

Offices/General

Верят в Россию

Иностранные инвесторы верят, что в следующем году российский фондовый рынок будет расти быстрее других.

На российскую недвижимость нашлись деньги финских пенсионеров

ВТБ и Deutsche Bank собрали в фонд недвижимости больше €100 млн.

У девелоперов кончились деньги

Fitch отмечает слабую ликвидность строительных компаний РФ и Украины.

"ВТБ Девелопмент" не исключает вхождения в капитал крупных девелоперов

ЗАО "ВТБ-Девелопмент" не исключает возможности вхождения в капитал крупных девелоперов.

Mirax Group может привлечь кредит Сбербанка на \$95 млн

Корпорация Mirax Group ведет переговоры со Сбербанком о привлечении кредита в размере 95 миллионов долларов.

Retail

«Росинтер» — в залоге

«Росинтер ресторантс» заложил Сбербанку 99% долей в компании, управляющей московскими ресторанами, чтобы расплатиться по облигациям.

"Техносиле" расчистили полки

Поставщики отказались отгружать товар из-за больших задолженностей сети.

Лев Хасис раскроет «Большой кошелек»

X5 собирается купить украинскую сеть.

Auchan откроет два магазина в Новосибирске

Один из гипермаркетов Auchan площадью 7,5 тыс. кв. м разместится в строящемся торгово-развлекательном комплексе (ТРК) "Голден парк" новосибирского девелопера УК "Успех". Второй магазин может появиться в ТРК "Сибирский молл" на месте уже работающего здесь "Мосмарта".

Hotel**Новая экономика: Кризисный сезон**

Расцвет малых отелей позади. Новых точек открывается все меньше, а действующие снижают цены, чтобы не потерять гостей.

Гостиницы Сочи получают "звезды"

В Сочи пройдет обязательная классификация гостиниц, для чего в закон об Олимпиаде-2014 будут внесены соответствующие поправки.

Regions**Новая экономика: Инновации отложены**

Избыток свободных офисных площадей заставляет корректировать проекты технопарков.

«Машины» уедут

«Силмаш» выставит под редевелопмент почти 90 гектаров.

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

ВЕРЯТ В РОССИЮ

Иностранные инвесторы верят, что в следующем году российский фондовый рынок будет расти быстрее других

В мае Royal Bank of Scotland (RBS) опросил 30 институциональных инвесторов (страховые компании, трасты, пенсионные, хедж- и паевые фонды), вкладывающих деньги в российский фондовый рынок. Результаты исследования есть у «Ведомостей».

Три четверти опрошенных инвестируют в российские акции более пяти лет. До \$100 млн в них инвестировали 44% инвесторов, \$100-250 млн — 22%, \$250-500 млн — 19%, \$0,5-\$1 млрд — 11%, более \$1 млрд — 4%. Половина (51%) респондентов вкладывает в одну бумагу менее \$5 млн, 19% — \$5-10 млн, 30% — более \$10 млн.

Российские акции сейчас справедливо оценены, считают инвесторы, и 54% опрошенных хотят увеличить портфели. Остальные готовы их сократить.

При этом больше половины участников опроса (57%) ожидают, что российский рынок в ближайший год обгонит мировые. Главный фактор, влияющий на стоимость российских «голубых фишек», по мнению 93% респондентов, — цена на нефть. Второй по значимости (61% респондентов) — динамика мировых рынков. И лишь на третьем месте (половина опрошенных) курс рубля.

Большинство инвесторов (93%) считают антикризисные меры правительства адекватными, но ожидают дальнейшего снижения темпов экономического роста в 2009 г. Более половины полагают, что ВВП сократится более чем на 3%. Инвесторы по-прежнему рассматривают Россию как возможность для инвестиций в сырьевые отрасли, считая наиболее привлекательным нефтегазовый сектор. Также они готовы инвестировать в телекоммуникации, СМИ, потребительский сектор и розничную торговлю. Самые привлекательные, по их мнению, — акции «Газпрома», Сбербанк, «Лукойла» и «Роснефти».

С 23 января по 4 июня 2009 г. индекс РТС прибавил 122,6%. С сопоставимой скоростью российский рынок рос лишь дважды — летом 1996 г. и зимой 1999-2000 гг., но тогда это было связано в основном с внутривалютными факторами, напоминает директор аналитического департамента Банка Москвы Кирилл Тремасов: «Нынешний рост отражает внешний позитив, проливающийся на рынок с ростом цен на нефть, это не имеет аналогов в истории».

В мае индексы РТС и ММВБ и нефтяные котировки обновили годовые максимумы, напоминает Тремасов. «Если прошедший месяц нас чему-нибудь и научил, так это тому, что рынки изменчивы. Таковы же и мнения инвесторов, — говорит руководитель управления рынков акционерного капитала по Центральной и Восточной Европе RBS Чарльз Лукас. — Но, думаю, это исследование показывает, что инвесторы осознают долгосрочную привлекательность российских рынков капитала».

Последние два месяца был виден устойчивый спрос западных инвесторов — как фондов, работающих в долгу, так и хедж-фондов. Российский рынок существенно вырос благодаря их интересу, подтверждает главный трейдер «Тройки диалог» Тимур Насардинов. У них изменилось отношение к российскому рынку — помогли цены на нефть, улучшение ситуации на кредитных рынках и возросшая ликвидность.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НА РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НАШЛИСЬ ДЕНЬГИ ФИНСКИХ ПЕНСИОНЕРОВ

ВТБ и Deutsche Bank собрали в фонд недвижимости больше €100 млн

Кризис не помешал "ВТБ Капиталу" (инвестиционное подразделение ВТБ) и Deutsche Bank собрать €100 млн собственных средств и средства финских пенсионных фондов для инвестирования в российскую недвижимость. Созданный фонд VTBC-DB Real Estate Partners I L.P намерен покупать девелоперские проекты в Москве и Санкт-Петербурге с доходностью 30-40%. Если партнеры будут

ориентироваться на стрессовые активы, продаваемые с дисконтом, они могут рассчитывать и на 50-процентную доходность на вложенный капитал.

Вчера в рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума "ВТБ Капитал" и глобальное управление коммерческой недвижимостью Deutsche Bank объявили о создании фонда прямых инвестиций VTBC-DB Real Estate Partners I L.P., который будет специализироваться на инвестициях в российскую недвижимость. Сейчас размер фонда превышает €100 млн, сообщил президент "ВТБ Капитала" Юрий Соловьев. Но, добавил он, есть договоренность о вхождении в капитал новых инвесторов, что позволит увеличить объем фонда минимум до €300 млн.

Кроме ВТБ и Deutsche Bank инвесторами VTBC-DB Real Estate Partners I L.P. также стали крупные финские пенсионные фонды, среди которых IImarinen, Etera. Управляющим проектами фонда станет финская девелоперская компания SRV Group, которая также вложила в VTBC-DB Real Estate Partners I L.P. около €20 млн. Президент SRV Group Эро Хельеvara не исключает, что активы фонда могут пополняться за счет объектов самой SRV Group и группы ВТБ. Господин Соловьев заверил, что первые проекты для инвестиций будут выбраны в течение полугода.

Фонд планирует инвестировать в девелоперские проекты по строительству исключительно коммерческой недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге, уточнил руководитель управления фондами прямых инвестиций в инфраструктурные проекты и недвижимость "ВТБ Капитала" Виктор Макшанцев. Он добавил, что срок реализации большинства проектов составит от двух до пяти лет, в этот же период можно ожидать и получения прибыли. "Одним из основных критериев выбора девелоперских проектов станет его доходность, которая должна составлять 30-40%",— говорит директор управления коммерческой недвижимостью по Европейскому региону Deutsche Bank Чарльз Блэкторн. Для финских инвесторов предполагаемая доходность кажется достаточно высокой. "В первом квартале 2009 года этот показатель по нашим проектам в Финляндии составил 8,7%",— сообщил вице-президент строительного концерна YIT Теему Хелпполайнен.

Из-за нехватки ликвидности девелоперы готовы продавать проекты очень дешево, в результате чего для фондов доходность, в частности, в Москве может достичь и 50%, отмечает управляющий директор фонда Da Vinci Capital Management Евгений Фетисов. Управляющий партнер "АйБи Групп" Юрий Борисов отмечает, что более

высокую доходность VTBC-DB Real Estate Partners I L.P может получить, выкупая "стрессовые" активы по заниженной цене у девелоперов, находящихся на стадии банкротства, или приобретая проекты, находящиеся в залоге. Впрочем, Юрий Соловьев из "ВТБ Капитала" уточнил, что фонд не будет рассматривать те объекты, которые переходят в собственность ВТБ по margin call. Впрочем, VTBC-DB Real Estate Partners I L.P может приобретать активы, выставяемые на рынок другими банками, не исключает президент Vesar Group Александр Шарапов. По его оценкам, до 50% всех залогов по кредитным договорам девелоперов может быть выставлено на продажу. Так, на начало 2009 года только у Северо-Западного банка Сбербанка объем кредитного портфеля юридических лиц в строительном секторе составил 60,4 млрд руб., из которых строительство многофункциональных комплексов занимает 17%, а гостиничных и офисных комплексов — 7% и 4% соответственно.

Еще до кризиса, в частности, западные инвестфонды планировали массированный выход на российский рынок. Так, самые крупные инвестиции в российский рынок недвижимости обещал вложить ирландский фонд Quinn Group (\$5,2 млрд), Morgan Stanley Real Special Situations Fund III (\$3,6 млрд), Meinl European Land (\$2,3 млрд), Fleming Family&Partners (\$1,15 млрд). По оценкам управляющего директора британского RPL — Private Fund Марка Лейбешкиса, на сегодняшний день из заявленных объемов инвестиций фондами вложена лишь треть.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У ДЕВЕЛОПЕРОВ КОНЧИЛИСЬ ДЕНЬГИ

Fitch отмечает слабую ликвидность строительных компаний РФ и Украины

Компании, работающие в сфере строительства и недвижимости Российской Федерации и Украины, имеют наиболее слабую позицию ликвидности среди всех корпоративных секторов, рейтингуемых международным рейтинговым агентством Fitch Ratings в регионе Европа, Ближний Восток и Африка.

Как говорится в сообщении рейтингового агентства со ссылкой на опубликованный в четверг аналитический отчет "Секторы строительства и недвижимости России и

Украины: позиции ликвидности", позиции ликвидности многих компаний сектора недвижимости в России и Украине ухудшились в 2008 году и в первом квартале 2009 года по мере быстрого ослабления конечных рынков и вывода банками средств из этой сферы.

"Улучшение позиций ликвидности маловероятно, пока рынки недвижимости этих стран не достигнут нового ценового равновесия и не начнут вновь генерировать стабильный операционный денежный поток, а рынки долгового капитала не станут снова открытыми для эмитентов из секторов недвижимости России и Украины", - приводит пресс-служба слова старшего директора в аналитической группы Fitch по сектору строительства и недвижимости в регионе Европа, Ближний Восток и Африка Джулиана Краша.

При этом эксперт отмечает, что "пока Fitch ожидает проведение в секторе ряда значимых реструктуризаций задолженности, исход которых остается неопределенным".

В сообщении также отмечается, что в структуре капитала компаний, которые Fitch рейтингует в секторах недвижимости России и Украины, нет долгосрочных публичных облигаций.

"В результате риск рефинансирования в секторе, скорее всего, останется высоким в течение нескольких лет, учитывая преобладание в структуре фондирования компаний краткосрочных кредитов местных банков, слабые операционные денежные потоки, вывод средств иностранными банками и низкую вероятность успешного привлечения нового капитала, которое оказало бы реальное положительное влияние на ликвидность", - говорится в сообщении.

Совокупная краткосрочная задолженность рейтингуемых агентством компаний из секторов строительства и недвижимости в России и Украине эквивалентна примерно \$1,5 млрд и составляет 45% общего объема долга этих компаний, что в условиях слабой рыночной конъюнктуры представляет значительный кредитный риск.

Fitch также отмечает низкий объем денежных средств на балансе рейтингуемых эмитентов секторов строительства и недвижимости России и Украины. При этом у

этих компаний, как правило, нет неиспользованных безотзывных кредитных линий и наличествует отрицательный свободный денежный поток.

При этом Fitch отмечает, что рейтингуемые компании относятся к категории "слабые" в плане относительного анализа ликвидности.

По данным агентства, в настоящее время в список рейтингуемых компаний, в частности, входят: ОАО "Система-Галс", ОАО "Группа ЛСР", ТММ Real Estate Development plc и Mirax Group Holding BV.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ" НЕ ИСКЛЮЧАЕТ ВХОЖДЕНИЯ В КАПИТАЛ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ

ЗАО "ВТБ-Девелопмент" не исключает возможности вхождения в капитал крупных девелоперов, сообщил журналистам в рамках XIII Петербургского международного экономического форума управляющий директор "ВТБ-Девелопмент" Александр Ольховский в четверг. Он привел в качестве примера приобретение компанией 50% акций ОАО "Система-Галс". "Не исключаю, что такие процессы будут происходить и дальше, география девелоперских проектов расширится", - сказал А.Ольховский.

"Это не столько покупка долей, сколько дружественное поглощение, вхождение в капитал с принятием обязательств по реструктуризации долгов и привлечению финансирования", - добавил управляющий директор. Он не уточнил регионы, в которых находятся интересующие "ВТБ-Девелопмент активы, отметив, что таких компаний - единицы, но они крупные.

А.Ольховский также сообщил, что "ВТБ-Девелопмент" в кризис не закрыл ни один из проектов. В частности, осенью компания "выйдет на стройплощадку" по проекту "Невская ратуша" в Петербурге.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

MIRAX GROUP МОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ КРЕДИТ СБЕРБАНКА НА \$95 МЛН

Корпорация Mirax Group ведет переговоры со Сбербанком о привлечении кредита в размере 95 миллионов долларов, рассказал РИА Новости в четверг в ходе Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) председатель совета директоров компании Сергей Полонский.

"Деньги будут направлены на реализацию наших двух жилых проектов", - отметил он. Как добавил Полонский, ранее корпорация подавала заявку на кредит в ВТБ, но тот отказал компании в кредите. Также, отметил он, корпорации было отказано в заявке на получение кредита во Внешэкономбанке, поданной в конце прошлого года. Как отметил Полонский, ближайшая выплата Mirax Group по кредиту наступает в конце этого года и составляет 80 миллионов долларов. "Вообще прогнозировать дальнейшую ситуацию на рынке очень сложно, так как действует много непонятных факторов. Но мы не допускаем опасность того, что мы не сможем расплатиться с нашими кредиторами. Наш кредитный портфель сбалансирован, и в ближайшие два года мы не ожидаем ничего плохого", - заявил он.

Полонский считает, что кризис не может благотворно сказаться на бизнесе, как бы об этом много ни говорили эксперты. "То, что кризис влияет на улучшение бизнеса - полная ерунда. Кризис не приведет к улучшению состояния компании. Это приведет лишь к ухудшению конкурентной способности компании за счет того, что компании просто перестанут тратить деньги на образование сотрудников и на оборудование", - уверен он. Полонский полагает, что в результате кризиса также проиграли и потребители, "ведь раньше купить квартиры могли больше людей". Он также добавил, что пока Mirax Group не планирует продавать свои зарубежные и российские проекты за исключением сделки по продаже комплекса Mirax Plaza в Киеве, о которой уже сообщалось ранее. Mirax Group основана в 1994 году в Санкт-Петербурге и работает в Москве с 2000 года, специализируясь на офисах класса А и жилье бизнес- и премиум-класса. 78% акций компании принадлежат Сергею Полонскому.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«РОСИНТЕР» — В ЗАЛОГЕ

«Росинтер ресторантс» заложил Сбербанку 99% долей в компании, управляющей московскими ресторанами, чтобы расплатиться по облигациям

Вчера компания «Росинтер ресторантс» исполнила оферту по облигационному займу третьего выпуска на 1 млрд руб., выкупив облигаций на 834,4 млн руб., сообщил источник в Альфа-банке, организаторе займа. Заем размещался до 2011 г. Деньги на погашение предоставил Сбербанк РФ, открывший головной компании группы — ОАО «Росинтер ресторантс холдинг» (РРХ) невозобновляемую кредитную линию лимитом в 950 млн руб. под 18,5% годовых сроком на три года, говорится в сообщении «Росинтера». Обеспечением кредита служит доля «Росинтера» в уставном капитале дочки, ООО «Росинтер ресторантс», операционной компании, управляющей ресторанами в Москве, рассказал сотрудник «Росинтера». У группы сейчас в столице 102 собственных ресторана под брендами «IL патио», «Планета суши», «1-2-3 кафе». Номинальная стоимость заложенной доли — 1,19 млрд руб., что составляет 98,69% от уставного капитала ООО «Росинтер ресторантс». Бизнес «Ростик-KFC», лицензионные сети ресторанов T.G.I. Friday's и «Сибирская корона», а также кофейни CostaCoffee управляются другими компаниями и в залог не вошли, уточнил сотрудник «Росинтера».

Представители Сбербанка вчера не ответили на запрос «Ведомостей».

Кредит Сбербанка не единственное крупное долговое обязательство «Росинтера». Общую кредитную нагрузку в компании не называют, но в информации об итогах внеочередного собрания акционеров, прошедшего 29 мая, указано, что РРХ должна \$10 млн «Банку сосьете женераль восток» и \$7,5 млн — МДМ-банку. Обеспечение по этим обязательствам — товарный знак Café des Artistes Restaurant & Bar и «дочек» «Росинтера» в ряде регионов. «Эти кредиты пойдут на обеспечение текущей деятельности компании», — уточнил сотрудник «Росинтера». Из последней доступной консолидированной отчетности «Росинтера» (за первое полугодие 2008 г.) следовало, что задолженность компании, в основном из краткосрочных обязательств, составляла \$100 млн, что обеспечивало показатель долг/EBITDA на уровне 3,3, а это даже в докризисные времена было на грани

«опасной зоны» для отрасли, рассуждает Евгений Воробьев, аналитик управления анализа долговых рынков инвестбанка «Открытие». По его словам, для «Росинтера» большая удача — привлечение длинных денег Сбербанка под относительно комфортную ставку в 18,5%.

Кризис ударил по «Росинтеру», уверен Андрей Петраков, исполнительный директор компании Restcon: в среднем выручка у ресторанов демократичного сегмента и фастфуда на 20-30% ниже, чем год назад. Времена тяжелые, но РРХ «генерирует позитивный денежный поток», уверяет Александр Рославцев, финансовый директор «Росинтера».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ТЕХНОСИЛЕ" РАСЧИСТИЛИ ПОЛКИ

Поставщики отказались отгружать товар из-за больших задолженностей сети

Как стало известно "Ъ", одна из крупнейших сетей бытовой техники и электроники "Техносила" осталась без нескольких крупных поставщиков. Из-за задолженности ритейлера отгрузки товара прекратили, в частности, Panasonic, Sharp, Whirlpool, дистрибуторские компании "Пирит" и Kraftway. На них суммарно могло приходиться до 25% от оборота сети. Руководство "Техносила" обещает возобновить работу с ведущими брендами в ближайшее время.

Прекращение отгрузок товара в "Техносилу" из-за задолженности сети "Ъ" подтвердили представители российских офисов компаний Sharp, Whirlpool, гендиректор дистрибуторской компании "Пирит" Александр Гуккин и представитель Kraftway (поставщики компьютерной техники). По словам генерального менеджера аудио- и видеобытовой техники ООО "Панасоник Рус" Антона Семенова, поставки в сеть прекращены с начала года. Генеральный менеджер по продажам и маркетингу компании Pioneer Антон Харин заявил "Ъ", что поставки продукции его компании в сеть также приостановлены, но уточнил: "Задолженности перед нами у сети нет".

Пересмотр объема отгрузок в сеть "в сторону уменьшения" подтвердила руководитель отдела маркетинга компании Веко Мария Шатская и представитель

Golden Electronics (бренд Vitek). Еще несколько компаний уточнили, что поставки не приостанавливали, но перешли "в некоторых случаях при закупке ключевых моделей на систему стопроцентной предоплаты". "Если сеть будет такими же темпами погашать задолженность, то за поставки в ноябре прошлого года сможет рассчитаться только к концу текущего года",— говорит представитель дистрибуторской компании.

Вице-президент по стратегии "Техносилы" Леонид Тюкавкин подтвердил прекращение поставок от перечисленных компаний, объясняя это "процессом оптимизации ассортимента, начавшимся в ноябре прошлого года". "Но сейчас мы готовы возобновить работу с ведущими брендами, такими как Panasonic",— добавил господин Тюкавкин. Задолженность перед компаниями господин Тюкавкин раскрыть отказался.

Договориться о возобновлении поставок в течение недели (до этого последние поставки были в январе) из всех опрошенных "Ъ" поставщиков удалось только компании Kodak. Сейчас, по словам ее представителя, согласовывается новый прайс-лист.

Товарным знаком "Техносила" владеет ООО "Группа компаний СВ" (ГК СВ), основанное братьями Вячеславом и Виктором Зайцевыми в 1993 году. В состав группы входит розничная сеть "Техносила" (третья по объему выручки на конец 2008 года объединяла 242 собственных и франчайзинговых магазинов, выручка в 2008 году — \$1,9 млрд), девелоперская компания "ТС Девелопмент", логистический оператор и ОАО "Мультибанк".

"Сейчас не самый пиковый сезон продаж, рынок оживится осенью. Это значит, что в августе "Техносиле" нужно будет делать новые крупные закупки. К этому времени ей обязательно нужно договориться с поставщиками",— поясняет гендиректор сети "Эльдорадо" Игорь Немченко. По оценке топ-менеджера другой розничной компании по продаже бытовой техники и электроники, только на Panasonic и Sharp могло приходиться до 15-20% от всего оборота сети, а суммарно всех брендов — до 25%.

Источник, близкий к акционерам "Техносилы", говорит, что деньги на погашение долгов перед поставщиками скоро появятся. Компания получила кредит от МДМ-банка на \$161 млн под залог недвижимости и товарного остатка. "Часть средств

была направлена по погашению других кредитов (в частности, от Альфа-банка), часть — на операционную деятельность компании, что позволит ей в текущей ситуации покрывать как текущую задолженность, так и обеспечить закупку нового товара", — говорит собеседник "Ъ".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛЕВ ХАСИС РАСКРОЕТ «БОЛЬШОЙ КОШЕЛЕК»

X5 собирается купить украинскую сеть

Вчера главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис сообщил, что в скором времени компания может заключить крупную сделку по слиянию с украинской сетью. Российский ритейлер намерен получить 100% компании, в том числе в обмен на собственные акции. Эксперты розничного рынка уверены, что речь идет об украинской компании «Квиза-Трейд», управляющей сетью «Велика кишеня», что в переводе на русский означает «Большой кошелек». Стоимость сети без учета долга оценивается в 400—450 млн долл.

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 4,44 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., чистая прибыль упала на 28% и составила 111,5 млн долл.

О возможном приобретении на украинском рынке Лев Хасис сообщил журналистам на Петербургском экономическом форуме. «Там речь может идти только о большом слиянии. В случае если будет сделка, выпустим новые акции, — цитирует Reuters главу X5. — Когда я говорю «слияние», имеется в виду приобретение 100% акций компании с формой расчета в виде акций (допэмиссии X5)». Помимо сделки на Украине X5 ведет переговоры с несколькими российскими компаниями, в том числе с сетью «Холидей», о возможном поглощении. По словам г-на Хасиса, капитальных

затрат в размере 14 млрд руб., запланированных на 2009 год, может быть недостаточно для реализации планов слияния и поглощения. Для финансирования сделок компания планирует выпустить облигации и ищет максимально дешевые кредиты. На украинском рынке X5 присутствует с 2005 года, два года назад компания открыла отделение на Украине, которое возглавил экс-президент сети Ahold по Центральной Европе Жако Булен. Тогда ритейлер собирался развивать магазины форматов гипермаркет и супермаркет самостоятельно, а для развития в формате дискаунтер собирался создать СП с местным игроком — компанией «АТБ-Маркет». По словам одного из экспертов украинского рынка розничной торговли, наиболее вероятным претендентом на покупку со стороны X5 является компания «Квиза-Трейд», управляющая сетью «Велика кишенья». Другие сети либо слишком малы, либо юридически не готовы к покупке, говорит он. «Сейчас дела у «Квизы» идут не лучшим образом, у компании образовался очень большой долг, — отмечает собеседник. — И сейчас на Украине проходит представление сети различным инвесторам для ознакомления и возможной покупки». «Кроме «Великой кишени» и компании Fozzy Group, которая управляет магазинами «Сільпо», там вряд ли что-то может заинтересовать X5», — соглашается директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко.

«Велика кишенья» — одна из ведущих украинских сетей розничной торговли, представлена в 16 городах, в том числе в Харькове, Днепропетровске, Киеве, и насчитывает 38 магазинов (30 супермаркетов и восемь гипермаркетов, шесть из которых расположены в собственных торговых центрах). Совокупные торговые площади сети — около 100 тыс. кв. м. Оборот в 2008 году составил порядка 430 млн долл., чистая прибыль — 4,4 млн долл. По словам Алексея Кривошапко, стоимость сети без учета долга могла бы составлять около 400—450 млн долл. «Цена также зависит от того, будет ли бизнес покупаться вместе с недвижимостью компании», — добавил г-н Кривошапко.

К развитию розничного бизнеса на Украине эксперты относятся скептически. Сеть «Вестер» недавно объявила о том, что сворачивает проект в стране. «Кризис очень сильно повлиял на покупательскую способность на Украине, дела там обстоят гораздо хуже, чем в России, и говорить о развитии бизнеса в ближайшие три года не приходится», — говорит президент группы компаний «Вестер» Олег Большев.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

AUCHAN ОТКРОЕТ ДВА МАГАЗИНА В НОВОСИБИРСКЕ

Один из гипермаркетов Auchan площадью 7,5 тыс. кв. м разместится в строящемся торгово-развлекательном комплексе (ТРК) "Голден парк" новосибирского девелопера УК "Успех". Второй магазин может появиться в ТРК "Сибирский молл" на месте уже работающего здесь "Мосмарта" (5,7 тыс. кв. м). Директор по развитию УК "Успех" Валерий Семибратов вчера не подтвердил, но и не опроверг эту информацию. Но в презентации центра (состоится 10 июня) анонсировано участие директора по развитию "Ашан-Россия" Жера Депея. В Auchan вчера также отказались от комментариев. В ТРК "Сибирский молл" признают, что "Мосмарт" обеспечивает крайне низкий для магазинов такого формата трафик и замену ему ищут уже давно. В Новосибирске работает единственный гипермаркет Auchan (свыше 10 тыс. кв. м) в составе торгового комплекса "Мега".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

НОВАЯ ЭКОНОМИКА: КРИЗИСНЫЙ СЕЗОН

Расцвет малых отелей позади. Новых точек открывается все меньше, а действующие снижают цены, чтобы не потерять гостей

В этом году в Петербурге появится 20 малых отелей, ожидают в комитете по инвестициям и стратегическим проектам городской администрации. Уже открылись «Фриденталь» (5 номеров; г. Пушкин, Московское шоссе, 10) «Дом Вяземской» (6 номеров; Московский проспект, 6) и Luxa Fort (7 номеров; угол 9-й Советской улицы и Греческого проспекта), рассказала начальник отдела экспертной оценки проектов комитета по инвестициям Ирина Синева. В 2007-2008 гг. ежегодно открывалось по 60-80 мини-отелей (менее 50 номеров), говорит президент Ассоциации малых гостиниц Петербурга Владимир Васильев. Кризис затормозил развитие этого сегмента, в этом году число отелей увеличится на 4-5%, прогнозирует он.

По данным комитета по инвестициям, в городе действует 466 мини-отелей (6266 номеров). На них приходится четверть предложения на гостиничном рынке Петербурга. По данным Ассоциации малых гостиниц, количество объектов с учетом пригородов достигает 600.

Первые мини-отели в Петербурге появились в 90-е гг., они стали бюджетной альтернативой гостиницам и арендованным квартирам. В 2003 г., когда отмечалось 300-летие Петербурга, город столкнулся с острой нехваткой гостиничных мест, с этого времени начался бум строительства мини-отелей, вспоминает руководитель отдела гостиничного консалтинга Praktis СВ Елена Игнатий. Серьезным стимулом для инвесторов стало значительное увеличение потока иностранных туристов, предпочитающих недорогое размещение в историческом центре города, добавляет она. Бронировать места в мини-отелях можно как напрямую, так и через систему Hotel Booking Russia.

Отель «Пушка инн» на 34 номера открылся в 2002 г. Он занимает два этажа и мансарду трехэтажного здания на набережной Мойки. Объем инвестиций директор Елена Голосун не называет, но уточняет, что они окупались за три года, хотя

инвесторы (частные лица) рассчитывали на 5-7 лет. Среднюю стоимость инвестиций в ремонт или реконструкцию помещений под отель руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова оценивает в \$2300-3500 за 1 кв. м.

По словам Васильева, в мини-отели инвестируют в основном российские физлица, иностранных граждан (французы, итальянцы) — не более 5-10% от общего количества инвесторов. Расходы на выкуп и ремонт квартир под отель на 10-15 номеров Васильев оценивает в \$1,5 млн. В 2003 г. такой проект окупался за 5-6 лет, но с учетом выросших цен на недвижимость и снижения количества туристов срок окупаемости растянется до 9-10 лет.

Финансовый кризис плохо отразился на гостиничной отрасли. Турпоток в Петербург, по данным комитета по инвестициям, снизился в I квартале 2009 г. примерно на 15% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Компании сокращают расходы на командировки. В январе средняя загрузка пяти- и четырехзвездочных отелей сократилась на 25-30%, малых и средних — на 15-17%, оценил исполнительный директор консультационной фирмы «Интерконсалт» Сергей Ковалев.

Цены в малых отелях — от 1500 до 5000 руб. за номер, что в 1,5-3 раза ниже, чем у больших гостиниц, но этого недостаточно, чтобы забрать всех клиентов, полагает Васильев. Некоторым корпоративным клиентам селиться в малом отеле не позволяет статус, объясняет он. Да и большие туристические группы в мини-отелях не разместить, поэтому конкуренции нет, добавляет Васильев.

Крупные сетевые отели и мини-отели работают в разных сегментах рынка. Первые предлагают размещение больших туристических групп, проведение семинаров и конференций, а вторые нацелены на предоставление услуг по размещению индивидуальных клиентов, говорит коммерческий директор группы отелей Marriott в Санкт-Петербурге Лиана Арутюнян. В отелях Marriott в Петербурге в июне цены составляют от 18 500 руб. («5 звезд») и 11 500 руб. («4 звезды») за номер.

Конкурентным преимуществом мини-отелей директор отеля «Девять сов» (19 номеров) Ольга Суровенко считает домашнюю атмосферу. Ее отель открылся в мае 2008 г., и тогда планировалось, что среднегодовая заполняемость составит 65-70%. Но из-за кризиса отель заполнен всего на 55%, сетует Суровенко. В этой

ситуации есть только один путь привлечь туристов — пришлось снизить цены на 15% до 3200 руб. за номер, добавляет она. Так сделали многие владельцы малых отелей, и это не считая того, что в долларовом эквиваленте цены из-за снижения курса рубля упали на 30%, добавляет Васильев.

Заполняемость с зимы упала на 30% при среднегодовом показателе в 60%, приходится снижать цены, жалуется директор одного из мини-отелей в центре города.

А вот на бизнесе «Пушка инн» кризис практически не сказался, среднегодовая загрузка сохранилась на уровне 85%, сейчас свободных мест нет, номера на лето продавались еще зимой, утверждает Голосун. Цена на самый дешевый номер — 3500 руб. в низкий сезон, 5300 руб. в высокий. Высокую заполняемость Голосун связывает с тем, что проект еще до кризиса был хорошо известен и у него выгодное местоположение — рядом с Эрмитажем. «Мы не вкладываем деньги в рекламу, наш отель рекламируют клиенты, которые рекомендуют остановиться в нем своим знакомым. Опасаясь кризисного спада на рынке, мы готовились снизить цены в два раза, лишь бы сохранить клиентов, но этого не потребовалось», — радуется она.

Объем инвестиций в малые отели сравнительно невысок, поэтому инвесторы продолжают реализацию этих проектов даже в кризис, хотя некоторые все же отказались от своих планов или продали недвижимость, рассказывает Васильев. А Суровенко считает, что сегодня рискованно инвестировать в новые гостиничные проекты. Нехватка номеров наблюдается 1,5-2 месяца в году, а все остальное время — избыток, говорит она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГОСТИНИЦЫ СОЧИ ПОЛУЧАТ "ЗВЕЗДЫ"

В Сочи пройдет обязательная классификация гостиниц, для чего в закон об Олимпиаде-2014 будут внесены соответствующие поправки, сообщил "Интерфакс-Туризму" мэр города-курорта Анатолий Пахомов.

По словам А.Пахомова, такая мера вызвана тем, что гостиницы не хотят добровольно получать "звезды".

"Прохождение классификации - дело недешевое и хлопотное, - отметил мэр. - Между тем, согласно заявочной книге, к Олимпиаде в Сочи должно быть 57 тыс. классифицированных гостиничных мест категорий от 2* до 5*".

Впрочем, как подчеркнул А.Пахомов, обязательная классификация для гостиниц будет бесплатной.

"Проведение обязательной классификации позволит понять, каких номеров не хватает в городе, что надо строить, - пояснил он. - Кроме того, государственная классификация потребует от руководства объекта размещения, чтобы предоставляемые услуги были приведены в соответствие со "звездами", на которые объект претендует".

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

НОВАЯ ЭКОНОМИКА: ИННОВАЦИИ ОТЛОЖЕНЫ

Избыток свободных офисных площадей заставляет корректировать проекты технопарков

Компания Technopolis, которая завершает строительство шестиэтажного здания технопарка «Пулково», снизила ставки с 35 евро без НДС (1500 руб.) за 1 кв. м в месяц до 1000 руб. за 1 кв. м, включая НДС и операционные расходы, рассказала директор по продажам Technopolis Елена Афиногенова. Площадь арендопригодных помещений выросла с 18 000 кв. м до 19 480 кв. м. Открытие запланировано на 27 апреля 2010 г. Потенциальных арендаторов Афиногенова не называет. В строительстве технопарка Technopolis вкладывает 50 млн евро. Снижение ставки увеличит сроки окупаемости, замечает Афиногенова. В Петербурге до кризиса инвестиции окупались за 5-6 лет, после кризиса сроки растянулись до 9-10 лет, потому что на 30-40% упали арендные ставки, говорит она. По ее словам, в Европе компания начинает строить только после заключения предварительных договоров аренды не менее чем на половину площадей будущего здания. В Петербурге из-за частых задержек при строительстве и сдаче объекта договоры заключают, как правило, не ранее чем за 3-6 месяцев до ввода здания, говорит она.

Параметры технопарка «Ингрия» на базе Университета телекоммуникаций им. Бонч-Бруевича скорректированы еще в декабре: стоимость снизилась с 28 млрд до 23 млрд руб., а объем коммерческой застройки — на 40% до 142 000 кв. м. Городской и федеральный бюджеты профинансируют 30%, инвесторы, в том числе Technopolis и казахский девелопер Meridian Capital Partners, — 70%. Проект — на стадии создания инфраструктуры и подготовки участка к застройке, передал через пресс-службу гендиректор ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга» Евгений Елин. Завершить работы планировалось в 2015 г., при заключении соглашений с девелоперами сроки реализации проекта могут быть изменены, сообщил он.

К концу апреля в Петербурге было 249 650 кв. м свободных офисов, подсчитали в Jones Lang LaSalle. У новых бизнес-центры трудности с заполнением, из-за кризиса окупаемость проектов увеличилась вдвое, говорит Ольга Мицеловская, гендиректор «Менеджмент компания БФА». Даже если снижается ставка аренды,

но велики затраты на переезд и оборудование новых помещений, компания откажется от переезда, полагает она. **Технопарки — не рыночные проекты, они смогут привлечь арендаторов только за счет особых условий и инфраструктуры, считает коммерческий директор Colliers Int в Петербурге Николай Казанский.** С ним согласен Сергей Федоров, директор по развитию Praktis CB: «Новых компаний, которые нуждались бы в офисах, практически нет, а переманить арендаторов из других бизнес-центров рыночными способами будет сложно». Бизнес-центры класса А и В могут предлагать аренду от 800 до 1200 руб. за 1 кв. м в месяц, а при аренде больших площадей ставка может достигать до 600-700 руб.

Разработчик ПО «Рексофт» в мае 2006 г. переехал в шестиэтажный бизнес-центр Cerean площадью 3000 кв. м на пр-те Пархоменко. На переделку под нужды компании ушел год. «Когда въехали, на этаже было только 30% от необходимых нам для питания компьютеров мощностей», — говорит Александр Егоров, гендиректор «Рексофт». Затраты он не называет. «IT-компании могут инвестировать до \$10 млн на создание инфраструктуры в новом офисе на 200 человек, отмечает Игорь Калошин, директор по операционным вопросам Intel в России.

По словам Егорова, «Рексофт» готова рассматривать предложения технопарков, но только при условии создания в новом офисе полноценной IT-инфраструктуры.

Ждет предложений и Intel. Оферта, по словам Калошина, должна включать выгодную долгосрочную ставку аренды, наличие серьезных электрических мощностей и дублирующих источников питания и др.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МАШИНЫ» УЕДУТ

«Силмаш» выставит под редевелопмент почти 90 гектаров

На четырех участках, занимаемых в Петербурге предприятиями «Силовых машин», будут построены коммерческие и жилые здания. Речь идет о территориях на Свердловской набережной, Московском проспекте и улице Седова, на которых сейчас располагаются Ленинградский металлический завод (ЛМЗ), «Электросила»

и Завод турбинных лопаток. [Разработкой вариантов использования этих территорий займется компания Colliers International.](#) «Силовые машины» освободят эти участки, после того как построят новый завод в Металлострое. Все предоставляемые под редевелопмент объекты эксперты называют крайне привлекательными для застройки, однако обращают внимание на то, что их стоимость в связи с кризисом снизилась.

Площадь участка, занимаемого ЛМЗ, составляет 42,2 га, «Электросилой» — 7,2 и 31,5 га, Заводом турбинных лопаток — 8 га. [Под какие цели можно использовать эти территории и в какую сумму обойдется редевелопмент, определит Colliers International \(Санкт-Петербург\), с которой «Силовые машины» в феврале этого года заключили договор.](#) «Все участки, используемые в настоящее время концерном в производственных целях, имеют огромный потенциал для развития всех типов коммерческой и жилой застройки», — уверен генеральный директор Colliers International (СПб) Борис Юшенков.

Как уже сообщалось, «Силовые машины» в прошлом году получили под строительство нового завода территории в Металлострое общей площадью 180 га. «Несмотря на нынешние экономические условия, строительство нового производственного комплекса является одним из основных направлений стратегического развития компании», — процитировала вчера слова генерального директора «Силовых машин» Игоря Костина пресс-служба концерна. Между тем сроки ввода нового производства компания не называет. Правда, ранее «Силовые машины» заявляли, что намерены нарастить производственные мощности к 2012 году.

В Петербурге уже реализован ряд проектов по преобразованию промышленных территорий под жилую и коммерческую застройку. «Началось это веяние с Петроградской стороны, так как там промышленной недвижимости было много, а район элитный, что гарантирует высокую окупаемость инвестиций даже в такой дорогостоящий и сложный процесс, как редевелопмент промпредприятий», — вспоминает генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер. Редевелопмент промтерриторий требует расходов на рекультивацию земель. «Стоимость таких работ зависит от толщины загрязненного грунта и составит как минимум 100 долл. за 1 куб. м», — оценивает руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 июня, № 84

Аналитики единодушны во мнении, что все участки «Силовых машин» крайне привлекательны как для жилой, так и для коммерческой застройки, однако в оценке стоимости земель их мнения разошлись. «По сравнению с докризисными ценами участки подешевели минимум в три раза, — категоричен генеральный директор VMB Trust Александр Гришин. — Инвесторов, девелоперов, банков, готовых финансировать или приобретать земли под застройку, сейчас практически нет. Если в строительстве и приобретении жилья имеется хоть какое-то движение, то в сфере коммерческой недвижимости — полный штиль. Аналитики называют цифру 100—200 долл. за метр возводимой площади». Руководитель департамента консалтинга и оценки компании Maris Properties/CBRE Кирилл Акиншин полагает, что по сравнению с докризисным уровнем стоимость земли на участках, занимаемых «Силовыми машинами», снизилась на 40—50%. «Такие инвестиционно привлекательные участки, как у «Силовых машин», с хорошей локацией и широким потенциальным функционалом, не дешевеют», — уверена руководитель отдела консалтинга Astera St.Petersburg Евгения Васильева.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)