

## Offices/General

### Строят на автомате

В первые три месяца 2009 г. в Москве было введено более 700 000 кв. м офисных помещений. Правда, спросом они не пользуются.

### Офисы: в тесноте, да не внакладе

Цены на офисную недвижимость падают завидными темпами. Только в январе-марте падение арендных ставок в среднем достигло 50%. Игроки рынка ожидают дальнейшее падение в течение всего года. И дна пока не видно.

### По закону военного времени

Если бы «Главмосстрой» знал, что будет кризис, он бы не стал брать в долг у Альфа-банка. Но предвидеть это было нельзя, поэтому компания просит суд отсрочить выплаты. Если она выиграет, на банки сойдет лавина исков.

## Retail

### Игорь Яковлев засветился в Sunrise

Основатель "Эльдорадо" оказался совладельцем еще одной сети магазинов техники.

### Миллиардный убыток

На переоценке нематериальных активов X5 потеряла 2,1 млрд долларов.

## Regions

### Область «Метрики»

Сеть объединилась с компанией «Вимос»

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отозваться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

## Office/General

### СТРОЯТ НА АВТОМАТЕ

*В первые три месяца 2009 г. в Москве было введено более 700 000 кв. м офисных помещений. Правда, спросом они не пользуются*

В I квартале 2009 г. в Москве было построено 721 000 кв. м (32 объекта) офисных площадей, что является рекордом для этого периода, говорится в отчете компании Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R). По данным Colliers International, построено примерно 930 000 кв. м. Ирина Флорова, руководитель аналитического направления CB Richard Ellis, говорит о 900 000 кв. м. Для сравнения: по данным CB Richard Ellis, за аналогичный период прошлого года введено примерно 400 000 кв. м. Среди крупнейших объектов, введенных в этом году, — вторая очередь БЦ «Румянцево» (161 000 кв. м, девелопер — «Стройинвестгрупп»), Nordstar Tower (80 000 кв. м, «Дон-строй»), «Монарх центр» (76 000 кв. м, концерн «Монарх»).

Строительство этих офисов началось задолго до кризиса, напоминает Флорова: «После его начала девелоперу дешевле было достроить объекты, чем замораживать». Впрочем, что делать с таким количеством площадей теперь, девелоперы не знают. «Если за I квартал 2008 г. в Москве было арендовано и продано 567 000 кв. м, то в этом году — менее 100 000 кв. м», — говорится в отчете C&W/S&R. При этом не было заключено ни одного договора предварительной аренды. Среди крупнейших сделок, по данным Colliers International, аренда 2900 кв. м в бизнес-парке на Шарикоподшипниковской улице Первой страховой компанией, 1840 кв. м сняла Diageo в БЦ «Дукат II».

Выход единовременно такого количества площадей негативно отражается на офисном рынке, отмечает Флорова. По ее словам, доля вакантных площадей уже составляет 20-22%.

В отчете C&W/S&R сказано, что из 721 000 кв. м, вышедших на рынок в этом году, 62% пустует, по остальным 38% были заключены договоры предварительной аренды еще до кризиса, поэтому сейчас их статус не определен. По словам

Флоровой, ставка аренды с начала года упала до \$1000 (включая все) за 1 кв. м в год в офисах класса А. Офисы класса В сдаются от \$300 за 1 кв. м, включая отделку. При этом тенденция к снижению ставок продолжится, отмечает она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОФИСЫ: В ТЕСНОТЕ, ДА НЕ ВНАКЛАДЕ**

Цены на офисную недвижимость падают завидными темпами. Только в январь-марте падение арендных ставок в среднем достигло 50%. Игроки рынка ожидают дальнейшее падение в течение всего года. И дна пока не видно. Арендаторы сегодня, отбросив лишние амбиции, переезжают в маленькие офисы. «Благодаря» разорению малого и среднего бизнеса, число предложений небольших помещений увеличилось.

Рынок коммерческой недвижимости переживает тяжелые времена. Падение цен здесь куда более значительное, чем на рынке жилой недвижимости.

Только в первом квартале 2009 года на рынке офисной недвижимости отмечалось падение цен на 30-50%, рассказала Bigness.ru вице-президент по связям с общественностью УК «Финансы и недвижимость» Елена Коверга.

Более сдержанную статистику привела Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International. По ее словам, за январь-март ставки аренды снизились еще на 20-30% в зависимости от класса, месторасположения и позиционирования офисного здания. Заявляемые ставки для наивысшего класса А варьируются от \$600 до \$1 тыс. Для класса В – от \$500 до \$800. Напомним, классность офиса определяется параметрами комфорта и престижа, в частности близостью к историческому центру города, степенью оснащённости современными средствами коммуникации, качеством ремонта, удобством парковки.

С «умеренным» падением ставок согласился директор департамента коммерческой недвижимости компании Blackwood Марк Форвард. По его данным, с начала года снижение арендных ставок во всех сегментах составило 20% - 25%. На конец марта средняя запрашиваемая ставка на офисы класса А составила \$1000 за I кв. м

в год, однако при переговорах цена может опуститься в среднем до \$850-900, заметил Марк Форвард.

Ставка на класс В составляет \$500 - 700, но владельцы готовы предлагать и более низкие цены, особенно если речь идет о новых помещениях, требующих отделки. На новое строительство класса В в районе МКАД сделки заключаются уже по ставке \$200-250 за 1 кв. м.

В нынешней сложной экономической ситуации, фирмам – арендаторам не до размышлений Раскольников, что «низкие потолки и тесные комнаты душу и ум теснят». На задний план также отодвинуты излишние амбиции. Компании сокращают издержки, как могут, и переезжают из дорогих офисов в мелкие и менее обустроенные.

В общей структуре спроса доля малоразмерных офисных помещений значительно увеличилась, - констатировал Александр Кадченко, руководитель консалтингового подразделения компании «Миан». Данная тенденция имеет отношение преимущественно к аренде, поскольку к продаже как ранее, так и в настоящее время предлагаются офисные помещения площадью от 100 кв. м, уточнил он.

Найти меньшие по площади помещения на рынке сейчас нетрудно, количество предложений растет с каждым днем. Небольшие офисные блоки характерны для помещений классов В и С.

Ведь ранее в условиях стабильного развития рынка наблюдался дефицит небольших площадей: спрос на них для класса В+, В- составлял около 20-24%, а предложение не превышало 14-16%. В настоящее время, закрытие многих предприятий малого и среднего бизнеса изменило ситуацию – предложение на небольшие офисные площади стало превышать спрос, рассказал Александр Кадченко из Миана.

Арендаторов в основном интересует класс В, заметила Елена Коверга из «Финансы и недвижимость». По ее словам арендаторы офисных помещений класса А готовы переехать в офис класса В, но в С – поедут единицы. «Все-таки более предпочтительным считается занимать маленькое, но зато удобное помещение», - подчеркнула наша собеседница из «Финансы и недвижимость». Однако стоит отметить, что чем меньше площадь сдаваемого офиса, тем больше стоит квадратный метр, так как опт всегда дешевле, заметила Елена Коверга. В непростых экономических условиях количество предложений в бизнес-центрах классов А и В будет расти, а спрос – падать.

Еще одной новой тенденцией на рынке аренды офисов стало развитие субаренды. При сокращении штата некоторым компаниям сегодня выгоднее сдать лишние площади в субаренду, чем переезжать в другой офис, выплачивая арендодателю неустойку за досрочное прекращение договора аренды, подчеркнул Александр Крадченко.

Ранее небольшие площади класса А предлагались в субаренду преимущественно специализированными компаниями, пояснил наш собеседник из Миана. В комплексе предоставлялись дополнительные услуги, такие как возможность аренды конференц-зала, привлечения секретарей и IT-специалистов и т.д. На сегодняшний день рынок субаренды офисов класса А, в том числе небольших помещений, увеличился за счет непрофессиональных арендодателей.

Кроме того, Ольга Ясько из Colliers International отметила, что на рынке офисной недвижимости все чаще отмечаются сделки по изменению коммерческих условий (renegotiation).

Помимо того, первый квартал 2009 года, по мнению Марка Форварда, охарактеризовался массовым оттоком арендаторов, и, как следствие, ростом доли вакантных площадей с 5.2% до 14-18 %. По его словам, самый большой уровень свободных площадей зафиксирован в офисах класса В+ на окраинах Москвы (31.5%). Кроме этого, арендаторы стали выказывать все большую заинтересованность в офисах с отделкой. При этом собственник зачастую берёт на себя все затраты по отделке помещения. Цены на рынке коммерческой офисной недвижимости все падают, и дна тому не видно.

Марк Форвард из Blackwood заметил, что снижение ставок аренды многими экспертами рассматривается как тенденция на все первое полугодие 2009 года. Возвращение рынка к стабильному состоянию, вероятно, наступит не ранее 30-40-процентной коррекции арендных ставок и на сравнительно высоком уровне доли вакантных площадей (в среднем - 20%). «Оценить, каков же уровень того самого "дна" в нынешних условиях пока сложно», - считает наш собеседник.

Ольга Ясько из Colliers International отметила, что улучшение ситуации большинством участников рынка не ожидается до самого конца года.

◆ [Большой Бизнес](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ПО ЗАКОНУ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ

*Если бы «Главмосстрой» знал, что будет кризис, он бы не стал брать в долг у Альфа-банка. Но предвидеть это было нельзя, поэтому компания просит суд отсрочить выплаты. Если она выиграет, на банки сойдет лавина исков*

«Главмосстрой» (входит в корпорацию «Главстрой» Олега Дерипаски) в двух исках к Альфа-банку просит Арбитражный суд Москвы изменить условия кредитных договоров из-за сложившейся экономической ситуации. О каких договорах идет речь, не сообщается. Строительная компания должна банку 1,8 млрд руб., он подал к «Главмосстрою» шесть исков на сумму более 1 млрд руб. По одному из них арбитражный суд решил взыскать 502,6 млн руб. и наложил арест на денежные средства компании в размере этой суммы.

«Согласно ст. 451 ГК заемщик имеет право на изменение договора, если обстоятельства изменились настолько, что, если бы стороны могли это предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на других условиях», — говорит представитель «Главстроя» Виталий Королев, никто не мог предвидеть мировой экономической кризис такого масштаба и предотвратить его последствия.

«Главмосстрой» требует изменить сроки погашения кредитов, компания готова на увеличение ставки, отмечает Королев.

Такие иски еще никто не подавал, указывает адвокат коллегии «Николаев и партнеры» Павел Ламбров. Кризис не относится к форс-мажорным обстоятельствам и не является обстоятельством непреодолимой силы, заемщик берет кредит, понимая, что есть риски, и он должен выполнять условия кредитного договора, уверен он.

Оригинальный взгляд на события, комментирует иск заместитель гендиректора АСВ Андрей Мельников, что в России до середины 2008 г. никто не мог разумно предвидеть такого поворота событий — иначе все заложили бы риски в процентной ставке. «Сомневаюсь, что позиция заемщика будет поддержана судом», — отмечает он. Иначе каждый заемщик сможет обратиться в суд с подобными требованиями, предупреждает Ламбров.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15 апреля, № 56

Зампред правления Альфа-банка Владимир Татарчук узнал об исках от «Ведомостей». Ссылки на кризис он называет проблемой неэффективных собственников, которые вели рискованную кредитную политику.

«Это риск предпринимательской деятельности, оснований для изменения договора нет», — считает член правления Промсвязьбанка Татьяна Кузьмина, ситуация должна решаться путем переговоров.

С этим-то и проблема. Королев ранее называл позицию Альфа-банка в отношении «Базэла» жесткой. Президент Альфа-банка Петр Авен в интервью «Ведомостям» объяснял, что банк готов реструктурировать кредиты заемщикам, демонстрирующим «кооперативное» поведение, но «Базэл» к их числу не относил. Кредитный портфель всех компаний «Главстроя» — 48,7 млрд руб. Кроме «Альфы» два иска к его структурам подал ВТБ на 2,2 млрд руб., а Номос-банк — один на 1,04 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ИГОРЬ ЯКОВЛЕВ ЗАСВЕТИЛСЯ В SUNRISE**

*Основатель "Эльдорадо" оказался совладельцем еще одной сети магазинов техники*

Как стало известно "Ъ", совладельцу крупнейшей сети по продаже бытовой техники и электроники "Эльдорадо" Игорю Яковлеву принадлежит часть бизнеса группы Sunrise (около 100 магазинов компьютерной техники, дистрибуторский бизнес и другие активы). Бизнесмен владеет более 50% компании, управляющей недвижимостью Sunrise, которую он намеревался продать чешской PPF Group вместе с "Эльдорадо".

О том, что господин Яковлев является совладельцем группы Sunrise, "Ъ" рассказал источник в окружении бизнесмена. Владелец крупной дистрибуторской компании, поставляющей технику в Sunrise, пояснил, что предприниматель является совладельцем ООО "Санрайз Риэл Эстейт" (по данным Росстата на 1 января 2009, на 100% принадлежит кипрской "Барсетто Коммершиал Лимитед"), управляющей недвижимостью Sunrise. "Ему принадлежит более 50% долей в ООО. При этом Игорь Яковлев рассматривал возможность участия в капитале компании, управляющей розничным бизнесом группы",— утверждает собеседник "Ъ".

Сам Игорь Яковлев подтвердил только, что рассматривал возможность инвестирования в розницу Sunrise, отказавшись подтвердить или опровергнуть свое участие в компаниях группы. Связаться с совладельцем Sunrise Сергеем Бобылевым вчера не удалось, его мобильный телефон был весь день выключен.

"Эльдорадо" и Sunrise связывают давние партнерские отношения: летом 2008-го ритейлеры заключили соглашение, по которому "Эльдорадо" должно было сдать партнеру в субаренду до 10-25% площадей в каждом из своих 480 салонов связи (на тот момент) под размещение терминалов "Санрайз-лайт" (формат предполагает заказ техники через электронный каталог и получение товара доставкой или, при его наличии, сразу в магазине; см. "Ъ" от 19 июня).

Позже покупкой магазинов Sunrise интересовалась чешская PPF Group (см. "Ъ" от 18 декабря 2008 года), приобретающая у господина Яковлева контроль над

"Эльдорадо". Но зарубежные инвесторы были не готовы реструктурировать кредитный портфель Sunrise и отказались от сделки, утверждает собеседник "Ъ" в окружении Игоря Яковлева. Источник в PPF подтвердил, что переговоры с Sunrise закончились ничем в начале 2009 года.

ГК "Санрайз" основана в 1991 году в Москве. Развивает четыре формата магазинов — гипермаркеты "Санрайз-про" (площадь — от 10 тыс. кв. м), супермаркеты "Санрайз-экстра" (3 тыс. кв. м), терминалы "Санрайз-лайт", интернет-магазины. Количество точек — около ста, из них примерно десять работают по франшизе. Оборот в 2007 году, по оценкам участников рынка,— \$650 млн.

По словам топ-менеджеров двух дистрибуторских компаний, работающих с Sunrise, в середине 2008 года у группы начались проблемы при расчете с поставщиками. "Нам поясняли, что им необходимо погасить банковский кредит и все средства аккумулируются для банковских платежей",— пояснил один из менеджеров.

По словам оператора call-центра Sunrise, в Москве группа сейчас представлена только гипермаркетом на улице Складочной, 1 и "несколькими терминалами", хотя до прошлого года в столице насчитывалось более восьми ее магазинов. При этом менеджер Александр уточнил, что "товара сейчас в гипермаркете мало, а терминалы продают оставшуюся технику с витрины".

По данным сайта арбитражного суда Москвы, с октября 2008 года в адрес "дочек" группы Sunrise (ООО "Санрайз.Ру", ООО "Санрайз Раша", ООО "Санрайз Риэл Эстейт") зарегистрировано 52 иска от поставщиков сети на сумму 574,6 млн руб. Самые крупные из них — от дистрибуторской ООО "Крипа импэкс" (на 151,566 млн руб.), ОАО МКБ (на 85,595 млн руб.) и Альфа-банка (на 30,233 млн руб.).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МИЛЛИАРДНЫЙ УБЫТОК**

*На переоценке нематериальных активов X5 потеряла 2,1 млрд долларов*

Экономический кризис в целом и выплаты по долларовым кредитам в частности негативно сказались на финансовых результатах крупнейшего российского

ритейлера X5 Retail Group. Согласно отчетности компании по МСФО, в 2008 году чистая прибыль снизилась на 28% и составила 111,5 млн долл. А с учетом списания нематериальных активов убыток достиг 2,1 млрд долл. К настоящему времени из публичных ритейлеров отчитался только «Магнит»: его прибыль выросла на 87,5%, до 133 млн долл. Аналитики ждут отчетов от «Дикси» и «Седьмого континента». По их прогнозам, «Дикси» получит не менее 20 млн долл. убытка, а «Седьмой континент» может рассчитывать на небольшой рост прибыли.

Компания X5 Retail Group образована в 2006 году в результате слияния сетей «Пятерочка» и «Перекресток». В середине 2008 года была присоединена сеть гипермаркетов «Карусель». На 31 марта 2009 года под управлением X5 находилось 886 дискаунтеров «Пятерочка», 209 супермаркетов «Перекресток» и 49 гипермаркетов «Карусель». Основной акционер — «Альфа-Групп» (47,2%), в свободном обращении — 27,9% акций. Капитализация на LSE вчера составила 3,35 млрд долл.

Выручка X5 в 2008 году выросла на 45% по сравнению с 2007 годом, до 8,89 млрд долл., показатель EBITDA увеличился на 47%, до 803,2 млн долл. При этом чистая прибыль упала на 28% и составила 111,5 млн долл. В X5 объясняют снижение прибыли на треть наличием крупных валютных кредитов, выплаты по которым существенно увеличились из-за девальвации рубля. Убытки компании от колебаний валютных курсов в 2008 году составили 267 млн долл.

Кроме того, в четвертом квартале прошлого года компания списала в убыток 2,26 млрд долл., полученных в результате переоценки нематериальных активов X5 после объединения «Пятерочки» и «Перекрестка». С учетом этого фактора чистый убыток ритейлера в 2008 году составил 2,1 млрд долл. против чистой прибыли в размере 155,7 млн долл. в 2007 году. «Фактически это техническое списание, и оно никак не влияет на денежный поток компании», — говорит аналитик банка «Зенит» Мария Сулима.

Аналитики отмечают, что компании удалось улучшить структуру долговой нагрузки: соотношение долг/EBITDA снизилось с 2,7 на конец третьего квартала 2008 года до 2,2 на начало 2009 года. Доля краткосрочных займов X5 по итогам прошлого года сократилась до 28% от общей суммы задолженности. Финансовый долг ритейлера на конец 2008 года составлял 2,053 млрд долл. В текущем году X5 необходимо рассчитаться с ВТБ и Альфа-банком по краткосрочному долгу в размере 17 млрд руб., в 2010 году — погасить кредит на 1,1 млрд долл., выданный

12 зарубежными банками, а также исполнить оферту по дебютному выпуску облигаций на 9 млрд руб.

К настоящему времени из публичных ритейлеров за 2008 год отчитался только «Магнит». Его чистая выручка выросла на 45,46%, до 5,35 млрд долл., показатель EBITDA увеличился на 83,21%, до 401,67 млн долл. Чистая прибыль составила 133 млн долл., увеличившись на 87,5%. Аналитики отмечают низкую долговую нагрузку ритейлера: соотношение долг/EBITDA составляет 0,86.

Делая прогнозы по «Дикси», аналитики полагают, что из-за разницы валютных курсов чистый убыток сети будет не менее 20 млн долл. Аналитик компании «Открытие» Виктор Дима прогнозирует, что выручка «Дикси» по итогам года может составить 1,94 млрд долл., показатель EBITDA — 112 млн долл.

Чистая прибыль «Седьмого континента», по ожиданиям аналитиков, в 2008 году может немного увеличиться, но не более чем на 15% (в 2007 году ритейлер получил 99,2 млн долл. прибыли). Показатель EBITDA ожидается на уровне 150 млн долл. Выручка «Седьмого континента» по РСБУ в 2008 году выросла на 22,5% и составила 43,75 млрд руб.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ОБЛАСТЬ «МЕТРИКИ»**

*Сеть объединилась с компанией «Вимос»*

«Метрика» объединилась с крупнейшей сетью формата DIY Ленинградской области «Вимос». Условия сделки не раскрываются, но участники рынка предполагают, что петербургский игрок получил основную долю в совместном предприятии, а владелец «Вимоса» Александр Гурьев — блокпакет. Новая компания станет одной из крупнейших сетей этого формата в России и будет управлять более чем 40 магазинами.

Сеть «Метрика» управляется ООО «Стройформат», входящим в структуру корпорации СБР (строительная «Рыбинская»). В настоящий момент действуют десять магазинов «Метрика» — восемь гипермаркетов и два супермаркета (восемь в Петербурге и по одному в Пскове и Липецке). Их общая площадь составляет около 81 тыс. кв. м. Финансовые показатели не раскрываются. Торговый дом «Вимос» был основан в 1992 году. Центральный офис находится во Всеволожском районе Ленинградской области. Включает 27 магазинов, ориентированных преимущественно на загородное строительство, общей площадью около 35 тыс. кв. м. Принадлежит Владимиру Гурьеву. Финансовые показатели не раскрываются.

Как рассказали РБК daily в «Метрике», основной целью объединения розничных сетей «Метрика» и «Вимос» является «создание единой мультиформатной DIY-компании, включающей в себя все существующие на сегодняшний день форматы торговли — от строительного дискаунтера до гипермаркета». Объединение будет осуществляться на базе розничной сети «Метрика», а ее совладелец и президент Евгений Лебедев станет первым лицом новой компании.

«В настоящее время бренд «Метрика» и бренд «Вимос» являются самостоятельными, узнаваемыми и известными на российском рынке, — рассказали в «Метрике». — Поэтому принято решение, что объединенная компания будет работать под совместным брендом «Метрика — Вимос». В дальнейших планах сети — развитие на северо-западе и увеличение числа торговых комплексов в Ленинградской, Псковской, Новгородской областях и в Карелии. Участники рынка говорят, что свои участки в Петербурге, на которых планировалось строить новые

гипермаркеты, «Метрика» выставила на продажу, таким образом, отказавшись от расширения на рынке Северной столицы.

В приемной владельца «Вимоса» Владимира Гурьева подтвердили факт сделки, но от других комментариев отказались. О том, что «Метрика» ищет стратегического партнера, было известно и ранее: обсуждался вопрос создания СП или даже продажи всего бизнеса. Компания испытывала финансовые трудности из-за высокой кредитной задолженности, и к ней было подано несколько исков от поставщиков.

Тем не менее, по мнению экспертов, если при создании компании объединялись активы, основную долю должна была получить «Метрика». «Скорее всего, г-н Гурьев получил около 25% в СП, — говорит представитель одной из сетей DIY, работающих в Петербурге. — Остальное получили владельцы «Метрики». Несмотря на то что «Вимос» — известная компания, занимает первое место в Ленобласти и у нее много точек, обороты ее все равно меньше».

Эксперты говорят, что сделка позволит обеим сетям работать эффективнее. «Думаю, что это сделано для того, чтобы увеличить географический охват объединенной сети, поскольку гипермаркеты «Метрика» расположены в Санкт-Петербурге, а «Вимос» — в области, — говорит директор по развитию Praktis CB Сергей Федоров. — Во-вторых, сократить издержки за счет увеличения оборота и снижения оптовых цен». Евгения Васильева, руководитель отдела консалтинга ASTERA St.Petersburg, отмечает, что риски при таком формате объединения минимальны и можно ожидать, что позиции обоих брендов усилятся за счет синергетического эффекта.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

---

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отзаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)