

## Offices/General

### Siemens поселится в Замоскворечье

Для российской штаб-квартиры концерн может купить бизнес-центр «Легион II».

### AFI Development в I квартале получила \$417 млн прибыли из-за переоценки

Чистая прибыль AFI Development в I квартале 2009 года составила \$416,8 млн против \$68,8 млн за тот же период 2008 года.

## Retail

### X5 занялась медиа

X5 Retail Group занялась новым для себя бизнесом — продажей DVD- и CD-дисков, прессы, книг, мобильных телефонов, портативной цифровой техники.

### Аптеки A5 откроются во всех магазинах X5

Розничная сеть X5 Retail Group N.V планирует разместить аптеки A5 во всех своих магазинах.

## Regions

### Гостей не хватает

Отели, которые ФАС в прошлом году заподозрила в ценовом сговоре в дни Петербургского экономического форума, не спешат повышать цены и даже предлагают скидки.

### Sadko в партнерстве с финнами

Создан итало-финский консорциум для масштабного девелопмента.

### Партнеры X5 проторговались

Поставщики просят признать банкротом новосибирскую "Пятерочку".

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](#)

## Offices/General

### SIEMENS ПОСЕЛИТСЯ В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

*Для российской штаб-квартиры концерн может купить бизнес-центр «Легион II»*

Немецкий концерн Siemens может окончательно отказаться от идеи разместить свою российскую штаб-квартиру в деловом комплексе Leningradsky Towers, который строит «Система-Галс». Как стало известно РБК daily, в настоящее время Siemens договаривается о покупке у компании «Легион Девелопмент» уже построенного бизнес-центра «Легион II» в Замоскворечье. По мнению экспертов, приобрести высококлассный объект в центре Москвы, который до кризиса оценивался в 200 млн долл., сегодня немцы могут почти в двое дешевле.

О намерении Siemens приобрести многофункциональный деловой комплекс класса А+ «Легион II» на Большой Татарской улице в Москве РБК daily рассказали сразу несколько участников столичного рынка недвижимости. Немецкий концерн сам предложил застройщику и владельцу бизнес-центра компании «Легион Девелопмент» купить бизнес-центр общей площадью 27,9 тыс. кв. м, утверждает источник, близкий к застройщику. По его словам, переговоры с Siemens идут с начала этого года и стороны практически договорились о цене сделки. Процедура due diligence может занять еще три месяца, говорит собеседник РБК daily.

По данным источника, близкого к «Легион Девелопменту», до кризиса комплекс на Большой Татарской оценивался в 200 млн долл. «Сегодня покупатель может рассчитывать на дисконт в пределах 10—20%», — говорит собеседник РБК daily. Управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев полагает, что владельцы высококлассных офисных площадей в центре Москвы хотят продать их из расчета 4,5 тыс. долл. за 1 кв. м, однако реальная цена сегодня составляет 4 тыс. долл. Таким образом, «Легион II» может обойтись Siemens в 111,6 млн долл.

Предоставить официальный комментарий в «Легион Девелопменте» вчера не смогли. Однако высокопоставленный источник в компании сообщил РБК daily, что переговоры с немцами, которые планируют купить весь комплекс «Легион II», еще продолжаются. В концерне Siemens вчера отказались комментировать этот вопрос, пообещав предоставить официальную информацию после того, как будут решены

все спорные моменты. В российском представительстве Siemens AG заявили РБК daily, что компания еще прорабатывает вопрос со штаб-квартирой в Москве.

По мнению участников рынка, обратиться в «Легион Девелопмент» за офисами Siemens был вынужден из-за несостоявшегося альянса с «Системой-Галс». Согласно договору, заключенному девелоперской структурой АФК «Система» с ООО «Сименс» в 2005 году, штаб-квартира российского представительства Siemens AG должна разместиться в деловом комплексе Leningradsky Towers по адресу: Ленинградский пр-т, вл. 39.

Общая площадь бизнес-центра класса А, состоящего из двух высотных башен, составит 110 тыс. кв. м, а в собственность Siemens должна была перейти половина комплекса (55 тыс. кв. м), стоимость которого в 2005 году оценивалась в 170 млн долл. (120 млн евро). Весной прошлого года «Система-Галс» решила пересмотреть инвестконтракт, увеличив стоимость услуг для Siemens до 305 млн долл. (около 200 млн евро). В случае несогласия немецкой стороны на пересмотр цены сделки «Система-Галс» пообещала расторгнуть контракт и вернуть полученный от Siemens аванс в размере 64 млн евро.

В конце 2008 года аванс был возвращен, однако тогда же девелоперская «дочка» Владимира Евтушенкова договорилась с Siemens о заключении нового финансового соглашения, от которого зависел и срок завершения строительства Leningradsky Towers. Вчера в пресс-службе «Системы-Галс» заявили РБК daily, что переговоры с Siemens продолжаются.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **AFI DEVELOPMENT В I КВАРТАЛЕ ПОЛУЧИЛА \$417 МЛН ПРИБЫЛИ ИЗ-ЗА ПЕРЕОЦЕНКИ, ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА ВТРОЕ**

Чистая прибыль компании AFI Development, подконтрольной израильскому предпринимателю Льву Леваеву, в первом квартале 2009 года составила \$416,8 млн против \$68,8 млн за тот же период 2008 года, говорится в сообщении девелопера.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 мая, № 77

Этот показатель обусловлен переоценкой стоимости объектов, находящихся в стадии реализации, согласно новым правилам IAS. Переоценка принесла AFI \$499 млн "бумажной" прибыли.

Доналоговая прибыль составила \$522,7 млн против \$69,7 млн год назад. Выручка AFI в первом квартале выросла почти в 3 раза - до \$17 млн с \$5,8 млн. Средства на счетах AFI Development по состоянию на конец квартала упали до \$188,15 млн с \$272,5 млн на конец прошлого года.

AFI Development создана для реализации девелоперских проектов в России Л.Леваевым (принадлежащий ему пакет сейчас заложен в израильских банках). В 2008 году компания вышла на украинский рынок.

В начале мая 2007 года AFI Development провела IPO в Лондоне, по итогам которого привлекла \$1,4 млрд при капитализации \$7,3 млрд. С тех стоимость компании рухнула в разы.

Стоимость инвестиционного портфеля AFI, по оценке компании Jones Lang LaSalle, на конец 2008 года составила \$2,47 млрд, что на 53% ниже показателя на 31 декабря 2007 года и на 58% - стоимости на 30 июня.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **X5 ЗАНЯЛАСЬ МЕДИА**

*X5 Retail Group занялась новым для себя бизнесом — продажей DVD- и CD-дисков, прессы, книг, мобильных телефонов, портативной цифровой техники. Пилотный магазин «Смарт медиа» открылся в Москве*

Магазин «Смарт медиа» открылся в принадлежащем X5 столичном торговом центре «Зеленый перекресток» в апреле. Гендиректор X5 Media (управляет проектом «Смарт медиа») Карина Черникова рассказала «Ведомостям», что «Смарт медиа» — пилотный магазин, открытый в рамках нового направления бизнеса по продаже медийной и электронной продукции — книг, газет, DVD- и CD-дисков, мобильных телефонов, коммуникаторов, фотоаппаратов, видеокамер и т. д. Сейчас ассортимент «Смарт медиа» составляет около 1800 наименований.

По словам Черниковой, X5 планирует открыть точки «Смарт медиа» и в других своих магазинах. Отдельно стоящие магазины «Смарт медиа» площадью 50-70 кв. м появятся только в собственных торговых центрах X5 (их около 20 в крупных городах). В гипермаркетах «Смарт медиа» будет работать в виде больших отделов в прикассовой зоне, в супермаркетах появятся отделы медиапродукции и техники, в дискаунтерах — мини-отделы прессы, книг и DVD. В «Смарт медиа» будут представлены коробочные продукты сотовых операторов, страховых компаний, интернет-провайдеров, лотерейные билеты. «В зависимости от формата инвестиции на открытие отдельной торговой точки будут колебаться от \$1000 до нескольких десятков тысяч долларов», — говорит Черникова. Знакомый с проектом Александр Менн, председатель совета директоров группы «Союз», оценивает инвестиции в отдельный магазин в \$1500 на 1 кв. м (без учета аренды), срок окупаемости — до трех лет.

До кризиса рынок медийной продукции оценивался в \$2 млрд в год и рос на 20% ежегодно, говорит Менн. Это выгодный бизнес, не требующий значительных инвестиций и с минимумом рисков (например, риски непродаж в срок газет и журналов берут на себя издательства и дистрибуторы), говорит Октам Аликулов, член совета директоров сети «12 месяцев». В России на этот рынок еще не выходили компании, которые были бы совсем не связаны с контентом, говорит

Менн: «Такие магазины и отделы требуют другого управления, чем в продуктовом ритейле, — срок жизни продукта здесь выше».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **АПТЕКИ А5 ОТКРОЮТСЯ ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ Х5**

*Розничная сеть X5 Retail Group N.V, являющаяся крупнейшей в России по объемам продаж, планирует разместить аптеки А5 во всех своих магазинах.*

На сегодняшний день размещены уже 77 таких аптечных пунктов на площадях «Пятерочек», «Перекрестков» и торговых центров, расположенных в Москве и Московской области. Их общая площадь превышает 3 500 кв. м. Всего подписано 90 договоров на открытие аптек. В ближайших планах ритейлера - предоставить площади под аптеки в других регионах, а также в гипермаркетах «Карусель». В перспективе X5 откроет аптеки А5 во всех 1100 магазинах своей сети. Таким образом, в короткий срок аптечная сеть станет лидером розничного рынка лекарств Москвы и области, сообщила пресс-служба компании.

Напомним, что X5 Retail Group подписала партнерское соглашение с аптечной сетью А5 в середине декабря 2008 года. В рамках соглашения А5 получала преимущественные права на аренду помещения в магазинах X5 на рыночных условиях. Одновременно X5 получала право преимущественного выкупа (опцион на выкуп) всего бизнеса А5 в середине 2011 года с дисконтом, который будет зависеть от ряда показателей аптечной сети, включая темпы роста бизнеса на площадях X5.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### ГОСТЕЙ НЕ ХВАТАЕТ

*Отели, которые ФАС в прошлом году заподозрила в ценовом сговоре в дни Петербургского экономического форума, не спешат повышать цены и даже предлагают скидки*

На классические номера цены в отелях — партнерах форума (пройдет 4-6 июня) снижены на 10-25%, говорит Елизавета Дунаева, руководитель службы гостиничного размещения фонда ПЭФ. По ее словам, снижение вызвано стремлением гостиниц привлечь гостей в условиях падения спроса на туристические услуги из-за кризиса. Квота участников официальной программы Петербургского экономического форума уменьшена в этом году с 2500 до 2200 человек, сообщила она.

По данным организаторов форума, цены снизили «Коринтия Санкт-Петербург», «Гранд отель Европа», «Рэдиссон САС ройал», «Ренессанс Балтик отель», «Марко Поло отель» и «Амбассадор». «Большинство отелей уже распродали номерной фонд, но спрос далек от ажиотажа двухлетней давности», — говорит представитель «Интурист-СПб» (партнер фонда ПЭФ по размещению участников форума).

Дни проведения форума на сайте «Гранд отель Европа», например, исключены из высокого сезона, когда стоимость классического стандартного одноместного номера достигает 24 750 руб. Директор по связям с общественностью «Коринтия Санкт-Петербург» Наталья Белик говорит, что для некоторых официальных зарубежных делегаций, с которыми гостиница договаривалась отдельно, цена на номера может быть ниже.

Во время прошлогоднего форума отели подняли цены на 80-100%, а «Европа» — в 2-3 раза, установило петербургское управление ФАС. В гостиницах повышение объясняли сезонным ростом спроса. УФАС предписало 11 гостиницам прекратить нарушение ст. 11 закона «О защите конкуренции», а в мае начало выписывать им штрафы.

На период подготовки и проведения форума за отелями ведется внимательное наблюдение и повышения цен в этом году не установлено, говорит Олег Коломийченко, руководитель управления Федеральной антимонопольной службы по Петербургу.

Снижение цен, по словам Пашковской, не связано с инициативой петербургского УФАС, а вызвано тем, что на форум в этом году приезжает меньше участников из-за кризиса.

В 2008 г. номера бронировали за три-четыре месяца до форума, в этом году участники активизировались только в мае, подтверждает Белик. Скидки на гостиничные номера связаны прежде всего со снижением загрузки отелей (спрос снизился на 25%, оборот гостиниц — до 30%), говорит гендиректор гостиницы «Октябрьская» Владимир Иванов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **SADKO В ПАРТНЕРСТВЕ С ФИННАМИ**

*Создан итало-финский консорциум для масштабного девелопмента*

Компания Sadko-Management, «дочка» итало-швейцарского трастового холдинга Sadko Real Estate (SRE) и компания «Руукки Рус», дочерняя структура финского холдинга Ruukki, создали консорциум для реализации проектов в области жилого, промышленного и коммерческого строительства в Северо-Западном регионе России. Как стало известно РБК daily, договор о консорциуме заключен на три года с правом продления на такой же срок после истечения. До конца 2009 года партнеры начнут в Петербурге несколько строек с бюджетом около 50 млн долл.

Компания Sadko-Management вышла на российский рынок в конце 2007 года. Это 100-процентная «дочка» итало-швейцарского трастового холдинга Sadko Real Estate, зарегистрированного в Люксембурге. Председателем совета директоров SRE является известный итальянский финансист Карло Буатти. Финский концерн Ruukki является европейским поставщиком компонентов, систем и комплексных решений из металла для строительства и машиностроения. Компания работает в 26 странах мира (на российском рынке — с 1991 года). В 2008 году торговый оборот составил

3,9 млрд евро. Акции котируются на Хельсинкской бирже NASDAQ OMX (Rautaruukki Corporation: RTRKS).

О том, что «Руукки Рус» и Sadko-Management заключили договор о создании консорциума для масштабного девелоперского бизнеса на северо-западе России, РБК daily сообщил генеральный директор Sadko-Management Альберт Фролов. По его словам, договор носит эксклюзивный характер для региона. До сих пор подобные консорциумы Ruukki были созданы только в Сочи, Калуге и Нижнем Новгороде. «В рамках партнерства «Руукки Рус» выступит поставщиком технологий и материалов длястроек, которые на правах девелопера и подрядчика реализует в регионе еще одна «дочка» SRE — ООО «Садко-Девелопмент», — сообщил г-н Фролов. Глава «Руукки Рус» Сергей Чернышов подтвердил факт участия в консорциуме. По его словам, первое время материалы длястроек Sadko будут поставляться с завода Ruukki в Обнинске. «В будущем возможно строительство завода на северо-западе. Но на ближайшие два года мощностей в Подмоскowie будет достаточно», — говорит г-н Чернышов. По его словам, новые технологии, которые появились на российском рынке в начале текущего года, позволят снизить стоимость строительства на 20—30% и минимум в два раза увеличить его скорость. До конца текущего года Sadko начнет реализацию двух проектов в Петербурге с суммарным бюджетом около 50 млн долл. «В настоящее время мы рассматриваем несколько земельных участков, где можно будет построить 25—30 тыс. кв. м жилья», — пояснил г-н Фролов. К концу 2011 года, по словам собеседника, Sadko планирует увеличить свой портфель еще на десятьстроек.

Эксперты подчеркивают, что сложная экономическая ситуация стимулирует создание новых форм сотрудничества между компаниями. «Масштабные проекты — хороший рынок сбыта продукции для Rauta Ruukki, а Sadko получит строительные материалы по льготным ценам», — говорит председатель совета директоров группы компаний «Гласс Дизайн» Александр Мулякаев. «Экономия на себестоимости строительства может стать чуть ли не единственным конкурентным преимуществом в ближайшие 3—7 лет. Консорциум позволит девелоперской компании сэкономить на строительных материалах, притом что качество возводимых домов будет финское», — уверена директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец. «Сейчас не самое лучшее время для активного освоения рынка. Но если выход основных проектов партнеров состоится к 2011 году, это как раз будет «ко двору». Ведь к тому времени в Петербурге

значительно сузится предложение», — уверен заместитель директора компании «Петербургская недвижимость» Олег Пашин.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ПАРТНЕРЫ X5 ПРОТОРГОВАЛИСЬ**

*Поставщики просят признать банкротом новосибирскую "Пятерочку"*

Второго по количеству магазинов франчайзи X5 Retail Group ООО "Новосибирск-Торг" (105 магазинов "Пятерочка" в Новосибирске и Барнауле, входят в холдинг НТС) попросили признать банкротом два поставщика. До кризиса лицензиаты X5, включая "Новосибирск-Торг", много занимали на развитие в надежде выгодно продать свой бизнес франчайзеру.

На прошлой неделе в арбитражный суд по Новосибирской области поступило два заявления о признании банкротом ООО "Новосибирск-Торг" (местный лицензиат сети "Пятерочка", входящей в X5 Retail Group) от поставщиков ООО "МАК-ДАК Сибирь" ("дочка" дистрибутора парфюмерии и косметики "Мак-Дак") и ООО "С.В. Интерпрайд". "Мак-Даку" новосибирская "Пятерочка" задолжала примерно 3 млн руб., "С.В. Интерпрайд" — 1,2 млн руб. Заявление второй компании уже принято к производству — заседание назначено на 18 июня.

В ОАО "Новые торговые системы" (владеет 100% долей ООО "Новосибирск-Торг") подтвердили наличие просроченной задолженности перед этими поставщиками. Директор по корпоративному управлению НТС Александр Агеев уверен, что поставщики используют обращение в суд как способ давления на его компанию. Получить комментарии в "МАК-ДАК Сибирь" и "С.В. Интерпрайд" не удалось — офисные и мобильные телефоны их руководителей вчера не отвечали.

По данным финансовой отчетности ОАО НТС за 2008 год, опубликованной на его сайте, соотношение долг к EBITDA компании — 7,9 (общий долг — 7,471 млрд руб. при EBITDA 940,5 млн руб.), что более чем в два раза превышает приемлемый для отрасли показатель. Даже долги крупнейших российских ритейлеров госбанка ВТБ и Сбербанк согласны рефинансировать, только если их долг/EBITDA не выше 3 (см. "Ъ" от 13 октября 2008 года).

ООО "Новосибирск-Торг" входит в ОАО "Новые торговые системы" и развивает по франчайзингу торговую сеть "Пятерочка". Параллельно НТС открывает в Новосибирске и Алтайском крае магазины "Патэрсон", "Столичный", "Квартал" и "Крепость". В состав группы входит алкогольный дистрибутор "Сибалко". Выручка в 2008 году — 13,45 млрд руб. (без НДС).

ООО "Новосибирск-Торг" — второй по величине лицензиат X5 Retail Group (помимо "Пятерочки" развивает сети "Перекресток", "Карусель" и другие) после волгоградского "Тамерлана", управляющего 155 магазинами в Волгограде и Самаре. Большинство нынешних партнеров "Пятерочки" покупали ее франшизу в надежде выгодно продать в будущем лицензионные магазины самой X5 (владеет правом первоочередного выкупа бизнеса своих лицензиатов), говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. В 2005 году, еще до объединения "Пятерочки" с "Перекрестком" (произошло в 2006 году), роялти франчайзи занимали 5-7% операционной прибыли "Пятерочки". Сейчас, по оценке господина Кривошапко, их платежи не превышают 3% в EBITDA X5: "Мизерная цифра, сейчас франчайзинг для X5 не имеет большого экономического смысла". При этом региональные партнеры успели занять в банках существенные суммы на развитие при низкой эффективности бизнеса, рассуждает он.

Гендиректор X5 Лев Хасис признает, что кроме роялти при банкротстве франчайзи X5 ничего не теряет. Но для компании, по его словам, предпочтительнее договариваться о покупке до их банкротства. Источник в НТС говорит, что в ближайшие недели состоится встреча с X5, где будет обсуждаться продажа бизнеса. Сейчас процедуру банкротства проходят еще два франчайзи — омский "Партнер-Ритейл" (около 70 "Пятерочек") и ивановский "Продмаг". Выкупать бизнес "Партнер-Ритейла" X5 уже отказалась.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [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](#)