикальных вариантов расчета с кредиторами предлагаются выпуск новых облигаций или кредит. Однако эксперты сомневаются, что финансовый рынок сможет выправиться до часа икс.

О встрече с инвесторами, которую в конце прошлой недели проводила X5, рассказал представитель Номос-банка. В ходе нее руководство торговой сети озвучило свои планы по развитию на ближайшее время. Так, в 2009 году X5 решила сфокусировать внимание на магазинах-дискаунтерах «Пятерочка», сохранив в своем активе супермаркеты, на случай если ситуация в экономике нормализуется. По прогнозам компании, рост выручки в текущем году может значительно снизиться — с 41% по итогам 2008 года до 25%.

Аналитики предполагают, что X5 не придется столкнуться со значительной потерей оборота, ведь магазины компании находятся в регионах, которые меньше всего пострадали от финансового кризиса. В то же время франчайзи сети банкротятся один за другим: о своей несостоятельности уже успели заявить ивановский «Продмаг» и омский «Партнер-ритейл».

Наибольшие опасения экспертов вызывает финансовый долг ритейлера, который по состоянию на конец 2008 года составлял 2,053 млрд долл. В феврале рейтинговое агентство Standard & Poors (S&P) понизило прогноз рейтингов X5 со «стабильного» до «негативного», долгосрочный корпоративный кредитный рейтинг компании был подтвержден на уровне BB-. Понижение прогноза агентство обосновывало слабой позицией ликвидности X5, повышением валютного риска и уменьшившейся возможностью собственника — «Альфа-Групп» — оказывать компании поддержку. S&P также указывало на значительные краткосрочные потребности ритейлера в рефинансировании и зависимость от неподтвержденных кредитных линий. «Прогресс замещения неподтвержденных кредитных линий подтвержденными недостаточен и перестает соответствовать рейтингу категории BB-», — подчеркивали аналитики S&P.

По данным Номос-банка, в текущем году X5 необходимо рассчитаться по краткосрочному долгу в размере около 17 млрд руб., при этом в настоящее время у ритейлера имеются неиспользованные кредитные линии от Альфа-банка и ВТБ на 13 млрд руб. Более серьезные выплаты компании предстоят в 2010 году: X5 предстоит исполнить оферту по дебютному выпуску облигаций объемом 9 млрд руб. и погасить синдицированный кредит в размере 1,1 млрд долл. Кредит был предоставлен в январе 2008 года сроком на три года 12 зарубежными банками, в числе которых BNP Paribas, HSBC Bank, ING Bank и Raiffeisen Zentralbank Osterreich.

«Миллиард долларов — большая сумма, и сейчас решается, под какой процент компания будет рефинансировать долг», — рассказывает аналитик банка «Уралсиб» Наталья Смирнова. Руководство компании не теряет надежды на рефинансирование долгов путем их замещения новыми выпусками еврооблигаций

или синдицированным кредитом. «На наш взгляд, в условиях глобального экономического кризиса данные ожидания могут не оправдаться, — считает аналитик Номос-банка Александр Полютов. — Восстановление долгового рынка до приемлемого уровня к этому времени может и не произойти». В то же время сам ритейлер настроен на лучшее: «Учитывая способности компании генерировать денежные потоки и наличие доступных кредитных ресурсов, никакой необходимости в привлечении акционерного капитала нет», — уверен финансовый директор X5 Евгений Корнилов.

При худшем варианте развития событий руководство X5 предполагает возможность трансформации финансового долга в акции компании в пользу кредиторов, для чего может быть проведена допэмиссия. В Номос-банке также не исключают вариант продажи X5 одной из западных торговых сетей. Другие аналитики считают такой вариант маловероятным: иностранные ритейлеры сейчас сами страдают от кризиса и не заинтересованы так, как прежде, в поглощениях других компаний.

«Говорить о продаже акций или о том, что акции будут отданы инвесторам в качестве обеспечения по долгам, пока рано», — уверена г-жа Смирнова. Между тем основной акционер X5 «Альфа-Групп» уже получал margin call от западных банков по кредиту на 1 млрд долл., обеспеченному 47% акций «Альфы» в X5. Из этой суммы «Альфа-Групп» успела получить первый транш в размере 475 млн долл., а также 200 млн долл. от Royal Bank of Scotland посредством продажи 5% акций X5 по схеме РЕПО. После первого «звонка» в октябре прошлого года с требованием досрочно погасить долг или увеличить объем залога «Альфа-Групп» к декабрю нашла средства для кредиторов. Продолжает ли «Альфа-Групп» пользоваться кредитной линией, обеспеченной акциями ритейлера, компании не комментируют.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕГОДНЯ СУД РАССМОТРИТ ВОПРОС О БАНКРОТСТВЕ СЕТИ «АРБАТ ПРЕСТИЖ»

Сегодня арбитражный суд Москвы рассмотрит заявления ЗАО «Банк НФК» о банкротстве ООО «Арбат энд Ко», которое управляет сетью парфюмерно-косметических магазинов «Арбат Престиж». Отметим, что банк с этим заявлением обратился в столичный арбитраж в начале февраля. Чуть позже ОАО «Арбат Престиж» подало в суд аналогичное заявление, дата заседания по которому пока не назначена.

Как отмечает РИА Новости - Недвижимость, на сегодняшний день парфюмерно-косметическая сеть «Арбат Престиж» фактически прекратила свое существование. Руководство компании пока не озвучивает планы о том, как распорядится недвижимостью сети.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВЫЙ ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС ОТКРЫЛСЯ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ

В минувшую субботу в СЗАО столицы состоялось торжественное открытие нового торгового комплекса «Праздник» с собственной мини-ТЭС. На церемонии присутствовал мэр Москвы Юрий Лужков.

По словам градоначальника, ранее на этом месте располагался рынок, где царил «дискомфорт и бескультурье». Новый же современный торговый центр отвечает всем нуждам жителей района. Вместе с тем, рынок был сохранен на цокольном этаже, а сверху расположились арендаторы и другие торговые площади.

Лужков отметил, что столичные власти будут продолжать политику создания таких торговых центров. По сообщению ИА «Интерфакс», собственная ТЭС позволяет комплексу не зависеть от возможных перепадов напряжения извне. Общая площадь объекта, расположенного на Тушинской улице, составляет 34 940 кв. м, а торговая - 20 726 кв. м. Кроме этого, рядом с комплексом построена автостоянка

на 430 машино-мест. В новом торговом комплексе создано около 1 000 рабочих мест.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИНТЕРЕС ЕСТЬ — СДЕЛОК НЕТ

На рынке торговой недвижимости продают торговые центры, объекты стрит-ритейла и сами компании.

Но покупателей немного, а те, что есть, хотят большого дисконта — до 50%. На рынке сейчас есть крайне интересные предложения с ценами ниже докризисных на 50-70%, отмечает Денис Колокольников, генеральный директор консалтинговой компании RRG. По его словам, компания в настоящее время ведет переговоры по продаже гипермаркета с западным арендатором со ставкой капитализации в 20% и нескольких помещений стрит-ритейла на основных торговых улицах Москвы с доходностью для покупателя на уровне 15-17%.

По данным Евгения Семенова, директора по инвестициям компании Knight Frank, на продажу выставлено большое количество ТРЦ в Москве. Например, «Щука», «Пятая авеню», «Гименей», ТЦ в жилых объектах компании «Дон-Строй» в Сокольниках и на Мосфильмовской улице. Также много проектов предлагается потенциальным покупателям в регионах.

Но покупателей на эти объекты немного. По словам Колокольникова, небольшими помещениями формата стрит-ритейл интересуются частные отечественные инвесторы: «Они рассматривают подобные сделки в основном с целью размещения и сохранения своих средств». Среди ритейлеров интерес к покупке объектов проявляют наименее пострадавшие от кризиса отрасли — продуктовые и аптечные сети.

Вячеслав Каминский, президент DVI, подчеркнул, что в этом году компания не планирует покупать новые проекты. В частной беседе он признался, что было желание купить замороженные проекты, но денег на покупку не нашлось. По

словам Натальи Давиденко, руководителя департамента брокерских услуг компании Astera, на рынке появились покупатели из регионов со свободными деньгами. Они просто приезжают и предлагают собственникам свою цену, отмечает она.

Что такое адекватная цена, на рынке никто не знает. «Невозможно определить стоимость проектов, будущий арендный доход», — рассуждает Анна Балакина, инвестиционный консультант компании «Магазин магазинов» в ассоциации с CB Richard Ellis. По ее мнению, только через несколько месяцев продавцы и покупатели смогут прийти к приемлемым коммерческим условиям.

По словам заместителя директора отдела финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle Питера Хенсби, ожидания инвесторов по ставке капитализации торговой недвижимости выросли на 300-350 процентных пунктов по сравнению с первой половиной 2008 г. Таким образом, справедливая оценка торговых активов премиального качества в Москве соответствует ставке капитализации в 11%, считает он.

По данным RRG, в январе 2009 г. общая стоимость предложения объектов торговой недвижимости внутри Садового кольца снизилась на 31%, а за его пределами — на 39%.

Потенциальных инвесторов интересуют в первую очередь готовые торговые комплексы в Москве или объекты сегмента high street-retail «по адекватной цене», отмечает Семенов. Но те ТРЦ, которые были успешными и до кризиса, продавать никто не собирается, а ставки аренды не падают, добавляет Давиденко.

В результате, несмотря на присутствие инвестиционного интереса, заметных сделок в сегменте торговой недвижимости, по данным Семенова, начиная с IV квартала 2008 г. и по настоящее время на рынке не было. Изредка проходит информация о продаже объектов, но это в основном «междусобойчики» — продажа собственным аффилированным компаниям, говорит Балакина. Такие сделки нельзя считать рыночными, уверена она.

Напомним, что в последнем квартале 2008 г. была закрыта большая сделка: канадская компания Midland Development приобрела ТЦ «Миллион мелочей» площадью 26 000 кв. м, расположенный в Бибиреве. Однако договоренность о покупке была достигнута еще в мае 2008 г., говорит Хенсби. Компания приобрела этот актив, планируя его редевелопмент и расширение торговых площадей примерно до 80 000 кв. м.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 марта, № 34

Из сделок по продаже акций компаний можно вспомнить «Эльдорадо», которое передало 50% плюс 1 акция финансовой группе PPF в счет погашения ранее предоставленного долга. Также в СМИ проходила информация о продаже доли компании «Седьмой континент».

- ◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)
- ◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

КТО МЕНЬШЕ?

Петербургский рынок коммерческой недвижимости разбалансирован. Разрыв в ценах, по которым выставляется аналогичный товар, беспрецедентный.

Валюта, в которой номинируют арендные ставки, — предмет отдельных и непростых переговоров. Объем сделок сократился в разы, если сравнивать с докризисным уровнем: собственникам и потенциальным претендентам на их площади трудно найти общий язык. Однако февраль внушил брокерам некоторую надежду: спрос постепенно активизируется, и уже весной рынок может нащупать новое ценовое равновесие.

По оценке аналитиков Гильдии управляющих и девелоперов (ГУД), с сентября 2008 г. арендные ставки в петербургских бизнес-центрах в среднем снизились более чем на 15% в рублях (или примерно на 37% в долларах). Наибольший спад зафиксирован в классе А — более чем на 50%, что связано с большим выбросом новых площадей на рынок в IV квартале. Но в целом спрос на офисы в начале года оживился, а предложение сузилось: собственники пытаются не демпинговать.

Средние арендные ставки на торговые площади упали, по данным ГУД, более ощутимо, чем в офисном секторе: с сентября на 26% в рублях (или на 48% в долларах). Ротация операторов в ТЦ усилилась. В Colliers International отмечают, что пока в поисках лучшего варианта переезжают небольшие магазины из торговых галерей, но вскоре начнется миграция супер- и гипермаркетов, а также других якорей.

На рынке аренды воцарился полный валютный плюрализм. В качестве единиц расчета фигурируют доллары, евро, бивалютная корзина, у. е. по фиксированному курсу, рубли и, наконец, проценты от оборота магазинов. Все зависит от того, как обстоят дела в конкретном бизнес-центре или торговом комплексе и насколько желанен тот или иной клиент для собственника.

В офисном секторе все заметнее влияние отечественной валюты. В феврале 2009 г., по данным АРИН, ставки в рублях номинировали уже около 65% деловых комплексов категорий А и В. Очевидно, что в ближайшее время эта тенденция только усилится. По оценке Colliers International, в зоне доллара или евро пока

остаются БЦ высокой категории, давно существующие на рынке («Атриум», «Северная столица» и т. п.). Причем они задумаются об изменении позиции только при существенном увеличении доли вакантных площадей — до 15-20%. Собственники новых зданий классов А или В+ (например, Bolloev Center) заявили расценки в рублях, чтобы привлечь клиентов. В некоторых комплексах прайсы обозначают в евро, но с якорными арендаторами готовы договариваться в рублях. В сети БЦ «Сенатор» (самой крупной в Петербурге) подход тоже дифференцированный. «У нас примерно 650 договоров, заключенных на разных условиях. В раскрученных зданиях, заполненных практически на 100%, нам удалось перевести большинство действующих контрактов в доллары, — делится опытом Андрей Пушкарский, генеральный директор УК «Сенатор». — В крупных комплексах, которые вышли на рынок в 2008 г., мы не боимся демпинговать. Предлагаем площади уровней А-В+ по 1000-1500 руб. за 1 кв. м в месяц. Однако цену фиксируем только на 11 месяцев».

«На мой взгляд, рынок аренды офисов скоро нащупает новую равновесную ставку, — считает генеральный директор компании Maris Properties/CBRE Борис Мошенский. — Все, что до кризиса стоило от 2000 руб. за 1 кв. м в месяц, теперь предлагается по 1200-1500 руб. Помещения, которые летом сдавались за эти деньги, сегодня обойдутся нанимателю в 800-1000 руб. Это вполне адекватные цифры».

По результатам опроса, проведенного компанией Praktis CB в конце года, отечественной валютой оперировали 38% петербургских торговых центров, по 8% отдавали предпочтение долларам и евро, остальные — разнообразным у. е., в том числе бивалютной корзине (15%). Постепенно увеличивается доля комплексов, где используются не только фиксированные арендные ставки, но и плата в процентах от оборота. Хотя твердо оговоренную сумму пока что берут в 65% ТЦ.

«Мы как управляющие обсуждаем с арендаторами три возможные схемы: ограничение курса по валютным договорам (на уровне декабря — января); снижение самой ставки, выраженной в долларах или евро; комбинацию этих вариантов. Каждый случай индивидуальный. Мы анализируем товарооборот конкретного магазина, а также общую ситуацию в отрасли», — рассказывает генеральный директор компании «АйБи Ритейл» Дмитрий Бердиган.

«Из ТЦ, у которых есть проблемы с локацией и/или концепцией, уже начался исход операторов. Владельцы таких комплексов максимально гибки и фактически

соглашаются на условия арендаторов, — комментирует Юлия Готовская, исполнительный директор Praktis CB. — В секторе стрит-ритейла владельцы удачных помещений настаивают на бивалютной корзине. Ради перспективного арендатора готовы уступать, но при этом заключают только краткосрочные договоры».

[Аналитики Colliers International считают, что в 2009 г. в городе закроется немало ТЦ, а объемы ввода новых площадей примерно сравняются с объемами вывода торговых объектов с рынка.](#)

Рынок купли-продажи практически замер еще прошлой осенью. Происходят лишь единичные сделки, поэтому говорить о средних ценах на объекты определенного расположения и качества можно весьма условно. «В феврале покупатели и продавцы наконец проявили готовность к диалогу, — отмечает Алексей Лазутин, директор по коммерческой недвижимости Vecar Realty Group SPb. — В конце года такое желание отсутствовало у них в принципе, а теперь антагонизм ослабел, поскольку собственники согласны уступать. До реальных продаж дело пока доходит редко, но, вероятно, рынок продемонстрирует нам новое ценовое равновесие уже этой весной. Пока же цены предложения примерно вдвое ниже докризисных, и торг возможен».

[По словам Николая Казанского, директора по инвестициям и консалтингу Colliers International St. Petersburg, покупатели в основном интересуются небольшими готовыми объектами, которые приносят стабильный доход, а в перспективе пригодны для редевелопмента. Интересны завершенные проекты с рублевыми кредитами, оформленными по прежним ставкам. В этом случае новый собственник заплатит только часть стоимости и продолжит выплачивать ссуду.](#)

В целом эксперты солидарны в том, что шоковая пауза на рынке заканчивается. Он продолжит функционировать, но уже на другом, значительно более скромном уровне. Причем это надолго. И маловероятно, что лендлорды, заключающие сегодня невыгодные, на их взгляд, контракты на короткий срок, смогут переоформить их в конце года на лучших для себя условиях.

◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТЕХНОЛОГИИ РЫНКА: ВЫНУЖДЕННЫЙ КРЕАТИВ

Консалтинговые и брокерские фирмы — прослойка рынка коммерческой недвижимости — в полной мере ощутили на себе неблагоприятную конъюнктуру. Спад девелоперской активности и сжавшийся спрос бьют по их карману. Еще осенью большинство компаний, работающих в этом секторе, ощутили сократили штаты и заморозили зарплаты. Однако кризис заставил их не только гибко подходить к цене оказываемых услуг, но и генерировать новые идеи.

На пикирующем рынке востребованы специалисты, способные провести экспресс-диагностику бизнеса и помочь собственнику в минимизации издержек и убытков либо предложить нестандартный ход выжившим девелоперам, все еще готовым вкладывать деньги в коммерческие новостройки. Новые возможности получают компании, оказывающие услуги по управлению и технической эксплуатации действующих объектов.

В кризис больше шансов появилось и у отечественных консультантов и брокеров, которых в последнее время ощутимо потеснили брендовые международные компании.

Кадровый секвестр

По оценке центра аналитических исследований «Анкор», с октября 2008 г. персонал сокращали 81% компаний, занятых инвестициями в строительство, девелопментом, проектированием, а также генподрядчики, инжиниринговые фирмы и др. (Брокеры и консультанты также вошли в число респондентов, но данные по ним отдельно не приводятся.)

Практически все игроки петербургского рынка консалтинга, опрошенные при подготовке этой статьи, уже завершили «оптимизацию» штатов и искренне надеются, что идти на дальнейшие сокращения не придется. [«Сейчас происходит нормальная рыночная ротация кадров», — говорит генеральный директор Colliers International St. Petersburg Борис Юшенков.](#)

В среднем персонал секвестирован на 20-25%. В меньшей степени пострадали относительно небольшие фирмы, а также компании, которые занимались консалтингом и брокериджем в связке с услугами по управлению и эксплуатации. Например, в Vesar Realty Group расстались примерно с 15% сотрудников, в фирмах

АРИН и LCMC — с 10%. Единичные сокращения происходили в Maris Properties/CBRE, в «АйБи Групп» увольнений не было. «Мы всегда делали акцент на управлении и эксплуатации, предлагая консалтинг в пакете услуг. Прежние контракты остаются в силе, а консультантов мы в основном переключили на другие направления», — поясняет управляющий партнер «АйБи Групп» Сергей Игонин.

На более радикальные меры пришлось идти фирмам, которые стремительно развивались в последнее время, играя на опережение и отчасти набирая специалистов «про запас». К примеру, по оценке экспертов центра «Анкор», количество консультантов за последние 2-3 года увеличилось на петербургском рынке в 1,5-2 раза. «Не буду скрывать, что нам пришлось сократить около 40% сотрудников, — делится генеральный директор компании «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Барков. — Это связано с тем, что мы стремились обеспечить максимально полную линейку услуг и хорошую инфраструктуру бизнеса. На часть направлений брали людей авансом».

В феврале в кадровой сфере наметился некоторый позитив, и отдельные фирмы готовы «отыграть увольнения назад». «До конца 2008 г. мы урезали штат примерно на 50%, но в начале года в отделе стрит-ритейла появилось восемь новых брокеров (взамен 10 сокращенных). Правда, набор в другие подразделения пока не планируем», — рассказывает исполнительный директор компании Praktis СВ Юлия Готовская. Юшенков тоже отмечает нехватку сотрудников в связи с новыми заказами.

Жертвой кризиса в основном стал обслуживающий персонал, среди специалистов в первую очередь пострадали аналитики, маркетологи и консультанты, хотя на руководителей подразделений никто не покушался. «Мы сокращали персональных ассистентов и младших сотрудников, — говорит Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг компании Astera St.Petersburg. — Весь отдел продаж работает в том же составе».

Практически все опрошенные руководители переживают из-за расставания с профессионалами, но «не для печати» сообщают, что наконец-то удалось избавиться и от балласта.

В основном компании не идут на снижение зарплат, зафиксировав прошлогодние рублевые заработки сотрудников, но и традиционной ежегодной индексации окладов коллективы тоже не дождались. «Мы поступили так потому, что предсказать развитие ситуации очень трудно. Дальше будем следовать за рынком и готовы быть гибкими», — комментирует Юшенков. Некоторые фирмы снизили

фиксированную часть зарплаты (причем, как правило, топ-менеджеры пошли на большие жертвы, чем рядовой персонал). Но комиссионные не урезают. «Система мотивации у нас отлажена так, что эффективные сотрудники за счет бонусов и агентского вознаграждения сейчас могут получать даже больше, чем до кризиса», — поясняет Олег Барков. «У нас оклады и прежде были невелики. В фирме преобладает бонусная схема, а долю агента в комиссионных мы не сокращаем», — рассказывает Юлия Готовская.

Тщательнее надо

Больше всего работы сегодня у брокеров. Если прежде их нанимали в основном арендаторы, озабоченные поиском подходящего помещения, то теперь в роли заказчиков чаще выступают собственники, которые пытаются бороться с оттоком клиентов. «В нынешней ситуации мы не готовы уступать по комиссионным, которые традиционно составляют месячную арендную плату за объект», — делится опытом Людмила Рева. «Вознаграждение по сделкам купли-продажи не изменилось: в среднем это 4% от стоимости объекта. Напротив, в наиболее тяжелых случаях владельцы готовы платить брокерам и больше», — продолжает Юлия Готовская. Коллеги в целом придерживаются той же позиции.

В Astera St.Petersburg и в Becar Realty Group отмечают, что стали предоставлять клиентам новую платную услугу — представление их интересов в ходе переговоров о пересмотре условий аренды (она весьма востребована как собственниками, так и арендаторами). «Резко возрос спрос и на наших юристов, — говорит Людмила Рева. — Если с нанимателями площадей так и не удалось договориться, владельцы объектов обращаются в суд».

Заметнее всего провал в структуре доходов фирм по консалтингу. В большинстве компаний число заказов от потенциальных инвесторов и девелоперов на разработку концепции объекта, анализ наилучшего использования участка и т. п. сократилось в 2-3 раза. «Многие потенциальные инвесторы сегодня даже думать боятся о запуске девелоперских проектов», — констатирует Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC.

«Такой низкой активности в этом секторе не было лет 10. Новых крупных инвестпроектов, которые нуждались бы в консалтинге, в городе единицы. В основном к нам обращаются по поводу редевелопмента или реконцепции действующих комплексов. Много звонков из регионов», — комментирует Юлия Готовская.

На общем фоне неплохо обстоят дела у крупных брендовых компаний (к примеру, у Colliers International и Knight Frank), для которых это направление было одним из приоритетных. «Снижение спроса есть, но в целом объем работ по консалтингу нас устраивает. Нам удалось сохранить команду специалистов», — говорит Олег Барков.

Colliers International в феврале выиграла тендер на разработку концепции развития четырех участков концерна «Силловые машины», который будет выводить производство с городских площадок в промзону «Металлострой» (Колпинский р-н). Astera St.Petersburg в кризис заключила контракт с компанией «Балтийская жемчужина» на разработку концепции многофункционального комплекса (около 200 000 кв. м), который войдет в состав одноименного жилого квартала. «Очень серьезным клиентом в сфере консалтинга становится государство», — считает управляющий партнер АРИН Игорь Горский. Поработать на бюджет были бы рады и руководители других фирм.

Ценообразование на консалтинговые услуги характеризуется сегодня «гибкостью» и «индивидуальным подходом». Практически все компании говорят о скидках в пределах 10-20%, некоторые — и о более существенных дисконтах. «Мы одними из первых официально объявили, что готовы идти на серьезные уступки — по некоторым позициям вплоть до 50% от докризисного уровня. Сейчас хорошее время для клиентов, чтобы заказывать серьезные исследования», — уверен генеральный директор петербургского филиала компании GVA Sawyer Николай Вечер.

Консалтинг в чистом виде, по его наблюдению, мало востребован. Клиентов больше интересуют прикладные задачи, поэтому «копать надо глубже». Например, не просто подобрать участок и проанализировать варианты его использования, но и изучить возможность подключения к инженерным сетям. «Раньше у заказчиков преобладал такой подход: есть площадка, нужно за пару месяцев разработать какую-нибудь концепцию ее развития. Теперь первоочередным вопросом стала востребованность того или иного варианта», — говорит Дмитрий Золин. Людмила Рева фиксирует постоянство обращений от девелоперов торгцентров, которым нужно скорректировать проект с учетом рыночной ситуации.

Скорая помощь

Популярен относительно недорогой экспресс-консалтинг. Но если раньше такой сервис предлагали в основном отечественные фирмы, то теперь над краткими

отчетами, содержащими основные выкладки об объекте и его возможной судьбе, готовы трудиться и международные компании. В начале 2009 г. подобную услугу стали оказывать в Colliers International. «Нам приносят полноценные концепции, разработанные в начале 2008 г., и спрашивают, что теперь можно с этим сделать. Мы беремся за 3-7 дней (вместо традиционных 1-1,5 месяца) оценить эффективность вложений в конкретный проект», — рассказывает Николай Казанский, директор по инвестициям и консалтингу Colliers International St. Petersburg.

«Спросом пользуется экспресс-анализ стоимостью 100 000-150 000 руб., который мы проводим за 10 дней. Он предназначен в основном для потенциальных покупателей существенно подешевевших активов», — делится опытом президент Vesar Realty Group Александр Шарапов.

Появляются и специфические продукты. Например, Vesar Realty Group предлагает услугу «20 × 20 × 20». За 20 дней компания берется проанализировать, как организована эксплуатация конкретного доходного объекта, и продемонстрировать собственнику, на чем можно сэкономить не менее 20% в рублях. «Если мы не справимся с этой задачей, отработаем бесплатно. Если издержки можно снизить, претендуем на 20% от экономии», — рассказывает Шарапов.

В феврале в GVA Sawyer стали продвигать услугу по так называемому проектному аудиту для владельцев незавершенки, которые были вынуждены заморозить проекты, а также для инвесторов, принимающих решение о дальнейшем финансировании законсервированных строек. Консультанты берутся составить заключение о стоимости активов, проанализировать наилучшее использование недостроя, степень готовности, оценить объем освоенных средств и затраты на достройку или перестройку здания (в соответствии с возможным изменением функционала) и т. п.

Фирма LCMC вновь стала предлагать услугу по запуску и отладке работы внутренних управляющих компаний, которые создают собственники коммерческих объектов. «У нас есть несколько региональных заказчиков. В провинции, кстати, где денег изначально было меньше, чем в Москве или Петербурге, кризис переживают легче. К примеру, в декабре в Набережных Челнах открылся бизнес-центр высокого уровня площадью 20 000 кв. м и за два месяца заполнился на треть», — рассказывает Дмитрий Золин.

Очень востребованы услуги по оценке. Практически все опрошенные фирмы усиливают это направление, а те, у кого до сих пор не было соответствующего отдела, обзаводятся им. Например, оценочное подразделение появилось в компании «Knight Frank Санкт-Петербург». В петербургском филиале GVA Sawyer начинают работать по международным стандартам Королевского общества оценщиков Великобритании (RICS).

Специалисты сотрудничают в основном с банками, желающими актуализировать стоимость залогов, и с собственниками, которые реструктурируют портфели активов. Есть и более прикладные задачи. Например, в Bescar Realty Group готовы консультировать представителей малого и среднего бизнеса. «По новому закону, вступившему в силу с начала года, они вправе выкупить арендованные у города площади целевым образом — по рыночной стоимости. Однако чиновники определяют ее уже после того, как предприниматель подаст заявку на приватизацию конкретного объекта. Если сумма не устроит арендатора и он откажется от идеи выкупа, процесс будет уже не остановить, и помещение продадут с торгов, — рассказывает Александр Шарапов. — Мы готовы предложить таким фирмам экспресс-оценку их площадей за весьма скромную сумму еще до обращения в органы власти».

Президент Bescar Realty Group Александр Шарапов

делает ставку на развитие услуг по эксплуатации и клинингу.

Борис Юшенков, генеральный директор Colliers International

«Мы зафиксировали рублевые заработки сотрудников на прошлогоднем уровне, потому что предсказать развитие ситуации очень трудно. Дальше будем следовать за рынком».

Николай Вечер, генеральный директор петербургского филиала компании GVA Sawyer:

«Мы официально объявили, что готовы идти на существенные скидки по консалтингу. Сейчас хорошее время для клиентов, чтобы заказывать серьезные исследования».

Олег Барков, генеральный директор компании «Knight Frank Санкт-Петербург»:

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 марта, № 34

«Нам пришлось сократить около 40% сотрудников. Это связано с тем, что мы стремились обеспечить максимально полную линейку услуг. На некоторые направления брали людей авансом».

- ◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)
- ◆ ◆ [К содержанию](#)