

Retail

Девелоперы заморозили кинотеатры

В 2008 году российский кинотеатральный рынок увеличился более чем на 20,5%, до 1 864 экранов, подсчитала компания "Невафильм".

У AFI Development достаточно средств для продолжения строительства

Несмотря на понесенные девелоперской компанией убытки в прошлом году, она заявила о наличии достаточных финансовых ресурсов для продолжения реализации своих проектов в 2009 году.

AFI Avoids the Worst Of Developers' Woes

AFI Development chief executive Alexander Khaldei considers his company a survivor on Moscow's devastated real estate scene, but he has lost some of his swagger.

«Седьмой континент» увеличил рублевую выручку на 8%

Одна из крупнейших розничных торговых компаний России, увеличила свою торговую выручку за февраль 2009 года на 8% по сравнению с февралем прошлого года - до 3,6 млрд рублей (с НДС).

Хорошей цены не дают

Из запланированных на 2009 г. торговых центров в Москве продолжают строиться не более трети. Конкуренция за арендаторов в действующих возрастает.

Warehouse

Склады до Киева довели

Кризис помешал Москве войти в десятку самых дорогих городов мира по стоимости аренды промышленных помещений.

Hotel

Новый бренд Ассор

Компания Ассор передала своей дочерней структуре «Рашэн мэнэджмент хотел кампани» лицензию на использование в России брендов Mercure и Suitehotel, говорится в документах Роспатента.

Regions

«Митлэнд» банкротится

Компания «Митлэнд лоджистикс энд дистрибьюшн» обратилась в Арбитражный суд Петербурга с заявлением о банкротстве, говорится в сообщении компании.

Уфа. Кредиторы продуктовой сети «Матрица» забирают ее недвижимость

Банк «Уралсиб» отказался от идеи конвертировать долг в 830 млн. рублей продуктовой сети «Матрица» в ее акции, но забрал помещение гипермаркета площадью 7 тысяч кв. м в Москве.

Покидают магазины

Арендные ставки в торговых комплексах Петербурга с осени упали на 30%. Сейчас вакантно 10-30% площадей, говорят аналитики.

Лоток вместо бутика

Доходы арендодателей торговой недвижимости в Новосибирске падают. Магазины выставляются на продажу или закрываются.

Дискаунтер вместо торгового центра

Снижение выручки заставляет арендаторов крупных торговых центров Краснодар просить скидки либо уходить.

Выручка падает

Посещаемость дорогих торговых центров в Самаре падает — покупатели переориентировались на недорогие магазины.

Дефицит арендаторов

Сроки ввода новых торговых центров в Нижнем Новгороде

затягиваются, а недавно открытые заполняются арендаторами с трудом.

Отстаивают ставки

Кризис спровоцировал в Екатеринбурге противостояние между владельцами торговых помещений и арендаторами.

Скидки — крайняя мера

Уровень вакантных площадей в казанских торговых центрах за I квартал вырос примерно в три раза, однако арендодатели не спешат идти на уступки. В городе возводятся новые магазины и расширяются действующие.

Retail

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАМОРОЗИЛИ КИНОТЕАТРЫ

В 2008 году российский кинотеатральный рынок увеличился более чем на 20,5%, до 1 864 экранов, подсчитала компания "Невафильм". Зато в 2009-2010 годах развитие существенно замедлится, говорят киносети. По их данным, заморожено до 90% девелоперских проектов, включающих кинотеатры.

По данным компании "Невафильм", представленным на конференции "Кинокризис? Кризис кино!" в прошлую пятницу, количество кинотеатров в России в 2008 году составило 736 по сравнению с 670 в 2007-м, а число залов увеличилось до 1 864 с 1 547, то есть более чем на 300, или на 20,5%. При этом основная доля новых залов — около 44% — пришлось на федеральные сети. Число экранов росло примерно на 20% ежегодно последние пять лет. "Однако самый высокий рост показал прошлый год: тогда были реализованы все проекты, которые начинались в 2006 году, когда для инвесторов рынок кинопоказа казался особенно привлекательным", — поясняет гендиректор компании "Невафильм" Олег Березин. В 2007-м в России стало больше на 238 экранов, в 2006-м — на 251, а в 2005-м — на 258. Прошлый год показал и высокий рост цифрового кинопоказа: было зарегистрировано 73 цифровых кинотеатра против 23 в 2007 году, или 91 цифровой экран против 31 годом ранее.

Однако уже в этом году рост числа новых экранов должен замедлиться: по данным компании "Невафильм", в 2009-2010 годах ежегодно будет открываться только 150 залов. "Основной рост обеспечивали экспансия в регионы федеральных сетей и открытие новых кинокомплексов в торговых центрах. Сейчас многие стройки заморожены", — поясняет господин Березин. "Думаю, если рынок вырастет хотя бы на 100 экранов в этом году, это будет удачей", — говорит владелец компании "Россинемаинвест" Эдуард Пичугин. — Сейчас завершаются только те проекты строительства торгцентров, которые начались в 2007-2008 годах. Проекты на 2010-2011 годы, на которые рассчитывали кинотеатры, практически все заморожены". По словам гендиректора сети "Синема парк" Сергея Китина, сейчас на рынке заморожены два из пяти новых кинотеатральных проектов. "Высокие ставки кредитов не позволяют девелоперам реализовывать новые проекты", — поясняет он. По оценкам гендиректора сети "Формула кино" Андрея Терешка, заморожено до 90% девелоперских проектов, включающих кинотеатры.

Новые залы открывались на волне роста популярности кинопоказа (кинотеатры традиционно получают около 50% кассовых сборов картины): российский бокс-офис в 2007 году вырос на 37%, составив \$548 млн, а в прошлом году — уже более чем на 40%, достигнув \$831 млн. Основным фактором роста бокс-офиса было увеличение цены билета (в прошлом году составляла в среднем \$5,7) и посещаемости кинотеатров. По мнению господина Китина, цена билета вряд ли будет расти в этом году: "Во-первых, снизилась покупательская способность населения, во-вторых, сейчас в регионах мы наблюдаем демпинг, когда кинотеатры предлагают акции, например три-четыре сеанса по цене одного".

Посещаемость в некоторых городах, по его оценкам, тоже упала. "По ряду городов мы отслеживаем падение на 10%, а это довольно существенно", — говорит он. По данным журнала "Кинобизнес сегодня", за первые три месяца прокатного года (декабрь—февраль) посещаемость российских кинотеатров упала на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У AFI DEVELOPMENT ДОСТАТОЧНО СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Несмотря на понесенные девелоперской компанией убытки в прошлом году, она заявила о наличии достаточных финансовых ресурсов для продолжения реализации своих проектов в 2009 году.

Инвестиционный портфель компании по итогам 2008 года составил \$2,47 млрд, что на 58% меньше, чем на 30 июня 2008 и на 53% ниже показателя 31 декабря 2007 года. По словам председателя совета директоров компании Льва Леваева, ее руководство тщательно управляет процессом строительства своих ключевых объектов, чтобы сохранить как рентабельность проекта, так и финансовую стабильность девелопера. Такая стратегия компании рассчитана на то, чтобы в течение следующих 12 месяцев получить доход от аренды введенных в эксплуатацию объектов, тем самым получив дополнительную стоимость проектов.

«Через некоторое время текущее снижение оценки нашего инвестиционного портфеля будет стабилизировано повышением стоимости наших высококачественных проектов в связи с завершением строительства», - заключил Леваев.

В свою очередь, генеральный директор AFI Development Александр Халдей отметил, что компания имеет финансовые ресурсы для продолжения развития своих проектов в 2009 году, в частности, планирует завершить строительство ТРЦ Mall of Russia в ММДЦ «Москва-Сити». «Несмотря на продолжающуюся крайне неблагоприятную ситуацию на рынке недвижимости во второй половине 2008 года, AFI Development продолжает реализацию своих основных проектов в соответствии с графиком, заключил Халдей.

Добавим, что по итогам 2008 года AFI Development получила убыток в \$107,86 млн против прибыли в 2007 году в \$215,6 млн.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

AFI AVOIDS THE WORST OF DEVELOPERS' WOES

AFI Development chief executive Alexander Khaldei considers his company a survivor on Moscow's devastated real estate scene, but he has lost some of his swagger.

Last year, Khaldei, who co-owns the Russian developer with Israeli billionaire and diamond dealer Lev Leviev, was sitting on a portfolio of some of Moscow's most prestigious projects, which were valued at nearly \$6 billion.

Now, he has scaled back his development projects from 34 to concentrate on three flagship central Moscow ventures that make up the lion's share of his portfolio, which was valued by consultants from Jones Lang LaSalle at \$2 billion at the end of 2008.

The Moscow property market has seized up as the businesses that occupy the city's sleek new Class A office space slash their staff and some companies pack up altogether, filling the business newspapers with sale and bankruptcy notices.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 марта, № 35

"Where are they going? Those offices are emptying out. We feel the effects of it too," Khaldei said in an interview.

"We try to be flexible, cutting rates a little bit to try to keep our tenants, so our turnover is small. But on the whole, there is a lot of empty office space on the market."

Office rents, he said, have fallen by 20 percent, while apartments have been steadier, falling 10 percent to 15 percent.

He said the \$2 billion valuation of his portfolio was too low.

"But considering what is happening with developer structures, we can't prove otherwise. The market is at a standstill, not because we aren't building anything but because there is no demand," Khaldei said.

"Developers need to go on holiday. There is no demand. If there is no demand, it doesn't matter what you build. It can be a shack or a palace -- if you can't sell it, you can't get a return on your investment."

Before the crisis, AFI was selling offices as fast as it could build them. It continues to rent its own premises from a rival, with Khaldei's corner office overlooking the building he had planned to occupy, which is now leased to a Wall Street bank.

That office building is part of its intricate Tverskaya Zastava project, a plan to renew the grubby and crumbling neighborhood around Belorussky Station at the old northern gates to the city, now a traffic bottleneck.

With cash in short supply and demand scarce, AFI is pursuing Tverskaya Zastava and two other flagship projects -- the Mall of Russia in Moscow's new financial district and an apartment building across the river from the Kremlin.

The company will write down assets "within reason" in an earnings release for the fourth quarter of 2008 -- when the credit crisis hit Russia with full force -- to be issued March 17, he said.

While the Moscow real estate scene has been heavily focused on its more leveraged developers, AFI Development had about \$370 million on its balance sheet at the end of the third quarter and "long, comfortable credit lines" with no debt immediately due.

Khaldei was sniffing the air for blood last year, hoping to acquire crisis victims with his cash pile. But the company returned cash to its shareholders last year instead and now sees potential in managing assets seized by banks for debt.

"Banks are the biggest owners of real estate right now. They can't sell off all that collateral. There are no buyers on the market, so it would be logical to put it under experienced developers' management," he said.

"We could take on, say, five sites from a bank, get them into shape and finish them on schedule so that finished buildings were ready for the end of the crisis."

◆ [themoscwotimes](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ» УВЕЛИЧИЛ РУБЛЕВУЮ ВЫРУЧКУ НА 8%

Одна из крупнейших розничных торговых компаний России, увеличила свою торговую выручку за февраль 2009 года на 8% по сравнению с февралем прошлого года - до 3,6 млрд рублей (с НДС), однако в долларовом выражении этот показатель снизился на 26,5%, достигнув \$100 млн.

Торговая выручка гипермаркетов выросла на 40% в рублях, а рост продаж в регионах составил 16% в рублях. В феврале 2009 года компания открыла один магазин с торговой площадью 10 500 кв. м «Наш Гипермаркет» в Москве на Дмитровском шоссе. Площади гипермаркета перейдут в собственность компании.

По состоянию на конец февраля по сравнению с аналогичным периодом 2008 года торговая площадь магазинов компании («Седьмой Континент», «Наш гипермаркет» и «Простор») выросла на 8%, составив 182 300 кв. м.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ХОРОШЕЙ ЦЕНЫ НЕ ДАЮТ

Из запланированных на 2009 г. торговых центров в Москве продолжают строиться не более трети. Конкуренция за арендаторов в действующих возрастает

С 2009 на 2010 г. по разным причинам перенесен ввод Goodzone, River Mall, подземных комплексов «Тверская молл» и «Матрешка молл», говорит Михаил Гец из «Нового качества».

Откроют, если достроят

По словам Наталии Орешинной, гендиректора Art Properties, в 2009 г. девелоперы будут достраивать лишь те объекты, на которые подписано 50-70% договоров аренды. Пока что в самом крупном торговом центре, ввод которого намечен на ноябрь 2009 г., — Mall of Russia (AFI Development, GLA — 101 000 кв. м), есть предварительная договоренность на 40% помещений, рассказала маркетолог Натали Шмурин. Среди арендаторов — «Формула кино», Karen Millen, Oasis, Fabi, Baldinini, Vicini и др.

На начало марта уже нашли 60% арендаторов (в том числе гипермаркет «Карусель» и «М.видео») и для строящегося торгового центра Viva (Accent Real Estate Investment Managers, GLA — 22 000 кв. м). Объект будет введен в III квартале 2009 г., заверяет Елена Сабеева, вице-президент инвестора.

Наталья Давиденко из Astera допускает, что в нынешних условиях будет увеличиваться число введенных объектов с торговой галереей, заполненной на 55-60%.

Продают, но не покупают

По данным Russian Research Group (RRG), в январе 2009 г. на рынке было 306 торговых объектов на 215 000 кв. м. Средневзвешенная цена продажи 1 кв. м в феврале составила \$5747 за 1 кв. м против \$7306 в январе, говорит Александр Болотников из RRG.

Продают все — и небольшие магазины, и крупные торговые центры. Один из брокеров рассказал, что на продажу вместе с арендаторами выставлен бывший советский универмаг «Первомайский» (40 000 кв. м). Гец говорит, что такие

объекты не интересны рынку: сейчас можно приобрести более новые, расположенные гораздо ближе к центру.

По данным «Магазина магазинов», готова продать ТЦ «Щука» компания «Дон-строй». В пресс-службе «Дон-строя» подтвердили, что провели оценку объекта для продажи. «Но продадим только на супервыгодных условиях», — заявила Екатерина Куканова, руководитель пресс-службы ГК «Дон-строй».

Максим Гасиев, исполнительный директор Colliers International, предполагает, что продажа торговых объектов целиком произойдет только в случае «безвыходной ситуации» у собственника. Получить приемлемую цену сейчас крайне маловероятно, добавляет Евгений Ковров из «Магазина магазинов». Несмотря на существующее предложение, в 2009 г. сделок по продаже крупных объектов не было, информирует Colliers International. «Собственники не готовы резко снижать цены, а потенциальные покупатели ждут дна», — комментирует Болотников. Как признался Вячеслав Каминский, президент «DVI холдинга», компания купила бы какой-нибудь замороженный проект, «но не на что». «До кризиса мы делали акцент на приобретение торговых площадей, сейчас — на аренду», — говорит Светлана Витковская, представитель X5 Retail Group N. V.

Платят меньше

По словам Коврова, 2009 год — это год арендатора. Ритейлеры мигрируют, а собственники предлагают им все лучшие условия, рассказывает он. По данным RRG, если в январе средневзвешенная арендная ставка 1 кв. м составляла \$1079, то в феврале она снизилась до \$929. Правда, в торговых центрах дисконт не превышает 10% — девелоперы связаны обязательствами по кредитам, признает Давиденко, тогда как в стрит-ритейле ставки снизились на 40%. В ряде объектов, где расположены дискаунтеры «Пятерочка», арендные ставки упали более чем в два раза, подтвердила Витковская.

Натали Шмуриной рассказала, что компания готова сократить срок аванса с трех месяцев до одного и дает небольшие скидки на первый год аренды в Mall of Russia. Сабаева говорит, что торговый центр Viva пока не испытывает больших проблем по сдаче в аренду: он расположен в Северном Бутове, где нет явных конкурентов, плюс компания исповедует «индивидуальный подход к каждому клиенту».

Практически не снизили в 2009 г. арендные ставки успешные «Европейский», «Атриум», «Охотный Ряд». «Арендаторы подают туда все больше заявок, понимая, что один такой магазин может приносить прибыль больше, чем несколько в менее удачных местах», — объясняет Давиденко.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 марта, № 35

А вот, например, в торговом центре Lotte Plaza арендаторы одними из первых в массовом порядке перешли на процент от оборота и сейчас размещаются практически бесплатно, рассказали аналитики «Магазина магазинов». Из-за просчетов в концепции торговой части еще до кризиса она имела низкую посещаемость, а ставки были высоки, объясняет Ковров.

Сергей Демин, старший консультант CB Richard Ellis, говорит, что арендная плата все чаще вносится как процент от оборота магазина. Например, 3-4% от валовой выручки готовы отдавать арендодателю операторы бытовой техники, 5-7% — продавцы товаров для дома, от 10% до 15% — магазины одежды и обуви.

В пресс-службе «Эльдорадо» рассказали, что с конца 2008 г. до начала 2009 г. компания провела переговоры с арендодателями и по более чем 80% заключенным договорам перешла на ставку как процент от оборота. Это позволило снизить затраты на аренду примерно на 40%, приводят данные в пресс-службе. [Принцип развития сетевиков меняется с количественного на качественный: теперь им важна эффективность каждого магазина, объясняет Татьяна Ключинская из Colliers International.](#)

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

СКЛАДЫ ДО КИЕВА ДОВЕЛИ

Украинская столица обогнала Москву по стоимости аренды

Кризис помешал Москве войти в десятку самых дорогих городов мира по стоимости аренды промышленных помещений. По данным международных консалтинговых компаний Cushman&Wakefield и Colliers Int., рейтинг по итогам 2008 года по традиции возглавили Лондон и Токио, а новичком «золотой десятки» стал Киев, вытеснив Белокаменную из топ-10 складских мегаполисов. В этом году, по оценке экспертов, из-за снижения деловой активности стоимость складской аренды в Москве опустится еще на 10%.

Согласно исследованию промышленной недвижимости мира, проведенному экспертами Cushman&Wakefield, самые дорогие склады находятся в районе лондонского аэропорта Хитроу, который держит пальму первенства восьмой год подряд. Стоимость складской аренды здесь в 2008 году составила 185 евро за 1 кв. м в год. Второе место в рейтинге занимает Токио (179 евро), а третье — столица Ирландии (157 евро). В аналогичном исследовании Colliers Int. первое место принадлежит столице Японии (201,29 евро), в тени которой держится лондонский Хитроу (161,79 евро). «Бронза» досталась складам Осло (146,39 евро).

Москва не смогла попасть в топ-10 самых дорогих складских мегаполисов. По данным Colliers Int., стоимость аренды складов в московском регионе составляет 111,5 евро за 1 кв. м. Таким образом, Белокаменная занимает почетное 11-е место, уступая по дороговизне складов Киеву (120,06 евро) и Мадриду (113,85 евро). Отставание российской столицы эксперты объясняют прорывом восточноевропейских соседей.

В Cushman&Wakefield отмечают, что рост арендных ставок в Центральной и Восточной Европе в минувшем году составил 6,7%, что почти соответствует показателям 2007 года. Наиболее активно себя вели рынки Польши и Украины. Складская аренда здесь подорожала на 28 и 25% соответственно. «Это связано с высоким спросом на относительно небольшой объем имеющихся в этих странах качественных помещений», — говорится в отчете Cushman&Wakefield.

В то же время в 2008 году была нулевая динамика арендных ставок на промышленную недвижимость в Москве, отмечает руководитель департамента

индустриальной недвижимости и землепромышленности Penny Lane Realty Игорь Казимов. По его данным, в крупных логистических комплексах ставки аренды законсервировались на уровне 130—140 долл. за 1 кв. м без НДС и эксплуатационных расходов.

Г-н Казимов говорит, что сегодня крупные арендаторы (занимают 20—100 тыс. кв. м) намерены пересматривать договоры аренды в сторону ее понижения на 10%, а локальные застройщики складов уже понизили аренду на 20%, до 5—5,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers Int. Владислав Рябов соглашается, что в последнее время арендные ставки уже сократились в среднем на 10—15%. По мнению экспертов, в 2009 году склады могут подешеветь еще на 10—15%. «Этот дисконт арендаторам может обеспечить падение спроса на московские склады и рост предложения субаренды», — объясняет г-н Казимов.

Самые дорогие склады в мире, евро за 1 кв. м в год

Токио	201,29
Лондон (Хитроу)	161,79
Осло	146,39
Гонконг	139,77
Женева	131,15
Дублин	130,16
Гонолулу	123,38
Сингапур	121,22
Киев	120,06
Мадрид	113,85

Источник: *Colliers International*

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

НОВЫЙ БРЕНД ACCOR

Компания Accor передала своей дочерней структуре «Рашэн мэнэджмент хотел кампани» лицензию на использование в России брендов Mercure и Suitehotel, говорится в документах Роспатента. «Отели Mercure в Москве и Тюмени появятся в течение одного-двух лет, переговоры в отношении гостиниц под брендом Suitehotel пока ведутся», — подтвердил Алексис Деларофф, директор Accor по управлению отелями в России и странах СНГ.

По его словам, договоры на управление с собственниками помещений уже подписаны: в Тюмени партнером компании станет ОАО «Тюменьоблснабсбыт», в Москве — ООО «Фирма АРД». «Гостиница Mercure на 202 номера войдет в состав 15-этажного многофункционального комплекса, который наша компания строит в Тюмени на ул. Максима Горького, 42», — сообщил руководитель проекта Артур Пономарев. Открытие отеля запланировано на начало 2011 г. «В Москве отель Mercure на 103 номера будет открыт в 2010 г. на Смоленской площади, 6», — рассказывает Деларофф. «Партнер — ООО «Фирма АРД» (входит в ГК «Ромашка», владеющую ресторанами «Шеш-беш», «Мир пиццы», John Bull, Molly Gwinn's. — «Ведомости»)», — уточнил сотрудник «Рашэн мэнэджмент хотел кампани». Телефоны фирмы АРД вчера не отвечали.

Сегодня Accor управляет тремя гостиницами Novotel и одной Ibis в России (Москва и Санкт-Петербург). Как сказал Деларофф, Accor в течение 2009 г. откроет Ibis в Москве, Казани, Омске и Самаре, а также Novotel в Екатеринбурге.

«Расположение отеля в Москве крайне удачно. Здание — в центре Смоленской площади, неподалеку от МИДа, на первой линии Садового кольца», — рассуждает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels.

Суточная стоимость проживания в российской Mercure пока не известна. Для сравнения: в Берлине одноместный номер обойдется в 49-85 евро, а в Париже — в 80-195 евро.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«МИТЛЭНД» БАНКРОТИТСЯ

Компания «Митлэнд лоджистикс энд дистрибьюшн» обратилась в Арбитражный суд Петербурга с заявлением о банкротстве, говорится в сообщении компании.

Кредиторы предъявили к погашению 690 млн руб. Общая задолженность группы компаний «Митлэнд» на 16 февраля 2009 г. составляет 1,67 млрд руб. Из них 551 млн руб. — задолженность перед держателями облигаций. Ранее «Митлэнд» направил инвесторам предложение о реструктуризации долга по дебютному выпуску облигаций после того, как не смог выплатить купон на 31,7 млн руб. Компания предложила выплатить 8-й купон в дату выплаты 9-го купона по ставке последнего — 13,5% годовых. Срок исполнения оферты предложено перенести на год.

«На предложенные условия согласились 30% инвесторов, не более 10% отказались, остальные держатели не дали окончательного ответа. У отказавшихся инвесторов сейчас находится 20% от оставшегося выпуска (в 2008 г. компания выкупила 44,9% размещенных облигаций)», — говорит гендиректор компании Дмитрий Гордеев.

«Митлэнд» оказался в такой ситуации из-за обязательств перед держателями облигаций», — утверждает менеджер одного из банков-кредиторов. Основные кредиторы компании — банк «Санкт-Петербург», «Юникредит» и ВЕФК от комментариев отказались.

Чтобы реструктуризация состоялась, нужно согласие всех держателей облигаций либо заемщик должен заручиться поддержкой согласившихся инвесторов и погасить обязательства перед отказавшимися держателями, говорит управляющий партнер «Дювернуа лигал» Егор Носков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УФА. КРЕДИТОРЫ ПРОДУКТОВОЙ СЕТИ «МАТРИЦА» ЗАБИРАЮТ ЕЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

Банк «Уралсиб» отказался от идеи конвертировать долг в 830 млн. рублей продуктовой сети «Матрица» в ее акции, но забрал помещение гипермаркета площадью 7 тысяч кв. м в Москве. Теперь стороны обсуждают возможность нового кредита в «Уралсибе» на 200 млн. рублей под залог 30% головного ЗАО «Холдинг Матрица».

Как рассказал основной владелец ЗАО «Холдинг Матрица» Тимур Гизатуллин, на сегодняшний день общий долг «Матрицы» равен 4,2 млрд. рублей, включая облигации, из них сеть должна 1,2 млрд. рублей МДМ-банку, 830 млн. рублей — «Уралсибу», 720 млн. рублей — Сбербанку.

По его словам, банковские кредиты частично будут погашаться недвижимостью сети. Сейчас в собственности холдинга примерно 85 тысяч кв. м недвижимости (более половины — торговая), почти вся она заложена банкам и может быть передана им по договоренности («Матрица» рассчитывает арендовать эти помещения), отмечает «РБК Daily».

В частности, по данным издания, «Уралсиб» сейчас оформляет в собственность помещение гипермаркета общей площадью 7 тысяч кв. м на улице Милашенкова в Москве, заложенное по кредиту на 470 млн. рублей. МДМ-банку и Промсвязьбанку могут достаться помещения магазинов в Уфе.

Кроме того, ретейлеру удалось договориться об отсрочке по облигационному долгу.

Напомним, в декабре прошлого года ООО «Матрица-Финанс» (SPV-компания холдинга) допустило технический дефолт по погашению дебютных облигаций и выплате купона на общую сумму около 1,2 млрд. рублей. После частичного погашения этого долга «Матрица» осталась должна около 750 млн. рублей, как уточнил Гизатуллин, — 60% этой суммы приходится на ФК «Уралсиб», МДМ-банк и Связьбанк.

Ранее первый вице-президент «Уралсиба» Дмитрий Зотов заявлял, что банк может в течение месяца принять решение об обмене облигаций ретейлера на доли или акции одной из компаний холдинга «Матрица». Однако, как пояснил Гизатуллин, от

этой идеи заемщик и кредиторы отказались: «В случае если банк станет акционером, ему придется делить со мной риски предъявления требований со стороны других кредиторов».

По его словам, сейчас все три банка — держатели облигаций согласились обменять свои бумаги на новый трехлетний облигационный заем с доходностью 17% годовых. Первая оферта по новому выпуску должна состояться через год после регистрации, а выплаты купонов будут осуществляться два раза в год.

Как подчеркнул Гизатуллин «РБК Daily», ему нужно пополнить оборотный капитал для восстановления нормальной торговли, тогда сеть сможет обслуживать и аренду, и кредиты. Заявку на новые кредиты бизнесмен отправил в «Уралсиб» и Сбербанк: за 200 млн. рублей он предложил «Уралсибу» заложить 30% акций головного ЗАО «Холдинг Матрица», а Сбербанку — последнюю необремененную недвижимость за 150 млн. рублей.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОКИДАЮТ МАГАЗИНЫ

Арендные ставки в торговых комплексах Петербурга с осени упали на 30%. Сейчас вакантно 10-30% площадей, говорят аналитики

По данным Colliers International, в 2008 г. открылись 17 торговых объектов общей площадью 445 000 кв. м.

Среди них — «Феличита» (83 000 кв. м), «Атмосфера» (47 000 кв. м), «Призма» (17 500 кв. м) и «Москва» (9000 кв. м), гипермаркет Obi (17 000 кв. м). Это на 240 000 кв. м меньше, чем планировалось, говорит замдиректора департамента торговой недвижимости Colliers International Роман Евстратов.

Введут меньше

В I квартале 2009 г. введено в эксплуатацию еще 120 000 кв. м: в основном это объекты, которые перенесли с 2008 г., говорит Антон Вихарев, старший консультант Maris Properties in association with CB Richard Ellis. До конца 2009 г. планируется открыть еще около 370 000 кв. м, добавляет он. Но, по оценкам Евстратова, в этом году, скорее всего, будет построено не более 170 000 кв. м.

Многие девелоперы пересмотрели свои планы из-за кризиса, объясняют эксперты. Некоторые пытаются продать проекты, другие замораживают их на неопределенный срок, говорит директор по профессиональной деятельности «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков. По его оценкам, заморожено около 20% строящихся и проектируемых торговых центров.

«Адамант» отказался от новых проектов из-за выросших ставок по банковским кредитам. «Еврогарден», владеющий сетью «Зеленая страна», выставил на голландский аукцион 3 га на Пулковском шоссе, где планировал построить торговый комплекс стоимостью \$20 млн. «Из-за кризиса мы отказались от создания нового центра», — призналась маркетолог компании Елена Царева.

Участок интересный, но на торгах его стоимость может снизиться на треть, полагает начальник отдела по работе с частными собственниками Фонда имущества Николай Яблоков. С осени прошлого года земля в Петербурге подешевела на 30%, а к осени подешевеет еще на 15%, прогнозирует финдиректор «ЛенспецСМУ» Валерий Борзилов.

Компания Mercury, которая в марте уже должна была завершить работы по реконструкции «Дома ленинградской торговли», обратилась к властям с просьбой перенести сроки сдачи объекта на 2010 г. Генеральный менеджер Mercury Александр Реебок уверяет, что проект будет реализован и концепция не изменится.

Николай Казанский из Colliers International, однако, считает, что проект стоит переориентировать на более демократичный сегмент, товары luxury в Петербурге и до кризиса были не слишком востребованы.

Арендаторы в цене

По оценке Евстратова, посещаемость торговых центров за февраль — март 2009 г. упала на 15%. Эксперт сделал такой вывод, общаясь с арендаторами, которые

отслеживают покупательские потоки. Покупателей в магазинах стало меньше на 10-30% в зависимости от комплекса, добавляет Вихарев.

Арендаторы вынуждены корректировать планы развития. Компании предпочитают заплатить штраф за расторжение договора, нежели открывать магазин, говорит Пашков. По словам Вихарева, визуально в торговых комплексах высвобождается примерно 10-30% помещений, а в магазинах «с ярко выраженными минусами» (отдаленно расположенные, с негибкой ценовой политикой арендодателя) вакантно от 30% до 80%. Например, в «Северном молле» на пр-те Культуры пустует около 80% площадей, сообщил сотрудник комплекса на условиях анонимности. В ТРК «Феличита-Коллонтай», который открылся летом прошлого года, вакантными остаются около 30% помещений, сообщил представитель собственника — «Макромира». Для привлечения арендаторов компания не только предлагает «гибкие ставки», но запустила бесплатное маршрутное такси от станции метро «Проспект Большевиков», а также организует развлекательные мероприятия внутри ТРК и на улице перед ним.

Не торговать, а торговаться

До июля прошлого года средние арендные ставки по городу варьировались от \$45 до \$150 за 1 кв. м в месяц, сейчас они составляют \$25-80, говорит Вихарев. В торговых центрах аренда с сентября прошлого года подешевела на 20-35%, констатирует Людмила Рева из Astera St.Petersburg. По ее данным, средние текущие ставки 1 кв. м в год для торговых центров составляют в торговых галереях 30 000 руб., для якорных арендаторов и операторов развлечений — 4000-10 000 руб., для продуктовых сетей — 10 000-15 000 руб. (с НДС).

Цена аренды в стрит-ритейле, особенно в центре города, была до кризиса явно перегрета, теперь все дешевеет, говорит Евстратов. Ставки снизились в среднем на 20-45% в зависимости от места, подтверждает Рева. На Невском проспекте 1 кв. м можно снять за \$100 в месяц, заявил Евстратов. Цена продажи встроенно-пристроенных помещений, по данным Рева, упала на 40-45% — до 100 000-875 000 руб. за 1 кв. м в проходных местах и 35 000-75 000 руб. — в местах с плохой транспортной доступностью и во дворах.

В торговых центрах арендаторы договариваются с собственниками о фиксировании ставки аренды в рублях, снижая таким образом сумму платежей в долларовом эквиваленте, говорит Евстратов. Директор по развитию концерна «Питер» Иван Беркольец рассказал, что их арендаторы просят о дисконте в 10-20%, но компания ограничилась тем, что не пересчитывает валютные ставки по растущему

курсу. Он говорит, что в торговом комплексе на ул. Типанова есть вакантные места, а вот в «Сенной» все занято и «есть конкуренция между арендаторами».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛОТОК ВМЕСТО БУТИКА

Доходы арендодателей торговой недвижимости в Новосибирске падают. Магазины выставляются на продажу или закрываются

Больше всего пострадали торговые центры с непроработанной концепцией или невыгодным месторасположением, говорит Елена Ермолаева, директор RID Analytics, от них арендаторы ушли в первую очередь. Высокая заполняемость у «Меги» (GLA, 84 000 кв. м) — у нее удачный формат, «Роял парка» (31 000 кв. м) — он находится в самом центре города, а также «ТЦ Академгородка» — у него нет конкурентов в этом отдаленном районе, перечисляет Сергей Сидоренко из DSO Consulting. «Кризисный дисконт» ставок в успешных объектах не превышает 5%, в остальных — до 30%, говорят опрошенные «Ведомостями» аналитики.

Директор по развитию ЗАО «Успех» Валерий Семибратов подтвердил, что ставки в «Роял парке» почти не изменились и составляют от \$500 до \$3000 в год без НДС. В сентябре 2009 г. «Успех» планирует открытие нового ТРК площадью 29 000 кв. м на ул. Курчатова — это спальный район Новосибирска. «Мы специально выбрали это место — из-за отсутствия конкуренции и возможности предложить арендаторам невысокие ставки», — сообщил он. Вячеслав Кузнецов из «Сибкадемстрой недвижимости» соглашается: сейчас у ритейлеров востребованы помещения в спальных районах площадью от 200 до 500 кв. м под супермаркеты и продуктовые магазины по ставке 500-700 руб. за 1 кв. м.

Больше не строят

По информации RID Analytics, в 2008 г. было введено 10 крупных торговых центров на 260 000 кв. м — в три раза меньше запланированного. Ряд объектов «намертво» заморожен, сообщил Семибратов: например, два торгцентра ADG Group («Капитал», 40 000 кв. м, и «Каменка», 120 000 кв. м). Запрос «Ведомостей»

президенту ADG Group Михаилу Печерскому о судьбе объектов через пресс-службу остался без ответа.

«Росевродевелопмент» так и не начал строительство ТРК «Планета» (70 000 кв. м) и совместный проект с банком «Сибконтракт» — торгово-офисный центр на 100 000 кв. м на пересечении улиц Гоголя и Мичурина. Гендиректор «Росевродевелопмента» Иван Ситников от комментариев также отказался.

По данным DSO Consulting, остался на бумаге и проект ТРК «Аура», заявленный СК «Метаприбор» и Real Estate Investment Managers, и целый ряд других. Строительство ТРК «Сан сити», открытие которого намечено на вторую половину 2010 г., практически застыло на стадии возведения каркаса.

Продают магазины

Сидоренко уверен, что многие собственники магазинов предпочли бы аренде «выход в кэш», но сейчас, когда цены падают, продают только по срочной необходимости. По информации DSO Consulting, на продажу выставлены торгцентры «Калина» (750-800 млн руб. за 10 000 кв. м) и «Москва» (22 000 кв. м, 1 кв. м — от 120 000 руб.). «Зеленые купола» «Труд» выставлял на продажу еще в октябре 2008 г. по цене 110 000 руб. за 1 кв. м, однако покупателей на него так и не нашлось.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДИСКАУНТЕР ВМЕСТО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

Снижение выручки заставляет арендаторов крупных торговых центров Краснодара просить скидки либо уходить

За 2008 г. в Краснодаре ввели более 330 000 кв. м торговых площадей, подсчитали аналитики «GVA Sawyer Юг».

Открылись два гипермаркета «Лента», торговые комплексы «Мир», «Мега», «Галерея», первая очередь «Галактики», гипермаркеты «Магнит», Castorama и Benetton, перечисляют они.

В I квартале 2009 г. новых магазинов не появилось. Ранее девелоперы говорили о планах ввести к 2011 г. как минимум 1,5 млн кв. м торговой недвижимости. Сейчас многие компании заняты тем, что корректируют эти планы.

Продажи вниз

По данным Краснодарстата, за январь 2009 г. продажи в Краснодаре выросли на 24,4% до 4,76 млрд руб. Но эти цифры — результат ажиотажа на новогодних распродажах, признают опрошенные «Ведомостями» эксперты: статистика за февраль окажется не такой радужной. «Снижение будет на 20-25%», — считает Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговой недвижимости LСMС. «Средний чек покупки уменьшился в два раза», — добавляет Евгений Панасенко из «GVA Sawyer Юг».

Снижение потребления приводит к падению выручки у арендаторов торговых центров. Ритейлеры требуют существенных скидок у арендодателей — в противном случае покидают занимаемые площади.

По информации «GVA Sawyer Юг», в конце февраля из ТРЦ «Галерея» уехали все магазины «Модной компании», «Кафе-крем», «Монарха», «Сундуков», «Вальтера» и др. «В "Галерее" закрыто девять магазинов, и сменились арендаторы еще в шести», — подтверждает гендиректор Mason Realty Group (MRG) Илья Володько. Из «Красной площади», по его данным, съехали арендаторы шести торговых точек. И это несмотря на удешевление аренды на 20-30%.

По словам одного из арендаторов «Галереи» — Михаила Звонарева (магазин женской одежды), продавцы уезжают, так как владелец не идет на уступки и не хочет снижать цену аренды. «Продажи с середины 2008 г. упали на 80%, и сейчас стоимость аренды — это 80-100% в выручке», — рассказывает он. По словам Звонарева, владельцы «Галереи» объясняют свой отказ идти на уступки необходимостью выплачивать банковский кредит, взятый на строительство.

Отказ от нового

В новые торгово-развлекательные центры арендаторы вообще не спешат, более того, разрывают предварительные контракты.

Введенная в 2008 г. первая очередь ТРК «Галактика» с сентября потеряла более 20% потенциальных клиентов. Сейчас подписаны договоры на 68% площадей, а полгода назад договоренности были на 92% помещений, говорит Алсу Зианшина,

руководитель направления внешних коммуникаций «Магазина магазинов» (брокер ТРК). Девелопер «НТ Компьютер» обещает открыть комплекс для покупателей в июне 2009 г.

Стройка встала

Объектам же, которые только начали строить, вообще может не хватить арендаторов, считают аналитики. С конца 2008 г. спрос на новые помещения со стороны ритейлеров сократился примерно на 30-40%, говорит гендиректор Mar Consult Дмитрий Шиманов. По словам Панасенко, до конца этого года спрос упадет еще — от 30% до 50%, в том числе и со стороны «якорей».

Пессимистичные прогнозы заставляют девелоперов останавливать проекты. По данным MRG, в Краснодаре уже заморожено 500 000 кв. м строящихся торговых объектов. Среди них Володько называет комплекс OZ (AIM Property), ТРК «Краснодар» («DVI холдинг»), проект реконструкции Сенного рынка («Экспо-центр»).

Что нужно

Продажи в сегменте люксовых брендов, признает Балмочных, хоть и падают, но пока есть: «Вместо пяти покупок в день — две-три». Но покупателей будет все меньше. Балмочных отмечает, что крайне актуальным становится формат дискаунтера. «Люди начали экономить, многие перешли на более дешевые товары», — говорит она. Сейчас в Краснодаре работают несколько одежных магазинов распродаж, в их числе Mexx, Reebok, Adidas.

Аналитики Mar Consult говорят, что у арендаторов сейчас востребованы небольшие площади — в 50-100 кв. м. Они советуют арендодателям, желающим удержать ритейлеров, соглашаться на оплату аренды как процент от выручки конкретного магазина.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЫРУЧКА ПАДАЕТ

Посещаемость дорогих торговых центров в Самаре падает — покупатели переориентировались на недорогие магазины

В 2008 г. в Самаре было заявлено к вводу около 340 000 кв. м торговой недвижимости, говорит руководитель отдела исследований Knight Frank Наталья Сазонова. Если бы планы удалось выполнить, то площадь всех самарских магазинов достигла бы 950 000 кв. м. Однако сроки окончания строительства новых торговых центров были перенесены.

Не до развития

Отложен ввод второй очереди (80 000 кв. м) ТРК «Мегакомплекс Московский». Пока закрыты для покупателей торгцентры «Дива-ленд» (68 000 кв. м), «Мост» (27 800 кв. м), «Ипподром» (30 000 кв. м), «Мега» (130 000 кв. м).

Ритейлеры думают не о развитии, а о том, как выжить, говорит директор департамента стратегического планирования ГК «Молл менеджмент» Дмитрий Баранов. Докризисный уровень заполняемости (т. е. 95-98%), по его словам, сохранился только в самых проходных торговых центрах: «Парк-хаус» (36 000 кв. м), «Мега-сити» (28 000 кв. м), «Мегакомплекс Московский» (140 000 кв. м), «Фрегат» (25 000 кв. м) и «Космопорт» (140 000 кв. м).

В почти готовых объектах арендаторы найдены в лучшем случае на половину площадей — хотя ранее девелоперы заявляли, что заключили предварительные договоры на 70-80% помещений. Вторая очередь «Вертикали», которая должна открыться во II квартале этого года, заполнена примерно на 40-50%, говорит директор по маркетингу «Эл-траста» Вячеслав Рандаев. «Дива-ленд» пустует на 30%, признает вице-президент «Рубина» (девелопер проекта) Юлия Соколовская. «Сейчас арендаторы взяли паузу: смотрят на свои показатели и решают — арендовать или нет», — объясняет она. Для привлечения клиентов девелопер готов понизить ставки на 20%, говорит Соколовская. Уточнить размер предлагаемых ставок аренды она отказалась.

В сравнении с сентябрем 2008 г. средние ставки аренды в торговых центрах снизились на 15-25% до \$400-1700 за 1 кв. м в год, говорит Сазонова. «Пересмотр условий происходит по новым договорам в еще не открытых торговых центрах», — подчеркивает она. Если же о скидках не удастся договориться, ритейлеры сокращают занимаемые площади — иногда наполовину, говорит гендиректор

«Индэст-девелопмента» Михаил Ненашев, отказываясь привести конкретные примеры.

Дорогу крупным

В выигрышном положении оказались федеральные торговые сети: сейчас у них есть возможность увеличить долю на российском рынке, потеснив региональные, отмечает директор департамента консалтинга LCMC Сергей Богданчиков. В конце 2008 г. X5 Retail Group купила местную сеть «Волга-Волга»: теперь места магазинов этой сети в торговых центрах «Захар» и «Приволжский» занимает «Пятерочка».

В 2009 г. X5 Retail Group станет якорем как минимум в трех новых торговых центрах: «Дива-ленд», второй очереди «Мегакомплекса Московский» и в собственном «Ипподроме». «Эльдорадо» будет крупным арендатором в «Дива-ленде», «Вертикали» и «Ипподроме».

Меньше покупают

По данным Самарстата, оборот розничной торговли в Самарской области за 2008 г. увеличился в среднем на 10,9% до 387 млрд руб. Показатели несколько подпортили ноябрь и декабрь — в эти месяцы прирост составил всего 7% и 2% соответственно. В январе 2009 г. торговля немного оживилась — статистики зафиксировали прирост оборота в 4,1% (для сравнения: в январе 2008 г. этот показатель составил 18,4%).

Топ-менеджер одной из самарских продуктовых сетей говорит, что в январе — феврале у их компании выручка снизилась на 10-15%. Аналогичные цифры приводит руководитель самарской сети по торговле одеждой.

Сейчас в Самаре лучше других себя чувствуют продуктовые сети экономкласса — «Магнит», «Ашан», «Пятерочка», рассказывает Сазонова. «Люди стали больше экономить», — объяснила она. С февраля стали больше покупать консервов, дешевых макарон и тому подобных товаров, подтверждает гендиректор поволжского филиала X5 Retail Group Владимир Рыжков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЕФИЦИТ АРЕНДАТОРОВ

Сроки ввода новых торговых центров в Нижнем Новгороде затягиваются, а недавно открытые заполняются арендаторами с трудом

По подсчетам Нижегородского центра научной экспертизы (НЦНЭ), в 2008 г. в городе было введено более 150 000 кв. м торговых площадей. Их общий объем достиг 900 000 кв. м.

Перенесли, но не ввели

Ввод ряда объектов с 2008 г. был перенесен на I квартал 2009 г. К середине марта ни один из них открыт не был.

В торгово-офисном центре «Лобачевский Plaza» («Новый город», 36 000 кв. м) офисная часть работает с сентября 2008 г., а срок ввода торговой — опять отложен, на этот раз до II квартала. Не засияли для покупателей и «Огни столицы» («Гиперцентр девелопмент», 65 000 кв. м).

Первая очередь «Сормовского» («Мосмарт») построена, но не открылась. Пока закрыт и торгцентр «Москва-сити» (Московская финансовая компания, 12 000 кв. м) — девелопер занят распродажей помещений.

«Жилстрой-НН» сместил сроки ввода торгового центра в Верхних Печерах на III квартал 2009 г. Ольга Сажина, директор по маркетингу компании, объяснила это пересмотром концепции: «Вместо стандартного торгового центра будет продуктовый рынок».

В апреле планирует возобновить работы по строительству ТРЦ на пл. Лядова ГК «Электроника». Из-за имевшихся проблем с кредитованием сроки его ввода были перенесены на ноябрь 2010 г., рассказал гендиректор компании Александр Кузнецов.

Он считает, что в текущем году строиться будут лишь объекты, расположенные на самых проходных местах. Директор НЦНЭ Татьяна Романчева соглашается, что в 2009 г. откроются лишь достраиваемые торговые объекты.

Трудно торговать

По данным нижегородского управления Федеральной службы государственной статистики, в январе 2009 г. оборот розничной торговли в сопоставимых ценах был ниже на 2,8%, а оптовой — на 31,3%, чем в январе 2008 г.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 марта, № 35

Кузнецов из «Электроники» констатирует: «В "Золотой миле", которая расположена в центре, выручка упала на 3%, а в периферийных магазинах компании — на 25-30%».

Открывшиеся в конце 2008 г. магазины испытывают трудности с заполнением, говорят аналитики. Открывшееся в ноябре новое здание Гордеевского универмага до сих пор ищет арендаторов, несмотря на трехкратное снижение ставок — с 3000 руб. до 1000 руб. за 1 кв. м. Есть свободные площади в третьей очереди ТРЦ «Фантастика» (открытие состоялось в декабре), в ТРЦ «Карусель» на пл. Комсомольской, рассказала Романчева.

«Собственники вынуждены идти на разнообразные уступки», — говорит Романчева. Например, устанавливают на первый месяц аренды льготные, более низкие ставки. По данным НЦНЭ, аренда только в IV квартале 2008 г. подешевела на 16% и этот процесс продолжается.

Не пришлось снижать ставки собственникам, проводящим гибкую арендную политику. Например, в «Золотой миле», рассказал Кузнецов, цена аренды щадящая — от 540 руб. до 2100 руб. за 1 кв. м, многие платят минимальную базовую ставку и процент с оборота — поэтому оттока ритейлеров не наблюдается. В стрит-ритейле ставки предложения также не изменились, говорит Владимир Лашманов, коммерческий директор Центра коммерческой недвижимости, но реальная аренда стоит на 10-50% меньше. Например, на ул. Белинского (один из торговых коридоров Нижнего) собственник согласился снизить ставку с 4000 руб. за 1 кв. м в месяц до 2500 руб. «Договор заключен на длительный срок и на большую площадь, поэтому владелец не прогадал», — говорит Лашманов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОТСТАИВАЮТ СТАВКИ

Кризис спровоцировал в Екатеринбурге противостояние между владельцами торговых помещений и арендаторами. Собственники пытаются любыми силами сохранить ставки на уровне прошлого года, арендаторы объединяются в профсоюзы с целью добиться снижения платы

Теряя обороты на фоне снижения потребительского спроса, торговые арендаторы Екатеринбурга начали объединяться в группы и писать петиции собственникам с требованиями снизить плату.

Берут в оборот

«Мы получили коллективное письмо от 12 арендаторов, которые настаивают на 50%-ном снижении ставки», — рассказывает директор ТЦ «Успенский» Антон Бурыкин. Глава торговых центров «Гулливер» и «Сибирский тракт» Алексей Караваев сообщил, что в их магазинах арендаторы создали профсоюзы. Насколько ему известно, на рынке торговой недвижимости Екатеринбурга этот процесс уже приобрел массовый характер.

Группа местных ритейлеров, арендующих помещения в различных торговых центрах города, заявила о начале активной деятельности Совета арендаторов Екатеринбурга. «У нас серьезное падение оборотов, а ежемесячные ставки остаются необоснованно высокими, в отдельных случаях достигая 5600 руб. за 1 кв. м. Мы объединяемся, чтобы найти взаимопонимание с владельцами торговых центров, в том числе добиться снижения ставок», — объяснил владелец сетей магазинов «Богемия-студио» и «Модный свет» Александр Мурзин, возглавивший совет.

Собственники торговых точек неохотно соглашаются на снижение ставок, предлагая альтернативные способы поддержки арендаторов. Среди них, рассказывает гендиректор консалтинговой компании «Урал-Гермес» Александр Засухин, уменьшение стоимости депозита с 2-4 месячных арендных платежей до одного, зачет депозита в счет арендной платы, сокращение маркетинговых и других операционных издержек.

По информации Бурыкина, в ТЦ «Успенский» отдельным ритейлерам предлагают рассрочку оплаты. Как рассказал глава филиала «Молл менеджмент» (управляет ТЦ «Парк хаус») Сергей Николайченков, в их торговом центре для снижения

финансовой нагрузки арендаторов, львиная доля которых платит в евро, установлен фиксированный курс в 40 руб. за евро.

Не раскрывают прибыль

Караваев предложил арендаторам своего ТЦ «Сибирский тракт» показывать данные кассовых аппаратов и получить скидку по аренде в случае серьезного падения продаж. Засухин сомневается, что это предложение найдет понимание у торговцев: обороты большинства компаний являются коммерческой тайной.

Впрочем, оплата аренды в процентах от оборота не всегда устраивает и самих собственников. При фиксированной арендной ставке риски несет арендатор, а при ставке в процентах от оборота — арендодатель, в этом случае доход теряют все, объясняет Николайченков.

Не афишируют ставки

Цену аренды и возможные скидки в отдельных случаях опрошенные «Ведомостями» собственники и управляющие предпочитают не афишировать, опасаясь массовых требований от арендаторов снизить плату.

По информации вице-мэра по товарному рынку Екатеринбурга Виктора Контеева, в январе 2009 г. ежемесячная арендная ставка в торговом центре или помещениях street-retail в центре города находилась на уровне 1500-3000 руб. за 1 кв. м, ее снижение с сентября 2008 г. по некоторым объектам составило 10-15%.

По информации аналитического отдела КБ «Ярмарка», средний размер арендной ставки на торговые помещения в январе 2009 г. вернулся на год назад и составил 1280 руб. за 1 кв. м в месяц. Пик стоимости аренды пришелся на III квартал 2008 г., когда средний размер ставок достиг 1470 руб., напоминают аналитики «Ярмарки».

Прогнозы на 2009 г. по цене торговой аренды неоднозначны. Контеев не ждет резкого снижения арендной платы, несмотря на то что «торговыми площадями Екатеринбург обеспечен лучше Москвы». По его данным, на начало 2009 г. в городе насчитывалось 1,1 млн кв. м магазинов, или 840 кв. м на 1000 населения — против 710 кв. м на 1000 человек в Москве.

Рассчитывают на дисконт

По словам Засухина, по уже заключенным договорам в большинстве случаев ставки останутся прежними, а на вновь вводимые торговые площади следует ожидать дисконта в 20%. В 2009 г. в Екатеринбурге планируется открыть пять новых торговых центров — «Европа» (35 000 кв. м, УК «Пред-групп»), «Фан-фан»

(32 000 кв. м, «Фин-инвест-строй»), «Комсомолл» (77 000 кв. м, «DVI холдинг»), «Панорама» (11 000 кв. м, «Центр-ас»), «Стомак» (7200 кв. м).

По словам заместителя гендиректора УК Red Андрея Брауде, падение ставок в торговых помещениях может составить 40-50%, наиболее востребованными останутся помещения формата street-retail до 100-150 кв. м на проходных торговых улицах. С ним согласна коммерческий директор «DVI холдинга» Марина Малахатко, которая добавляет, что снижение ставок в торговых центрах будет колебаться от 10% до 40%.

Николайченков полагает, что кризис поделит рынок торговой недвижимости: конкурентоспособными останутся качественные торговые центры, остальные столкнутся с проблемами. Засухин к наиболее успешным объектам относит торговые центры «Мега», «Гринвич», «Карнавал», «Парк хаус», «Успенский», «Дирижабль». В этих объектах, по его словам, заполняемость на начало 2009 г. составляла 98-100%, более того, в некоторые объекты стояла очередь из арендаторов. В связи с кризисом в «Урал-Гермесе» прогнозируют, что уровень заполняемости в указанных объектах может снизиться до 90%, а в остальных, менее конкурентоспособных, до 70-80%.

Опрошенные «Ведомостями» участники рынка не исключают в перспективе возможного закрытия и продажи ряда объектов — называть «претендентов» эксперты отказались.

Пока же, по данным аналитического отдела КБ «Ярмарка», на начало 2009 г. средняя цена продажи 1 кв. м осталась на прошлогоднем уровне — 108 000 руб. «Сейчас нет ни одного торгового объекта, который бы не продавался. Однако на публичную продажу их не выставляют в отсутствие потенциальных покупателей», — говорит председатель совета директоров УК «Мост» Константин Васильев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СКИДКИ — КРАЙНЯЯ МЕРА

Уровень вакантных площадей в казанских торговых центрах за I квартал вырос примерно в три раза, однако арендодатели не спешат идти на уступки. В городе возводятся новые магазины и расширяются действующие

по данным мэрии, на начало 2009 г. в Казани действовало 28 торгово-развлекательных центров общей площадью более 780 000 кв. м. По информации Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko, в IV квартале 2008 г. уровень вакантных площадей в них не превышал 5-7%, в настоящее время, по разным оценкам, в ряде объектов достигает 20%.

Скидок нет

Сейчас главная задача девелоперов — удержать арендаторов, но «скидки в этом деле пока крайняя мера», говорит Антон Семенов, заместитель гендиректора компании «Тандем». По словам Резеды Абдрахмановой, аналитика «Азимут-консалтинга», ставки «регулируются арендодателем», т. е. обсуждаются индивидуально с каждым клиентом. «В одних торгцентрах аренда не подешевела вовсе. А в других применена временная система скидок», — рассказывает она. «Арендаторы просят дисконт в 30%, а иногда и в 50%, но на деле скидки не превышают 10-15%», — делится Семенов.

По словам Абдрахмановой, по продажам объектов лидирует стрит-ритейл, а в торговых центрах площади на продажу, как правило, не выставляются: «Исключение составляет разве что строящийся ТРК «Франт», где продаются помещения от 30 до 1000 кв. м». Аналитик отмечает, что ритейлеров, в основном одежных, сейчас интересуют площади в 400-600 кв. м, а также 2500-15 000 кв. м со ставками на 30-35% ниже, чем в августе — сентябре 2008 г. Но сделок с большими площадями пока не было, признает она.

По данным Абдрахмановой, объекты в стрит-ритейле, еще не введенные в эксплуатацию, подешевели на 10-20%. «В начале 2008 г. 150-200 кв. м на пересечении ул. Достоевского и Вишневского предлагались по 65 000 руб., в марте 2009 г. — по 45 000-55 000 руб.», — приводит пример эксперт. Впрочем, говорит она, «по действующим магазинам предложений мало, и цены на них понизились незначительно».

Расширяют площади

Некоторые торговые центры Казани заявили о перспективных планах по строительству следующих очередей или расширению действующих площадей. По сообщению Семенова, сейчас компания занята получением разрешений на строительство второй очереди (примерно 6000-7000 кв. м) «Тандема», открытие которого планируется в III квартале 2010 г. Во сколько обойдется «Тандему» проект, Семенов не уточнил, заявив только, что «ведет переговоры с потенциальным арендатором — DIY-ритейлером».

Елена Морозова, специалист по маркетингу компании «Молл технолоджи» (управляет ТЦ «Южный»), рассказала, что открытие строящихся второй и третьей очередей намечено на IV квартал 2009 г. В итоге общая площадь «Южного» должна составить 70 000 кв. м (сейчас — 20 000 кв. м), один из подтвержденных арендаторов — Media Markt, который займет 8000 кв. м.

Представитель УК «Сити-центр» Леонид Рахимов сообщил, что за счет перепрофилирования под магазины крытой парковки в комплексе XL компания намерена к 2013 г. удвоить торговые площади комплекса. Наземной парковки, прилегающей к ТЦ, будет достаточно, считают в компании.

До конца 2009 г. местный девелопер «Квазар» намерен сдать в эксплуатацию торговый центр «Франт» в Приволжском районе Казани. По данным руководителя отдела развития компании «Квазар» Регины Калиновой, общая площадь четырехэтажного здания составит 40 000 кв. м, торговая — около 25 000 кв. м, заявлена парковка на 1000 мест. Якорный арендатор — гипермаркет «Карусель».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)