

Offices/General

Вложили деньги в кризис

Фонд Russia Development Fund сделал второе приобретение в России. Он стал владельцем 30% акций инвестиционно-строительной компании «Квартстрой».

Retail

Магазины пакут чемоданы

Ритейлеры съезжают с Тверской.

Закат торговых центров

Рынок стремится к историческим минимумам.

Babylon отвлечет от кризиса

На российский рынок выходит сеть семейных развлекательных парков.

Унесенные метры

В 2008 г. план по открытию новых ТЦ выполнен меньше чем наполовину. Часть объектов перенесена на 2009 г., часть – заморожена. Девелоперы все чаще идут на уступки, чтобы привлечь или удержать арендаторов на своей торговой площади.

«Кварта» банкротится

Компания «Кварта», развивавшая в Москве сеть магазинов «7 звезд» (ранее «Марка»), подала судебный иск с требованием признать себя банкротом.

Игрушечный долг

"Детский мир" сокращает количество поставщиков примерно на треть.

Warehouse

На складском рынке ожидается оживление

На рынке складской недвижимости стали появляться некоторые признаки оживления рынка, что вызвано заключением ряда сделок по аренде складских площадей. Кроме того, были заявлены новые проекты.

Hotels

Marshall Estate передает «Царьград «Спас-Тешилово» под управление Heliopark Group

Marshall Estate и Heliopark Group заключили долгосрочный договор на операционное управление загородным курорт-отелем «Царьград», находящимся в 90 км от Москвы по Симферопольскому шоссе.

Regions

Уступки арендаторам

Владельцы торговой недвижимости на центральных магистралях снизили арендные ставки на 30-50%, однако пустующих магазинов все больше

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

Office/General

ВЛОЖИЛИ ДЕНЬГИ В КРИЗИС

Фонд Russia Development Fund сделал второе приобретение в России. Он стал владельцем 30% акций инвестиционно-строительной компании «Квартстрой»

У компании «Квартстрой» появился новый акционер. Russia Development Fund (RDF) приобрел 30% акций компании, рассказал Максим Кунин, управляющий партнер компании Investment Management Group (IMG, управляет фондом, см. врез). По его словам, компания выпустила допэмиссию акций, которую и купил фонд. Информацию о сделке подтвердил гендиректор «Квартстроя» Александр Делис. Знает о сделке и Даррелл Станафорд, управляющий партнер компании CB Richard Ellis, которая выступала консультантом. По его словам, это первая сделка на рынке, не связанная с кризисными активами. Сумму сделки стороны не разглашают. Кунин отмечает, что сделка рыночная, так как переговоры о вхождении в капитал фонд начал еще до кризиса в России.

Сейчас в портфеле «Квартстроя» находится около 3 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости в различных стадиях готовности в Москве, Волгограде, Нижнем Новгороде и Казахстане. Из них 250 000 кв. м уже строится. Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество», оценивает всю компанию примерно в \$500 млн. Получается, за 30% RDF мог заплатить около \$150 млн. По словам Делиса, все средства, полученные от продажи пакета, пойдут на развитие «Квартстроя».

Партнеры утверждают, что до 2010 г. намерены вложить в развитие проектов компании около 120 млн евро.

Выбор партнера Кунин объясняет тем, что компания «Квартстрой» в отличие от других девелоперов обладает большим опытом выживания: «Она пережила кризис в 1998 г. в России и в 2007 г. в Казахстане». А Делис отмечает, что с приходом RDF благодаря его акционерам компания получает возможность привлекать кредитные ресурсы на более приемлемых условиях.

Ранее заявлялось, что RDF планирует привлечь около 450 млн евро. Позже Кунин рассказывал, что удалось привлечь примерно 180 млн евро. Сегодня сумму привлеченных средств в IMG не раскрывают. Основными инвесторами фонда являются Европейский банк реконструкции и развития (около 75 млн евро), Immoeast (примерно 50 млн евро), Aberdeen Indirect Partners II. Первой сделкой фонда стало приобретение 25% петербургского холдинга «Охта групп» (инвестпортфель — около 600 000 кв. м).

Среди объектов, построенных «Квартстроем», жилой комплекс «Адмирал таун» в Волгограде (28 396 кв. м), «Квартал Европейский» в Нижнем Новгороде (жилой комплекс на территории в 49 га, первые две очереди уже сданы), жилой комплекс и бизнес-центр в Алма-Ате (Казахстан). В работе находятся бизнес-центры класса В+ в Москве, Волгограде и Нижнем Новгороде.

Кто купил

IMG создана в 2007 г. бывшим вице-президентом Morgan Stanley Максимом Куниным и президентом Leader Capital Игорем Туркиным. Партнеры планировали привлечь в RDF около 450 млн евро и направить их на приобретение долей в девелоперских компаниях и в проектах в сфере недвижимости.

ОАО «Квартстрой» инвестиционно-строительная компания

Акционеры: Павел Власюк, Александр Делис, Александр Заранкин – по 32,3%, Александр Байгушев – 3%.

финансовые показатели (РСБУ, 2007 г.):
прибыль – 68 000 руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МАГАЗИНЫ ПАКУЮТ ЧЕМОДАНЫ

Ритейлеры съезжают с Тверской

Ритейлеры, боровшиеся за право открыть свои флагманские магазины на Тверской, охладели к главной торговой улице Москвы. Уровень свободных площадей здесь за первый квартал этого года достиг рекордных 15,7%. Такая же ситуация складывается и в других торговых коридорах столицы: в пределах Садового кольца уже пустует около 40 тыс. кв. м. Хотя владельцы уже снизили арендные ставки почти в половину, ритейлеры продолжают съезжать: к концу сентября на Тверской будет пустовать около четверти всех торговых помещений, уверены брокеры.

До кризиса появление флагманских магазинов на Тверской — главной торговой улице Москвы — считалось для ритейлеров имиджевым проектом. Еще в январе—сентябре 2008 года найти здесь свободные площади было практически невозможно, вспоминают брокеры. Теперь ситуация сложилась диаметрально противоположная: согласно обнародованному вчера отчету Colliers International, по итогам первого квартала этого года уровень вакантных помещений главного торгового коридора столицы достиг рекордных 15,7%. С Тверской уже начинают съезжать крупные арендаторы. Так, Danone, по словам представителя компании Олега Карасева, рассматривает возможность закрыть здесь свой единственный в мире фирменный розничный магазин. "Этот магазин был открыт в 1992 году в качестве своеобразной витрины. Сейчас, когда нашу продукцию можно купить в любой торговой сети, необходимость в такой точке отпала", — объясняет господин Карасев.

Рекордный рост свободных торговых помещений наблюдается и в других раскрученных торговых коридорах Москвы: по подсчетам Colliers International, на 1-й Тверской-Ямской улице уровень вакантных площадей с 3,7% в первом квартале 2008 года вырос до 11,6%, на Кузнецком Мосту этот показатель составил 2,8% и 14,6% соответственно (более подробно см. таблицу). Основная причина роста доли свободных площадей на главных торговых улицах Москвы связана в первую очередь с тем, что в кризисных условиях ритейлеры не готовы платить только за витрину, настаивает гендиректор компании "Магазин магазинов"/CB Richard Ellis Анна Ширяева.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 апреля, № 58

По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, на конец марта общая площадь торговых площадей в Москве достигла 4,23 млн кв. м. Из них 11-12% приходится на центральные улицы внутри Садового кольца, добавляет управляющий партнер "Нового качества" Михаил Гец. Получается, что при среднем уровне вакантных площадей внутри Садового кольца в 8% на этих торговых улицах Москвы сейчас пустует почти 40 тыс. кв. м.

Госпожа Ключинская объясняет рекордный рост свободных торговых площадей в центре Москвы тем, что некоторые арендаторы, столкнувшись с падением объемов продаж в начале года, оказались не в состоянии платить высокие арендные ставки. По оценкам Colliers International, сейчас на Тверской и Кузнецком Мосту аренда 1 кв. м обходится ритейлерам в \$1-3,75 тыс. в год, а по подсчетам Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko — в \$2-2,5 тыс. С октября прошлого года по март 2009-го арендные ставки в центральных районах столицы сократились на 40-50%, говорит Анна Ширяева. "В этих районах докризисные ставки были неоправданно завышены", — добавляет эксперт.

Михаил Гец прогнозирует, что рост уровня вакантных площадей будет наблюдаться еще в течение двух кварталов и к концу сентября, в частности, на Тверской свободными окажутся около четверти всех торговых помещений, на Кузнецком Мосту — около 20%. Затем, по мнению эксперта, начнется плавное сокращение свободных площадей, что будет связано с дальнейшим снижением стоимости аренды.

Район	Доля вакантных площадей на конец первого квартала (%)		Ставки аренды в первом квартале 2009 года (\$ тыс. за 1 кв. м без НДС)
	2008 год	2009 год	
Садовое кольцо	4	6	0,9-2,72
Улица Тверская	0	15.7	1-3,75
Улица 1-я Тверская-Ямская	3.7	11.6	1,4-3,1
Улица Кузнецкий Мост	2.8	14.6	н/д
Улица Петровка	0	1.7	0,8-3
Переулок Камергерский	0	3.6	3.4
Переулок Столешников	0	1.4	н/д
Улица Пятницкая	6.7	10.4	0,8-2,97

Источник: Colliers International.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL

ЗАКАТ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Рынок стремится к историческим минимумам

По прогнозам аналитиков, в будущем году в Европе будет введен наименьший объем торговых площадей за последнее пятилетие. В результате 2010 год ознаменуется концом эры активного девелопмента торговых центров. Сильнее всего финансовый кризис и спад покупательской активности отразится на рынках России и Украины, на которые еще год назад приходилось более половины новых ритейл-проектов. В то же время, по подсчетам экспертов, основные торговые коридоры Москвы пока еще сохраняют за собой звание наиболее доходных, однако уже к концу 2009 года ставки аренды упадут до минимальных значений за последнее десятилетие.

В результате финансового кризиса в Европе было приостановлено или вовсе отменено строительство около 7 млн кв. м из запланированных ранее торговых площадей, подсчитали в компании Cushman & Wakefield (C&W). Согласно отчету «Развитие торговых центров в Европе», в течение 2009 года во всех странах будет открыто порядка 10 млн кв. м, или 60% от плана. В 2010 году эксперты ждут еще большего снижения показателя — до 7 млн кв. м. «Такие показатели символизируют самый низкий уровень экспансии с 2005 года и означают наступление конца пятилетнего периода роста в развитии торговых центров», — утверждают в C&W.

Эксперты поясняют, что миллионные цифры ввода будут обеспечиваться за счет начатых прежде объектов, тогда как после 2010 года все страны ожидает значительный провал в новом предложении торговых площадей. **«В следующие три-пять лет ожидать начала строительства новых торговых комплексов не стоит», — считает директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская.**

Развивающийся российский рынок впервые за долгое время не продемонстрирует рекордных показателей. Специалисты C&W отмечают, что отличительной чертой России стало замораживание не только «бумажных» проектов, но и объектов в активных стадиях. Вследствие этого аналитики затрудняются в оценке конечных объемов ввода, но предполагают, что в 2009 году в нашей стране будет завершено 1 млн кв. м, за которым последуют менее 400 тыс. кв. м в 2010 году. При этом по итогам прошлого года Россия возглавляла европейский рейтинг с объемом ввода

1,65 млн кв. м. В 2008 году на рынки России и Украины приходилось 58% от заявленных проектов торговых комплексов, тогда как сейчас эта цифра составляет всего 22%. Участники рынка объясняют резкое падение показателей сворачиванием инвестпрограмм ритейлеров, вслед за которыми и девелоперы торговых центров корректируют свои планы.

При этом в Москве даже при условии заморозки девелоперских проектов в ближайшее время не будет ощущаться нехватки торговых площадей: уже сейчас доля вакантных помещений варьируется от 10 до 50% в зависимости от торгового комплекса. По данным Colliers International, на Тверской улице пустует 15,7% площадей, на Кузнецком Мосту — 14,6%. «В сравнении с мартом прошлого года количество сдающихся в аренду помещений в пределах Садового кольца оказалось на 71% больше, а их общая площадь увеличилась на 30%, — рассказывает гендиректор Russian Research Group Денис Колокольников. — При этом число помещений вне центральной части увеличилось только на 39% (общая площадь — на 2%)».

В то же время стремительно дешевеет и сама аренда. В начале 2009 года ставки упали до уровня 2005—2006 годов, что свидетельствует о перегретости рынка ритейла в 2007—2008 годах, утверждают аналитики Cushman & Wakefield/Stiles & Riabokobylko. При этом ставки в наиболее дорогих комплексах еще не снизились до среднеевропейских значений: Петровка, Новый Арбат и Кутузовский проспект все еще стоят до 3 тыс. долл. за кв. м в год, тогда как в Лондоне этот показатель не превышает 2,5 тыс. долл. Однако эксперты прогнозируют, что до конца этого года перегретый российский рынок приблизится к показателям других стран: средняя арендная ставка должна составить 1,2 тыс. долл. за кв. м.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

BABYLON ОТВЛЕЧЕТ ОТ КРИЗИСА

На российский рынок выходит сеть семейных развлекательных парков

Нидерландская компания Agat Group Inc. выводит на российский рынок сеть семейных тематических парков Babylon. Как стало известно РБК daily, до конца

года компания откроет первые комплексы в московском ТЦ «Филион» и красноярском ТЦ «Июнь». Совокупные инвестиции в эти два проекта, по оценкам экспертов, составят около 30 млн долл. В дальнейшем инвестор планирует открывать на территории России по шесть-семь развлекательных парков в год.

Компания Agat Group Inc. со штаб-квартирой в Стокгольме зарегистрирована в 2008 году для развития бизнеса на территории России и стран СНГ. Компания уже развивает сеть семейных развлекательных парков Babylon в Казахстане, общая площадь комплексов превышает 15 тыс. кв. м, количество аттракционов и игровых автоматов — более 700. Поставщиками оборудования являются мировые производители, которые также сотрудничают с парками Disneyland, Universal Studios, Kidzania, Magic Planet и др.

Как рассказал РБК daily исполнительный директор Agat Group Борис Алферов, первый комплекс будет открыт в Москве. Парк займет 6,3 тыс. кв. м в новом ТЦ «Филион» и будет посвящен магии и волшебству. Второй парк площадью 3,5 тыс. кв. м будет открыт до конца года в Красноярске на базе ТЦ «Июнь». Его темой станут пираты. «В течение года мы откроем в России комплексы общей площадью 15,5 тыс. кв. м. В дальнейшем компания будем открывать по шесть-семь тематических парков в год», — заявил г-н Алферов, уточнив, что к 2015 году Babylon планирует стать ведущим игроком в своем сегменте в СНГ, Восточной Европе и Китае.

В 2009 году еще один Babylon откроется в Петербурге. «Уже подписан договор аренды с ТРК «Лето» на площадь 2,3 тыс. кв. м. Это будет самый большой тематический парк в регионе», — подтвердила Анна Завьялова, пресс-секретарь «Системы Галс» (компания в партнерстве с французской Apsys выступает девелопером ТРК).

Инвестиции в развитие сети Babylon в России не раскрываются, но, по оценке генерального директора корпорации «Адвекс. Недвижимость» Владимира Гаврильчука, вложения составят от 3 тыс. долл. на 1 кв. м. «Думаю, потребуются даже больше средств, поскольку бренд Babylon отличают дорогие декорации, сопоставимые по стоимости с оборудованием и аттракционами», — отметил эксперт.

О масштабных планах Agat Group в России знает директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. «Мы сейчас предлагаем компании варианты новых торговых центров в Москве, в которых можно занять

площади», — сообщила она. По словам г-жи Ключинской, кризис — удачное время для выхода на российский рынок: «Agat Group использует собственные финансовые ресурсы, поэтому будет развиваться поступательно, не торопясь, но наверняка». По оценке консультанта отдела торговых площадей петербургского филиала Jones Lang LaSalle Анны Никандровой, срок окупаемости подобных проектов составляет от десяти лет.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УНЕСЕННЫЕ МЕТРЫ

В 2008 г. план по открытию новых ТЦ выполнен меньше чем наполовину. Часть объектов перенесена на 2009 г., часть — заморожена. Девелоперы все чаще идут на уступки, чтобы привлечь или удержать арендаторов на своей торговой площади.

Без открытий

Задержки и перенесение запусков ТЦ в 2008 г. затронули подавляющее большинство девелоперов в России. По данным компании Jones Lang LaSalle, в прошлом году не открылось порядка 60% заявленных торговых объектов: большую часть (около 50%) перенесли на текущий год, остальные заморозили.

По итогам 2008 г. построено около 1 млн м² качественной торговой недвижимости. Вместе с тем завершение строительства около 1,5 млн м² перенесено с 2008 на 2009 г. Они прибавятся к изначально запланированным на 2009 г. 945 тыс. м² площадей для торговли, — сообщает Максим Карбасникофф, директор по Европе, России и СНГ, начальник отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle.

Консультанты компании «Магазин Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis» сообщили, что в Москве план по запуску ТЦ по итогам 2008 г. выполнен лишь на 40%, а без учета открывшихся в самом конце декабря ТЦ «Тройка» и «Рио Гранд» составил бы всего около 20%. Наиболее крупные из «задержанных» торговых центров — «Метрополис» (общая арендопригодная площадь (GLA) — 80 тыс. м²), Auchan на улице Вавилова (60 тыс. м²), «Шоколад» (55 тыс. м²), «Филион» (54,4

тыс. м2) и «Мегаполис» (44 тыс. м2). Совокупный показатель GLA московских проектов, сроки ввода в эксплуатацию которых перенесены на 2009 г., аналитики «Магазина Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis» обозначили на уровне 450 тыс. м2.

В Санкт-Петербурге схожая ситуация. По оценкам GVA Sawyer, в Северной столице по итогам прошлого года реализовано лишь 40% запланированных площадей. Для сравнения: в 2007 г. этот показатель составил порядка 80-85%.

Из заявленных в 2007-2008 гг. ТЦ в Краснодаре перенесено на неопределенный срок 52% проектов, в Новосибирске – 13%, в Ростове-на-Дону – 9%, в Уфе – 9%.

В настоящее время, по словам Татьяны Ключинской, директора департамента торговой недвижимости Colliers International, реализуются последние большие проекты с качественным составом арендаторов в регионах. В ближайшем будущем строительство и сдача в аренду таких объектов будут существенно затруднены. Ключевым негативным фактором влияния эксперт назвала отказ от планов развития крупных федеральных ритейлеров – основных якорных арендаторов региональных ТЦ. Розничные операторы продолжают развиваться в первую очередь в Москве и – Санкт-Петербурге, – считает Ключинская. – Не исключаю, что некоторая часть больших региональных комплексов в будущем вовсе не сможет найти арендаторов. По мнению президента «DVI Холдинга» Вячеслава Каминского, сильнее всего снизятся темпы ввода ТК в тех городах, в которых велика доля крупных промышленных градообразующих предприятий металлургического и машиностроительного сектора. Например, в Липецке, где огромное количество людей работает на Новолипецком металлургическом комбинате, компания планировала запустить ТРК в 2011 г. Теперь «DVI Холдинг» пересматривает сроки открытия липецкого объекта и планирует заняться им в последнюю очередь. Также сильно пострадают регионы восточнее Тюменской области. Не у всех ритейлеров до этих регионов «дотянется» логистика, отметил эксперт компании S. A. Ricci Илья Шуравин.

Что касается городов так называемого второго и третьего эшелонов (с населением меньше 500 тыс. человек), то большинство девелоперов отложили все запланированные в них проекты.

В 2007-м – начале 2008 г. стратегии развития – многих компаний предусматривали выход в города с численностью населения до 500 тыс. чел. Наша компания даже работала над проектами ТЦ в городах с населением менее 100 тыс. человек, – комментирует Андрей Васюткин, руководитель направления торгового

развлекательной недвижимости, департамент консалтинга компании GVA Sawyer. – Предполагалось, что они откроются в 2010-м – начале 2011 г. Сейчас выход в подобные города перенесен минимум на пару лет.

Прошлогодники

Срок задержки открытия ТЦ тем больше, чем меньше строительная готовность объекта. Большая часть проектов, которые к концу 2008 г. были завершены не – более чем на 50%, до сих пор остаются замороженными, – уточняет Илья Шуравин. – И финансировать их не будут до момента снижения кредитных ставок. Комплексы, строительство которых находится на финальных стадиях в текущем году, скорее всего, откроются. Но в целом доля новых запусков, по прогнозам Максима Карбасникофф из Jones Lang LaSalle, составит не более 70% от заявленных объемов (до 1,8 млн м2).

Если говорить про торговые объекты, запланированные к – вводу в 2009 г. в Москве, то лишь на малой части из них в настоящий момент ведутся какие-либо строительные работы, – признает Евгений Ковров, руководитель отдела исследований компании «Магазин Магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis». – Мы предполагаем, что в 2009 г. в Москве в эксплуатацию будет введено около 250 тыс. м2 арендуемой площади. При этом подавляющую часть этого показателя составят «прошлогодние» ТЦ.

По словам Ильи Шуравина, остановка региональных программ развития крупных розничных операторов ставит под вопрос появление мега-моллов площадью от 100 м2: в первые годы после кризиса даже в городах-миллионниках такие проекты окажутся невостребованными.

Можно – ожидать появления ТЦ размером максимум 40 тыс. м2. На большую площадь будет невозможно найти арендаторов, – дополняет Татьяна Ключинская.

Мультимиксы

До наступления кризисной ситуации снизить риски, связанные с заполняемостью ТЦ, арендаторам помогало строительство многофункциональных комплексов, включающих жилье, офисы и торговый центр. Для таких объектов было проще найти арендаторов, и за счет разного жизненного цикла они позволяли владельцам выровнять доход. Но в кризис эти преимущества мультимиксов потеряли актуальность.

Сегодня трудности испытывают все – сегменты недвижимости, и я считаю, что мультимиксы могут быть успешно реализованы только в Москве, – говорит Ключинская.

Максим Карбасникофф также отмечает, что если раньше получить финансирование на строительство объекта с более сложной концепцией было нелегко, то сейчас просто нереально.

Чтобы объект был действительно успешным, необходимо глубоко проработать его концепцию и правильно сочетать функции, представленные в нем. Например, при совмещении гостиницы и офисного центра Андрей Васюткин рекомендует сделать два разных входа в здание (это исключит пересечение потоков посетителей), уделить большое внимание зонированию и шумоизоляции помещений. Такие же нюансы возникают при совмещении других сегментов недвижимости. Например, жилья и торговли.

Брак по уступкам

Причина задержки открытия уже построенных объектов, по мнению Татьяны Ключинской, заключается в том, что многие арендаторы, пользуясь моментом, пытаются выторговать более интересные коммерческие условия участия в объекте. В том числе стремятся перейти с фиксированной арендной ставки на небольшую базовую плату плюс процент с оборота.

При подобной схеме – происходит разделение рисков между ритейлером и девелопером, – поясняет Марина Малахатко, коммерческий директор «DVI Холдинга». – В сегодняшних условиях, конечно же, эта схема менее привлекательна для девелоперов, т. к. при ней арендный сбор будет заведомо ниже.

Помимо прочего, девелопер не может абсолютно точно проверить, занижает арендатор данные об обороте или нет. Именно поэтому, по словам Андрея Васюткина, такой алгоритм работы раньше был возможен только с иностранными компаниями, которые практикуют «белые» схемы.

Но некоторые девелоперы в силу обстоятельств все-таки изменили свой подход к ценообразованию. В первую очередь это те компании, которые не связаны жесткими обязательствами перед кредиторами. Ведь банки без восторга принимают в качестве гарантии виртуальный арендный доход в виде процента от

оборота. И на уступки девелоперы идут преимущественно якорным арендаторам, без которых открытие и работа ТК невозможны.

Доля «якорей», которым уступили, по моим данным, высока – не менее 50%, – говорит Андрей Васюткин.

Хотя встречаются арендаторы и из «мелкой нарезки», которым удается убедить девелоперов в эффективности схемы «fix + процент с оборота». В большинстве случаев это ритейлеры из регионов, говорит Ключинская. Однако без потерь не обошлось. Андрей Васюткин рассказал, что из-за жесткой политики управляющей компании, не идущей на уступки по отношению к арендаторам, в конце февраля этого года краснодарский ТРЦ «Галерея» (открылся в третьем квартале 2008 г.) покинуло девять арендаторов. В их числе магазины «Монарх», «Сундуков», «Вальтера», все объекты «Модной компании». Помимо уже съехавших из ТРЦ планирует уйти еще – ряд компаний, – говорит эксперт. – Но решиться на этот шаг очень сложно: затраты на маркетинг, оформление и раскрутку магазина внутри ТРЦ существенные – от 2 до 9 млн руб., и терять эти средства не хочется.

И еще бонусы

Девелоперы используют целый ряд уступок, чтобы привлечь или удержать арендатора на своей торговой площади. Это дисконтирование арендных ставок в первый год работы торгового комплекса, арендные каникулы на срок ремонта, сниженные цены на маркетинговые мероприятия. Арендодатели готовы также обсуждать частичную или полную компенсацию затрат на отделку помещения, которое займет арендатор.

Раньше возмещение затрат на ремонт было редчайшим исключением, – вспоминает Вячеслав Каминский. – Поэтому для ритейлеров, которые не остановили развитие, сейчас очень удачное время. Если арендатору удастся договориться о передаче ему помещения готовым ко въезду, то его экономия может равняться сумме годовой арендной платы. По оценкам Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, в зависимости от типа бонуса арендатор получает возможность сэкономить до 15–20%. По данным Максима Карбасникофф, в течение первого года работы ТЦ эта цифра может достигать 50%.

Безусловно, здесь – вопрос сильно зависит от характеристик самого объекта и

известности марки. Из существующих примеров наиболее известен бонус для якорных арендаторов ТРК «Феличита» – бесплатная аренда с оплатой только коммунальных платежей, – говорит Андрей Васюткин из компании GVA Sawyer. Татьяна Ключинская сообщила, что в Москве разного рода бонусы не сильно распространены и эти утверждения справедливы скорее для регионов. В столице развивается большее количество – розничных операторов одного профиля, чем в регионах, вероятность найти альтернативного арендатора выше, поэтому здесь и на уступки приходится идти меньше, – объясняет эксперт.

Имидж – все

Если у девелопера в активе уже есть несколько торговых объектов под единым брендом, это также помогает решить задачу заполняемости ТРЦ. Сетевая структура не только дает экономию на рекламе для повышения узнаваемости бренда ТЦ среди конечных покупателей, но и повышает доверие к объекту со стороны арендаторов. Конечно, при условии, что уже существующие объекты работают успешно.

Арендатор при выборе торгового – центра обращает внимание на историю проектов девелопера: здесь как раз и возникают такие моменты, как успешность ТЦ, качество предоставления тех или иных услуг, бизнес-отношения между арендатором и арендодателем, – рассказывает Анастасия Довченко, руководитель проектов компании Art Properties.

Самый – яркий пример успешного сетевого бренда – ТК «Мега», – комментирует Татьяна Ключинская. – Во всех регионах площади в этих комплексах сдаются успешно. Обычно эти комплексы имеют децентрализованное расположение, но для арендаторов это не столь принципиально, определяющее значение здесь имеет бренд торгового центра.

Однако Евгений Ковров предостерегает, что наряду с плюсами сетевого бренда существует ряд проблемных зон. В частности, в разных городах потребности покупателей могут отличаться, это зависит и от развития конкуренции в городе, и от привычек потребления, и от множества других факторов, а бренд и концепция торгового объекта стандартны и не меняются от города к городу. Приятно быть опущенным?

Обычно торговые центры открываются при работе более 70% арендаторов, отмечает Константин Ковалев из компании Blackwood. Учитывая нынешнюю

ситуацию, несмотря на все возможные бонусы, некоторым девелоперам приходится открывать ТЦ, не достигнув даже этого показателя, чтобы не лишиться хоть какого-то финансового потока по проекту. По словам Ильи Шуравина, каждый перенос открытия наносит удар по бизнес-плану уже готовых к открытию арендаторов. Например, некоторые магазины привязаны к сезонности и должны корректировать как минимум раз в полгода ассортиментную матрицу, и в таких случаях перенос открытия с конца года на весну приводит к серьезным убыткам. Чтобы снизить негативный эффект, Анастасия Довченко допускает перенесение операторов на нижние этажи и «консервацию» верхних этажей до лучших времен или использование их для других целей (выставки, офисы). В торговой зоне не возникнет ощущения пустоты, когда помещения завешены баннерами. И девелопер имеет возможность заполнять комплекс в зависимости от изменения спроса и ситуации на рынке.

Арендаторы, которым предложено опуститься на нижние этажи с сохранением условий арендной платы, как правило, соглашаются на такие предложения с удовольствием – ведь посещаемость нижних уровней всегда выше. В таком случае девелопер рискует нарушить концепцию торгового объекта, отмечает Марина Малахатко из «DVI Холдинга». Теряется четкая зависимость и влияние соседей друг на друга – эффект синергии. Возникает упущенная выгода от простоя верхних этажей. А впоследствии будет сложно рассадить арендаторов согласно первоначальной концепции и придется компенсировать переезжающим магазинам затраты на отделочные работы.

◆ [Мое дело. Магазин](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«КВАРТА» БАНКРОТИТСЯ

Компания «Кварта», развивавшая в Москве сеть магазинов «7 звезд» (ранее «Марка»), подала судебный иск с требованием признать себя банкротом

Иск ООО «Кварта» о собственном банкротстве зарегистрирован Арбитражным судом Москвы в феврале 2009 г. Компания была учреждена в апреле 2007 г. новосибирской предпринимательницей Людмилой Кожемякиной (экс-владелица сетей «Квартал» и «Крепость» в Новосибирске) для развития торговой сети

«Марка» в Москве. Приход «Кварты» в Москву начался со скандала: тут уже работала «Марка», учрежденная компанией «Ричфор», которой и принадлежал товарный знак. «Кварта» переименовала сеть в «7 звезд». На конец прошлого года у «Кварты» было 12 магазинов в Москве средней площадью 400 кв. м. По словам управляющего партнера «Ричфор» Дмитрия Потапенко, в 2008 г. выручка одного магазина «7 звезд» могла составлять от 4 млн до 6 млн руб. в месяц. «В Москве магазину этой выручки недостаточно, чтобы приносить прибыль, поэтому, скорее всего, эти точки были убыточны», — говорит Потапенко. По данным сайта московского арбитража, с начала 2008 г. к ООО «Кварта» подано более 100 исков от контрагентов на общую сумму более 77 млн руб.

В начале декабря 2008 г. у «Кварты», по данным ЕГРЮЛ, сменились учредители: по 50% долей стали принадлежать выходцам из «Мосмарта» Сергею Леонову и Владлену Ловцову. Кожемякина вчера отказалась от комментариев. Сергей Леонов сообщил, что вместе с партнером выкупил у Кожемякиной 100% долей ООО «Кварта». «Мы хотели привлечь инвесторов и развивать сеть», — говорит Леонов. Однако, по его словам, после аудита выяснилось, что товарооборот, стоимость активов и размер долга не соответствовали данным, указанным в договоре купли-продажи. Деталей Леонов не раскрывает, подтвердив только, что компания находится в состоянии банкротства. Сейчас Леонов и Ловцов пытаются оспорить сделку с Кожемякиной в судебном порядке.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИГРУШЕЧНЫЙ ДОЛГ

"Детский мир" сокращает количество поставщиков примерно на треть

В магазины "Детский мир" (99,937% одноименного ОАО принадлежит АФК "Система") прекратили отгрузку крупные поставщики, в частности компания "Юнитойс-М", которая поставляла примерно 15-20% игрушек, продаваемых ритейлером. Сеть задерживает оплату товара и просит увеличить отсрочку со 180 календарных дней до 180 банковских, объясняют оптовики. Руководство "Детского мира" утверждает, что самостоятельно готово отказаться от 250 из приблизительно 650 своих поставщиков в целях оптимизации ассортимента.

О том, что в крупнейшую сеть товаров для детей "Детский мир" прекратил отгрузку ряд поставщиков, "Ъ" рассказал источник, близкий к руководству компании. Эту информацию вчера подтвердила компания "Юнитойс-М", которая, по собственным данным, занимала около 15-20% в обороте игрушек в "Детском мире". "Последняя отгрузка товара была в среду, и новая пока не планируется. Одна из причин прекращения поставок — сеть просит у своих контрагентов слишком большую отсрочку по оплате",— пояснил представитель компании.

Другой поставщик сети утверждает, что предусмотренная сейчас отсрочка по оплате поставок составляет 180 календарных дней, но "Детский мир" просит увеличить ее до 180 банковских дней (учитываются только рабочие дни.— "Ъ"). "После фактически полного прекращения деятельности ГК "Банана-мама" (процедуру банкротства проходит оптовик компании, работает только два магазина сети.— "Ъ") у поставщиков продукции массового сегмента не осталось каналов сбыта, кроме "Детского мира", и сеть этим, безусловно, пользуется, выставляя комфортные для себя условия",— говорит он. "Поставщики, которые обслуживают и нас, и "Детский мир", жаловались, что с начала года сеть потребовала увеличения срока отсрочки и задерживает платежи",— осведомлен основатель сети "Академия" Эдуард Кадыргулов.

Как пояснил "Ъ" гендиректор группы "Детский мир" Максим Ентяков, количество контрагентов—поставщиков сети планируется сократить примерно на 250 компаний — до 400. "Как и все, мы вынуждены адаптироваться к кризисным условиям: идет сокращение ассортиментной матрицы. С января закупочные цены на большинство иностранных товаров выросли в среднем на 25-30%, рынок поставщиков сейчас консолидируется,— говорит господин Ентяков.— Продолжить работу мы намерены с партнерами, которые могут предложить наиболее выгодные условия".

Группа компаний "Детский мир" объединяет сеть магазинов "Детский мир", оптовую компанию "С-тойз" и luxury-центр "Детская галерея "Якиманка"". Сеть магазинов "Детский мир" состоит из 126 форматных супер- и гипермаркетов в 66 городах России и двух — на Украине. Общая торговая площадь — более 220 тыс. кв. м.

Согласно данным сайта арбитражного суда Москвы, в адрес головной компании сети ОАО "Детский мир — Центр" и дочерней ОАО "ТД "Детский мир" — Центр" с начала года зарегистрировано десять исков на общую сумму 31,047 млн руб.:

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 апреля, № 58

наиболее крупные суммы взыскивают ООО "Глобал Тойс" (7,755 млн руб.) и ОАО "Гамма" (6,770 млн руб.). По данным отчета ОАО "Детский мир — Центр" за третий квартал 2008 года, кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками (сроком до одного года) составила 4,678 млрд руб. (выручка — 12,405 млрд руб.). За девять месяцев прошлого года чистый убыток составил 1,150 млрд руб. (за аналогичный период 2007 года убыток составлял всего 269,245 млн руб.) — компания его объясняет "сезонностью бизнеса и инвестициями в открытие новых магазинов".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ ОЖИДАЕТСЯ ОЖИВЛЕНИЕ

На рынке складской недвижимости стали появляться некоторые признаки оживления рынка, что вызвано заключением ряда сделок по аренде складских площадей. Кроме того, были заявлены новые проекты.

Согласно исследованию консалтинговой компании Colliers International, в столичном регионе суммарный объем складского предложения равен 2,6 млн кв. м высококлассных складских площадей, находясь, таким образом, на уровне конца прошлого года. При этом в течение первых трех месяцев нынешнего года не было введено в эксплуатацию ни одного высококачественного складского объекта.

Вместе с тем, продолжается активный рост предложения на вторичном рынке, которое достигло на сегодняшний день 250 000 кв. м. Сюда входят помещения, повторно сдаваемые собственниками, а также те, которые сами арендаторы предлагают в субаренду.

По оценкам специалистов Colliers International, за отчетный период впервые с начала развития профессионального рынка складской недвижимости в России, до 5% вырос объем вакантных площадей. Всего в текущем году эксперты компании ожидают ввода порядка 600 000 кв. м высококачественных складских площадей. Кроме того, они прогнозируют рост активности участников рынка, вызванной их адаптацией к новым экономическим условиям.

«Оживления спроса можно ожидать по двум причинам: по итогам работы в первом квартале многие компании составили представление о показателях своего бизнеса, и во втором квартале приступили к поиску складов с учетом изменившихся реалий, - сообщил «Арендатору.ру» Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости компании Colliers International. – Кроме того, в конце 2008 – начале 2009 года большинство арендаторов пыталось добиться изменений в договорах аренды, и те, кому это не удалось, начали подыскивать новые помещения».

По оценкам экспертов, в первые три месяца года продолжилась корректировка ставок аренды в сторону их понижения. В итоге к концу I квартала 2009 года,

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 апреля, № 58

ставки упали на 15 % по сравнению с концом 2008 года, достигнув уровня \$115 – 120 за 1 кв. м в год. Вместе с тем в рублевом эквиваленте они выросли, что вызвано ростом курса доллара к рублю.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotels

MARSHALL ESTATE ПЕРЕДАЕТ «ЦАРЬГРАД «СПАС-ТЕШИЛОВО» ПОД УПРАВЛЕНИЕ HELIOPARK GROUP

Marshall Estate и Heliopark Group заключили долгосрочный договор на операционное управление загородным курорт-отелем «Царьград», находящимся в 90 км от Москвы по Симферопольскому шоссе.

В рамках подписанного договора Marshall Estate передает построенный и введенный в эксплуатацию курорт-отель «Царьград», общий номерной фонд которого составляет 123 номера, в операционное управление Heliopark Group. Heliopark Group включает курорт-отель «Царьград» в состав своей национальной сети бизнес-отелей и отелей для отдыха уровня 3-4 звезды и начинает операционное управление и эксплуатацию курорта под брендом Heliopark Hotels & Resorts с 01 мая 2009 года. Категория отеля - 4+.

◆ CRE.py

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

УСТУПКИ АРЕНДАТОРАМ

Владельцы торговой недвижимости на центральных магистралях снизили арендные ставки на 30-50%, однако пустующих магазинов все больше

В I квартале этого года в сегменте стрит-ритейла заметнее всего подешевели помещения на Невском проспекте — с 9000-14 500 руб. за 1 кв. м в месяц во II квартале 2008 г. до 3500-8000 руб. за 1 кв. м в месяц, говорится в исследовании Colliers. Снять магазин на Большом проспекте Петроградской стороны (П. С.) можно за 1500-5500 руб. вместо 6500-9000 руб. за 1 кв. м годом раньше. Ставки на Невском проспекте по сравнению с 2008 г. упали в два раза, подтверждает представитель агентства недвижимости «Успех» Роман Игнатенков. Арендодатели чаще всего идут навстречу арендаторам, добавляет он.

Желающих арендовать помещения достаточно, но договориться с ними сложно — компании просят большие скидки, говорит представитель Jensen Group. Эта компания с прошлого года ищет арендаторов в магазин на Большом проспекте, 51/9, нынешняя ставка — \$60 за 1 кв. м. Средняя ставка аренды на Невском проспекте и других топовых магистралях снизилась по сравнению с прошлым годом на 35-50%, говорит Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг Astera St.Petersburg. Компания сдает в аренду 35 объектов на Невском проспекте и 22 — на Большом проспекте П. С.

Подавляющее большинство арендодателей снизили ставки на 30%, а иногда — на 40%, в два раза подешевели только те помещения, цена на которые была сильно завышена, считает Марина Шелудько, гендиректор сети «Идеальная чашка» в Петербурге. Благодаря снижению ставок сеть открыла кофейню на Невском, 32. Даже корректные в докризисные времена ставки снизились на 25-30%, говорит гендиректор представительства корпорации Sela в Петербурге Филипп Капчиц. Почти весь стрит-ритейл стал на 30-40% дешевле, хотя некоторые арендодатели еще предлагают 200 кв. м за 1,8 млн руб. (9000 руб. за 1 кв. м в месяц), возмущается генеральный директор УК «Вкус» (сеть кофеен Mixc) Денис Радзимовский. Раньше на поиски уходило по полгода, сейчас — месяц, доволен он. По данным Colliers Int, в городе остается много пустующих магазинов, на Невском проспекте их более 7700 кв. м, на Большом проспекте П. С. — более 3700 кв. м, на

Московском проспекте — более 2700 кв. м. Собственники не готовы снижать ставки так быстро, как того требует рынок, объясняет директор петербургского офиса Colliers Int Борис Юшенков.

Возможности арендаторов тоже изменились. Оборот магазинов одежды, по оценке Капчица, снизился в объеме на 20-30%. По словам Шелудько, спрос на имиджевые помещения сокращается. По оценке Радзимовского, в общепите затраты на аренду должны составлять 20-25% от оборота, но в некоторых точках достигают 50%. В одежном ритейле они должны превышать 20%, говорит Капчиц. По его словам, два года назад Sela практически отказалась от развития стрит-ритейла из-за необоснованно высоких расходов на аренду, а в этом году, возможно, откроет новый магазин в одном из торговых коридоров. Раньше за год проходило 4-5 интересных предложений, сейчас столько же мы получаем за неделю, радуется он.

Сеть обувных магазинов Clarks, по словам начальника отдела продаж Валерия Попова, ждет снижения арендных ставок и появления подходящих помещений. Открывать магазины на центральных проспектах планирует и ООО «Нью стек», представляющее в России марку Geox. Исполнительный директор Ирина Унчикова полагает, что, несмотря на снижение, ставки аренды в Петербурге завышены, поэтому в главных торговых коридорах так много свободных помещений.

Время сверхприбылей собственников прошло и почти все это понимают, но расставаться с недвижимостью готовы не более 15% владельцев помещений, замечает Рева. К продаже предлагаются единичные помещения — собственники не хотят продавать потенциально доходные объекты, для многих арендодателей аренда важна как потенциальный источник оборотных средств, отмечает Юшенков. Капчиц ждет дальнейшего снижения ставок в августе-сентябре, когда сократится число арендаторов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

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