

Offices/General

Нанодом Чубайса

Наблюдательный совет госкорпорации «Роснано» одобрил условия приобретения офисного здания для нужд компании.

Retail

Второй шанс для «Мосмарта»

Акционеры «Мосмарта» одобрили план спасения сети. Сейчас компания ведет переговоры с поставщиками о реструктуризации долгов на 2,5 млрд руб.

Hotel

Деньги "Москвы" ищут в бизнес-центрах

МВД провело обыски по делу о хищении при реконструкции гостиницы.

Свой гостиничный рейтинг

Мировой лидер по количеству номеров не спешит в Россию.

На руинах «России»

Генподрядчик по демонтажу гостиницы судится с Шалвой Чигиринским.

Regions

Бизнес-центры переводят дух

Падение ставок остановилось, но роста ждать не стоит.

Опустевшее Plato

Сеть универмагов одежды Plato объявила себя банкротом. Кризисное снижение спроса обострило проблемы компании, полагают эксперты.

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

НАНОДОМ ЧУБАЙСА

Наблюдательный совет госкорпорации «Роснано» одобрил условия приобретения офисного здания для нужд компании

Как сообщил «Ведомостям» источник, близкий к госкорпорации, в соответствии с утвержденным 2 июня решением «Роснано» готова приобрести 15 000 кв. м по цене не более \$5000 за 1 кв. м. О планах корпорации купить себе офис знают и несколько консультантов рынка недвижимости. Близкий к «Роснано» источник говорит, что корпорация планирует закрыть сделку до конца лета, а в начале следующего года уже переехать в новое здание.

«Занимаемых сейчас площадей недостаточно для полноценного функционирования корпорации. По санитарным нормам на сотрудника должно приходиться по 9 кв. м, у нас — не больше 6 кв. м. Поэтому была поставлена задача немного расширить помещение», — подтвердил Олег Киселев, директор по бизнес-стратегии «Роснано». При штатной численности в 450 человек корпорация арендует 6250 кв. м в зданиях на улицах Наметкина и Кржижановского. «Мы готовы были бы и дальше ютиться, но мы взаимодействуем еще и с большим количеством заявителей», — объясняет Киселев. На 3 июня в «Роснано» поступило 1048 запросов на финансирование проектов с общим объемом инвестиций в 1122 млрд руб.

Стоимость аренды подходящих площадей составляет около \$750 за 1 кв. м, поэтому покупка выгоднее, объясняет Киселев. По его словам, госкорпорация инвестирует в сделку собственные средства. Сейчас идут переговоры с несколькими владельцами бизнес-центров, сказал Киселев, но называть их не стал.

Наиболее вероятный объект для покупки бизнес-центра класса А — Principal Plaza (расположен на проспекте 60-летия Октября, 12, общая площадь — 33 400 кв. м), уверяет близкий к «Роснано» источник. О переговорах по покупке этого центра знает и Ирина Флорова, руководитель аналитического направления CB Richard Ellis. С инвестором проекта — ООО «Принципал плюс» (по данным СПАРК, этой фирмой владеет кипрский офшор) связаться вчера не удалось.

Важным условием сделки Киселев называет обязательство продавца по первому требованию выкупить здание обратно в течение пяти лет по цене продажи (с учетом затрат на отделку и вычетом износа).

«Сделок по купле-продаже сегодня практически нет, такие средства на покупку могут позволить только государственные структуры», — говорит Флорова. По ее словам, в текущих условиях цена в \$5000 выглядит высокой и покупатель может выторговать скидку еще на 20%. До кризиса площади Principal Plaza оценивались не менее чем в \$7000 за 1 кв. м, а к маю 2009 г. ставка аренды составляла \$550-650 за 1 кв. м.

Другие госкорпорации тоже думают о собственном доме, но предпочитают строить его сами. Так, «Росатом» заявил о намерении построить офисный комплекс площадью 300 000 кв. м на юге Москвы. Объединенная авиастроительная корпорация планирует возвести целый город-спутник около Жуковского. «Олимпстрой» вместе с оргкомитетом «Сочи-2014» собирается построить офис в Сочи стоимостью не менее \$50 млн.

А электроэнергетические компании группы «Газпром» («Мосэнерго», ОГК-2, ОГК-6 и ТГК-1, «Газпромэнерго», «Межрегионэнергосбыт» и Газэнергопромбанк, входящие в «Газпром энергохолдинг») уже переехали в новую штаб-квартиру — офисный центр «Нефтяной дом» на проспекте Вернадского в Москве, в прошлом — офис РАО «ЕЭС России», ликвидированного около года назад.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ВТОРОЙ ШАНС ДЛЯ «МОСМАРТА»

Акционеры «Мосмарта» одобрили план спасения сети. Сейчас компания ведет переговоры с поставщиками о реструктуризации долгов на 2,5 млрд руб.

Сбербанк капитал и фонд прямых инвестиций, контролируемый членом совета директоров Евгением Новицким, получили контроль над группой компаний «Мосмарт» лишь на прошлой неделе, но уже начали работу по восстановлению сети. До конца 2009 г. на это будет потрачено несколько десятков миллионов долларов, рассказал «Ведомостям» новый главный исполнительный директор компании Виталий Подольский.

В соответствии с одобренным акционерами планом к концу 2009 г. гипермаркеты сети должны выйти на операционные показатели работы докризисного 2007 года, когда годовая выручка с 1 кв. м в столичном гипермаркете составляла около 350 000 руб. Пресс-служба Сбербанка вчера не смогла оперативно прокомментировать ситуацию с «Мосмартом».

«Первостепенная наша задача — заполнить полки магазинов товарами», — говорит Подольский. Для восстановления ассортиментной матрицы «Мосмарту» необходимо договориться о возобновлении поставок с пулом из 1000 поставщиков, добавляет он. С большинством из них компания уже обсуждает варианты реструктуризации задолженности и возобновления поставок. Из общей суммы долга «Мосмарта» в 7,5 млрд руб. 2,5 млрд руб. сеть должна поставщикам. Многие из них уже отчаялись получить деньги в предусмотренном договором порядке: только с начала года в столичный арбитражный суд к ЗАО «Мосмарт» подано 604 иска от поставщиков товаров и услуг на сумму 1,4 млрд руб., в том числе иск о банкротстве от компании «Продторг» из Чебоксар.

Теперь «Мосмарт» предлагает поставщикам несколько вариантов реструктуризации задолженности. Один из них предусматривает единовременное погашение долга с 40-50%-ным дисконтом, второй — выплату долга с небольшим дисконтом в течение года по установленному графику, объясняет Подольский.

Поставщики «Мосмарта» рассказывают и о других схемах. Например, «Разгуляю» компания предложила завозить в сеть товар, скажем, на 1000 руб., получать оплату в двойном размере, из которой половина пойдет в счет погашения старой задолженности, делится гендиректор агрохолдинга Тимур Бутов. По его словам, долг «Мосмарта» перед «Разгуляем» составляет 4,5 млн руб. «Такие условия мы не можем серьезно обсуждать», — говорит он. «Разгуляй» готов начать поставки при условии погашения долга, добавляет он.

Топ-менеджер одного из крупнейших поставщиков напитков также уверяет, что будет работать с «Мосмартом» только на условиях предоплаты поставок и 100% погашения дебиторской задолженности. А представители компаний «Мираторг» и «Юнимилк» рассказали, что в ближайшие дни планируют встретиться с менеджментом «Мосмарта» для обсуждения вариантов реструктуризации дебиторской задолженности и возобновления поставок.

«Условия реструктуризации долгов с существенным дисконтом могут быть интересны только мелким поставщикам, у которых проблемы с ликвидностью», — резюмирует совладелец сетей «Гастрономчикъ» и «Продэко» Дмитрий Потапенко. Эксперты согласны в том, что «Мосмарту» придется пойти на уступки поставщикам. «Я не вижу мотивов, по которым поставщики должны простить “Мосмарту” половину долга», — говорит директор фонда Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко.

Восстановив отношения с поставщиками, «Мосмарт» планирует арендовать логистические центры в Москве, а также в некоторых регионах, так как мощностей существующего небольшого распределительного центра компании не хватает для эффективного снабжения региональных гипермаркетов, которых у компании около 20, рассказывает Подольский.

Бизнес-план по восстановлению работы «Мосмарта» предусматривает и перезапуск сети, в рамках которого изменится и ценовая политика, и формат магазинов. К примеру, в ассортименте «Мосмарта» увеличится количество свежих продуктов и снизится доля непродуктовых товаров, обещает исполнительный директор «Мосмарта». Средний чек будет выше — в первую очередь за счет инфляции. Ранее «Мосмарт» работал с низкой наценкой и невысокой маржинальностью, и в результате поток средств от операционной деятельности не покрывал высоких издержек, связанных с агрессивным развитием. К примеру, в 2007 г. торговые

площади магазинов «Мосмарт» выросли более чем вдвое — с 38 826 кв. м до 84 234 кв. м, при этом финансовый долг группы увеличился с 1,7 млрд руб. до 3,1 млрд руб., а рентабельность EBITDA снизилась с 15,9% до 8% (данные из отчета Номос-банка за 2008 г.). «Сейчас наша ключевая задача — оздоровление финансового положения группы», — объясняет необходимость изменений Подольский.

Если до кризиса «Мосмарт» был мультиформатным ритейлером и управлял 85 магазинами четырех форматов, то сейчас у компании только 23 гипермаркета площадью 4000-12 600 кв. м. По возможности все они будут переведены под единый стандарт — 8000 кв. м торговой площади. Новый формат «Мосмарт» будет поддержан рекламной кампанией и BTL-акциями, обещает Подольский.

У «Мосмарт» сильный бренд и если компании удастся быстро наполнить полки товаром, то сеть вернет покупателей в столичные магазины и выйдет на оборот 2007 г., говорит Кривошапко. Восстановить работу в регионах сложнее, считает Потапенко: географически магазины сети сильно разрознены, и высокие издержки будут съедать прибыль.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ДЕНЬГИ "МОСКВЫ" ИЩУТ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ

МВД провело обыски по делу о хищении при реконструкции гостиницы

Вчера получило развитие уголовное дело, связанное с мошенническим завладением \$87,5 млн при реконструкции гостиницы "Москва" ("Ъ" подробно рассказывал об этом деле 8 июня). В его рамках сотрудники следственного комитета при МВД РФ провели обыски в бизнес-центрах "Романов Двор" и "Даев Плаза". По данным "Ъ", следователей интересовали коммерческие структуры, за которым якобы стоит депутат Госдумы Ашот Егиазарян. Последнего участники рынка ассоциируют с одним из совладельцев гостиницы "Москва" — ЗАО "Декорум", руководство которого, по версии правоохранительных органов, и могло стоять за финансовыми махинациями.

Обыски в двух московских бизнес-центрах "Романов Двор" (Романов переулок, 4) и "Даев Плаза" (Даев переулок, 20) начались в семь часов утра и продолжались до позднего вечера. Как стало известно "Ъ", по первому адресу следствие интересовало офис юридической фирмы White & Case. Впрочем, в самой фирме информацию об обысках подтвердить отказались. В "Даев Плаза", конечным собственником которого многие называют депутата Госдумы Ашота Егиазаряна (в этом же здании находится и его общественная приемная), представители правоохранительных органов посетили офис ЗАО "Декорум". Во время следственных мероприятий была изъята документация и электронные носители информации, имеющие отношение к гостинице "Москва". В частности, документы, связанные с инвестициями в ее реконструкцию.

В следственном комитете при МВД РФ и департаменте экономической безопасности МВД "Ъ" подтвердили, что обыски проходили в рамках возбужденного 1 июня уголовного дела по факту мошеннического завладения \$87,5 млн при реконструкции гостиницы "Москва".

Напомним, что, по версии следствия, эта сумма была похищена неустановленными лицами у правительства Москвы, являющегося одним из собственников объекта. В правоохранительных органах не исключают, что за этой махинацией могло стоять

руководство участвующего в реконструкции "Москвы" ЗАО "Декорум", владеющего 51% акций "Декмоса", на балансе которого и находится гостиница.

Основанием для возбуждения уголовного дела стало обращение в правоохранительные органы представителей столичного департамента имущества, являющегося одним из собственников реконструируемой гостиницы "Москва". В частности, заявители сообщили, что городским властям пришлось взять на себя долги другого совладельца "Москвы" — ЗАО "Декорум". Чтобы не допустить перехода гостиницы в собственность кредитовавшего стройку и потребовавшего вернуть долги Deutsche Bank, городу пришлось вернуть банку \$87,5 млн. Официально владельцем и гендиректором "Декорума" является Виталий Гогохия, но с момента появления участники рынка ассоциировали фирму с именем депутата Госдумы Ашота Егиазаряна. Впрочем, сам он эту связь никогда не подтверждал. В окружении же господина Егиазаряна говорят, что Виталий Гогохия "обращался к нему исключительно как к депутату за помощью для разрешения проблем при реконструкции гостиницы "Москва", и тот ему помогал".

Господин Егиазарян через своего представителя подтвердил, что обыски и выемка документов в "Романовом Дворе" и "Даев Плаза" связаны с делом по гостинице "Москва", пояснив, что White & Case является финансовым консультантом "Декмоса", а в "Даев Плаза" расположен офис "Декорума", а раньше располагался и офис "Декмоса". "Это давление на "Декорум" со стороны правительства Москвы, чтобы вынудить продать долю в проекте (гостинице "Москва".— "Ъ") за копейки", — передал "Ъ" слова господина Егиазаряна его представитель.

В апреле стало известно, что мэрия ведет переговоры о продаже 26% акций "Декмоса" "Нафта-Москве" Сулеймана Керимова (см. "Ъ" от 20 апреля). При этом с января гендиректором "Декмоса" являлась Гоарик Котанджян, которая, по информации представителей "Декорума", до этого работала в "Мостелекоме", принадлежавшем ранее структурам "Нафта-Москвы".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СВОЙ ГОСТИНИЧНЫЙ РЕЙТИНГ

Мировой лидер по количеству номеров не спешит в Россию

Международная исследовательская компания MKG Hospitality составила рейтинг гостиничных сетей, согласно которому мировым лидером по количеству номеров является компания Best Western, в России совсем не представленная. Из первой пятерки в нашей стране присутствуют три бренда — Holiday Inn, Marriott и Hilton, но называть их лидерами российского рынка эксперты не спешат. По количеству номеров местные сети наступают им на пятки, а некоторые из них даже опережают.

По данным исследования MKG Hospitality под названием Global Hotel Brand 2009, первое место по количеству отелей (4032 на начало 2009 года) и номеров (305,4 тыс.) заняла сеть Best Western. На втором месте расположилась InterContinental Hotels Group с брендом Holiday Inn (1353 отеля и почти 250 тыс. номеров), на третьем — компания Choise с сетью Comfort Inns&Comfort Suites (2550 гостиниц и более 196 тыс. номеров). Четвертый игрок — Marriott International (531 отель и 193 тыс. номеров), пятый — Hilton (521 отель и 186 тыс. номеров).

В России двое игроков из первой пятерки неизвестны. InterContinental управляет восемью гостиницами в стране под брендами Holiday Inn и Crowne Plaza (в глобальном рейтинге эта сеть занимает 17-е место с 349 отелями), номерной фонд составляет 2,7 тыс. Marriott International управляет в России девятью отелями под брендами Marriott, Ritz-Carlton и Renaissance, общий номерной фонд — 2,3 тыс., Hilton управляет всего двумя одноименными отелями, номерной фонд не превышает 400 комнат.

Лидером по количеству гостиниц и номеров в России является компания Amaks (11 одноименных и небрендируемых отелей, 4 тыс. номеров), за ней следуют Azimuth Hotels Company (восемь отелей «Азимут», 3,3 тыс. номеров) и «Интурист» (десять отелей на 2406 номеров). Из иностранных игроков лидирует Rezidor, у которого десять отелей под брендами Park Inn и Radisson, а номерной фонд достигает 3,7 тыс.

Большую разницу между местным и глобальным рейтингами эксперты объясняют тем, что многие транснациональные компании пока боятся активно развиваться на

российском рынке, а кризис еще сильнее отдалил их планы по экспансии. «Западные операторы не очень довольны уровнем управления в России, поэтому предпочитают самостоятельно управлять тем, что строится. Именно поэтому в России нет сети, занявшей первое место в рейтинге, — Best Western. Эта компания развивается исключительно по франчайзингу», — объясняет вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов.

Однако местным игрокам не стоит расслабляться. «Кризис приостановил экспансию в Россию, но интерес не исчез. Практически все крупные региональные центры — благодатная почва для развития международных сетей», — считает генеральный директор компании Azimuth Hotels Company Александр Гендельсман. Он напоминает, что о желании выйти на российский рынок в 2009 году заявляла компания Four Seasons, запланировавшая в конце года открыть отель Four Seasons St.Petersburg на 183 номера. InterContinental также планирует активно развиваться в ближайшие годы в России, несмотря на кризис.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НА РУИНАХ «РОССИИ»

Генподрядчик по демонтажу гостиницы судится с Шалвой Чигиринским

Разбиравшая здание гостиницы «Россия» компания «Сатори» потребовала через суд почти 35 млн руб. с «СТ Девелопмент» Шалвы Чигиринского, выступавшей инвестором проекта. По оценкам участников рынка, выполненные «Сатори» работы стоят не менее 250 млн руб. Видимо, г-н Чигиринский недоплатил подрядчику, предполагают они. Тем временем сам бизнесмен ждет, когда правительство Москвы погасит задолженность перед ним в размере 500 млн руб.

Иск от ООО «ФПК «Сатори» к ООО «СТ Девелопмент» на 34,8 млн руб. вчера был зарегистрирован на сайте Арбитражного суда Москвы. В «Сатори» отказались комментировать суть иска, а связаться с представителями Шалвы Чигиринского вчера не удалось. Между тем обе компании связывают давние отношения: с 2006 года «Сатори» была генподрядчиком по разборке гостиницы «Россия», где «СТ Девелопмент» выступала инвестором.

По оценке председателя совета директоров Sparta Holding Corporation Алексея Шепеля, выполненные «Сатори» работы на этом объекте стоят не менее 250 млн руб. По его словам, 35 млн руб. для такого проекта, как гостиница «Россия», незначительная сумма, однако эксперт не сомневается в обоснованности иска. «Мой опыт судебных разбирательств с «Сатори» говорит о том, что в этом случае действительно имеется долг перед компанией, — заявил г-н Шепель. — Компания славится своей пунктуальностью в денежных расчетах. В 2001—2003 годах «Сатори» была подрядчиком нашей компании, и когда мы задержали оплату, договаривались о выплате денег уже в суде». Всего на сайте Московского арбитража зарегистрировано 166 исков от «Сатори» к различным компаниям.

Гендиректор «Капитал Групп» Андрей Нестеренко в свою очередь удивляется, что иск подан именно сейчас, когда работы давно остановлены. По его данным, все работы подрядчиков по этому объекту оплачены. «На рынке сейчас у всех большой кредитный голод, и многие компании переходят на такие формальные отношения, не имея на это оснований. Не исключено, что и здесь причина иска в нехватке денег», — полагает эксперт.

Тем временем самому Шалве Чигиринскому правительство Москвы еще не заплатило за выполненный объем работ. Напомним, в связи с финансовыми проблемами у предпринимателя столичные власти приняли решение самостоятельно профинансировать начало работ по реконструкции «России», стоимость которой ранее оценивалась в 1,5 млрд долл. Участники рынка тогда предположили, что с г-ном Чигиринским Москва расплатится лишь после того, как найдет нового инвестора для проекта.

Однако бизнесмен решил ускорить процесс. По сообщению СМИ, «СТ Девелопмент» наложила арест на имущество и денежные средства ОАО «Россия», подконтрольного правительству Москвы. В том числе под арест попало и не до конца разобранный здание гостиницы. В прошедшую пятницу руководитель имущественно-земельного комплекса Москвы Владимир Силкин пообещал, что столичные власти погасят задолженность перед г-ном Чигиринским в ближайшее время. По его словам, сумма долга ОАО «Россия» перед «СТ Девелопмент» составляет порядка 500 млн руб.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ПЕРЕВОДЯТ ДУХ

Падение ставок остановилось, но роста ждать не стоит

По сравнению с 2008 годом, когда были введены рекордные 352 тыс. кв. м офисных площадей, темпы строительства бизнес-центров в Петербурге замедлились в 1,5 раза. Из-за значительного падения спроса девелоперы осторожно относятся к реализации новых офисных проектов, также на строительную активность негативно влияет удорожание заемных средств. Объем приостановленного строительства в офисной недвижимости оценивается аналитиками на уровне 800 тыс. кв. м.

По данным Colliers International (Санкт-Петербург), в 2009 году введено 109 тыс. кв. м бизнес-центров. До конца года эта цифра удвоится — прирост офисных площадей составит около 210 тыс. кв. м, а весь объем рынка офисной недвижимости классов А и В достигнет 1,2 млн кв. м.

Снизившись в период с декабря по март, стоимость аренды практически перестала меняться. Основное снижение ставок произошло в первом квартале. По сравнению с августом 2008 года ставки аренды в действующих объектах снизились на 5-25%. Новые, недавно открывшиеся бизнес-центры зачастую были вынуждены демпинговать. Однако стимулирование арендаторов возможно не только путем снижения ставок. Так, среди бонусов, предлагавшихся потенциальным арендаторам, можно отметить такие как "два последних месяца аренды бесплатно", что на практике реализуется как четыре последних месяца аренды по 50% стоимости, или всевозможные льготы, связанные с зачетом стоимости ремонта.

На этом фоне выделяются проекты, которые в момент кризиса находились на стадии готовности менее 70%, но тем не менее были продолжены и заявлены к открытию в 2010 году. Как правило, это качественные и требующие серьезных инвестиций проекты, выделяющиеся уникальностью местоположения (Quattro Corti на Почтамтской улице, "Невский Центр" на Невском проспекте, "ФОСП" на набережной реки Мойки) или инфраструктурой (как, например, "Аэропорт-сити", входящий в один многофункциональный комплекс с гостиницей международной

сети Intercontinental). Заявленный объем офисных площадей, планируемых к вводу в следующем году, составляет около 150 тыс. кв. м, из них 75,5 тыс. кв. м — в классе А.

"В долгосрочной перспективе мы оцениваем потенциал офисной недвижимости положительно; даже сейчас, в кризис, на этом рынке происходит больше всего сделок. Несмотря на рост вакансий в среднем до 20 процентов, отдельные проекты за это же время смогли привлечь арендаторов и улучшить свои показатели заполняемости в несколько раз. В апреле этого года зафиксирована одна из самых крупных сделок — аренда 7 тыс. кв. м компанией Yota, что является хорошим показателем даже для докризисного периода. Эти тенденции сигнализируют о переходе рынка на более профессиональный и цивилизованный уровень, когда выживают лучшие проекты, с хорошим запасом финансовой прочности и грамотной политикой по привлечению арендаторов", — комментирует Борис Юшенков, генеральный директор Colliers International (Санкт-Петербург).

Евгений Рязанцев, советник генерального директора VMB TRUST, среди замороженных проектов называет "Полюстрово", Electric City, Clover Plaza, Sokol City, "Адамант Парк", "Охта-Разлив", "Удельный парк", "Хорс", "Юбилейный", общественно-деловой квартал Шкапина-Розенштейна и др.

Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, ситуацию на рынке характеризует как "революционную инверсию", когда буквально за 3 месяца из рынка арендодателя он превратился в рынок арендатора. "Падение ставок и спроса, уменьшение процента заполняемости, развитие рынка субаренды и ряд других факторов привели к тому, что условия игры сегодня диктует клиент. Число обращений в отдел брокериджа по поиску новых объектов с октября 2008 года выросло в несколько раз. И если в октябре-декабре большинство заявок составляли небольшие офисы площадью менее 50 кв. м, то после Нового года арендаторов интересуют площади 400-700 кв. м и более. Сегодня мы работаем с несколькими клиентами, которых интересуют площади более 1,5 тыс. кв. м. Рынок остро дифференцирован — нередко арендные ставки бизнес-центров класса А и С сходны", — говорит господин Хламкин.

Управляющий "АйБи Групп" Сергей Игонин пока не решается делать прогнозы относительно дальнейшей судьбы рынка. "Ожидаю и надеюсь, что лето мы пройдем без потрясений, с осени же начнем постепенно, постепенно расти. Начнет

расти экономика, начнет расти спрос. Но о тех ставках, которые мы имели до кризиса, придется надолго забыть. Если мы на них и выйдем, то очень и очень нескоро. Скорее всего, они остались в прошлом. Нас ожидает другой уровень арендных ставок, более отвечающих тому, сколько реально стоит недвижимость", — рассуждает господин Игонин.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis, полагает, что до осени 2009 года сохранится тенденция к заключению сделок по установившимся сегодня арендным ставкам. "Мы не ожидаем ни грядущего падения, ни возобновления роста. Дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от макроэкономической ситуации: либо укрепление мировых рынков, особенно сырьевых, поддержит спрос и рынок начнет вновь испытывать дефицит качественных помещений, либо возможная вторая волна кризиса все-таки произойдет, и рынок на долгий период замрет в сегодняшнем состоянии. В первом сценарии выиграют те собственники, которые сегодня придерживают свои помещения и не понижают ставки, во втором — окажется правильной стратегия заполнения объектов на условиях арендаторов, пусть даже доходность окажется ниже ожидавшейся", — говорит господин Федоров.

Руководитель группы исследований рынков Knight Frank St. Petersburg Олег Громков отмечает, что самый широкий диапазон ставок сейчас наблюдается в классе А. "Например, Geneum заявляет ставку 2,5 тыс. рублей за квадратный метр (правда, с оговоркой по поводу скидок в ходе переговоров), а B&D на набережной Макарова и "Мон Блан" готовы принять арендаторов по ставке 1,1 тыс. рублей (все ставки включают НДС). В классе В диапазон заявленных ставок также довольно широк — от 830 ("Румба") до 1,65 тыс. рублей ("Москва").

По данным Besar Realty Group, объем предложения высококачественных офисных площадей (классы А и В) в Санкт-Петербурге составляет сегодня свыше 1,06 млн кв. м, вакантно около 220 тыс. кв. м.

"В результате кризиса в большей степени пострадали новые бизнес-центры. В прежние годы многие объекты имели договоры аренды на большую часть площадей уже к моменту открытия. Например, в 2007 году более 40 процентов новых офисных центров на начало эксплуатации были полностью заполнены арендаторами; средняя заполняемость по новым объектам составляла около 77 процентов. В 2008 году доля стопроцентно заполненных бизнес-центров

сократилась до 14 процентов, при том что средний за год уровень заполняемости на начало эксплуатации оставался еще достаточно высоким (73 процента) и снизился только за счет показателей последнего квартала. По результатам опросов, доля арендованных площадей в открывшихся в первом квартале текущего года объектах в среднем равнялась 27 процентам", — рассказали в Bescar.

Действующие бизнес-центры, введенные в прежние годы и успешно работающие, заполнены на 80-100%.

По прогнозам аналитиков Bescar, в дальнейшем проблемы с заполняемостью грозят недавно открывшимся и достраиваемым объектам. Зато резкого роста вакантных площадей в давно работающих бизнес-центрах вряд ли стоит ожидать.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОПУСТЕВШЕЕ ПЛАТО

Сеть универмагов одежды Plato объявила себя банкротом. Кризисное снижение спроса обострило проблемы компании, полагают эксперты

ООО «Универмаги Л», управляющая компания сети универмагов Plato, 1 июня подало иск о банкротстве в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. Заседание назначено на 23 июля. В начале июня аналогичные иски подали ТД «Плато», ТФ «Плато», ТК «Плато» и ТЦ «Плато», зарегистрированные по тому же адресу, что и «Универмаги Л».

Причиной стало сложное финансовое положение компании, сообщил представитель «Универмагов Л». Серьезных финансовых претензий к компании нет, заявил он, отказавшись от дальнейших комментариев.

Вызванный кризисом спад спроса не позволил сети расплатиться по кредитам, полученным на развитие бизнеса год-полтора назад, если компания не договорится о реструктуризации, все магазины будут закрыты, говорит источник, знакомый с положением дел в Plato. Назвать кредиторов и суммы задолженности собеседник

«Ведомостей» отказался. Сеть Plato основана производителем трикотажа ЛАК в 2000 г., специализируется на одежде среднего сегмента. В 2007 г. приобрела права аренды шести стоковых магазинов Forum, увеличив сеть до 13 точек средней площадью около 1000 кв. м каждая. В прошлом году начала закрывать магазины, сейчас у нее осталось три точки. Plato съехала из ТК «Румба» в январе 2009 г., продажи в нем шли хуже, чем в Forum, рассказал Дмитрий Бердиган, гендиректор «АйБи ритейл» (входит в «АйБи групп», управляющую компанию центра дисконтных магазинов «Румба»).

Ситуация на рынке одежды сложная, в среднем сегменте спрос падает на 20-50%, в экономсегменте падение меньше, однако пока потребители из среднего сегмента не покупают более дешевую одежду, говорит Елена Ложкина, директор по маркетингу УК «Одежда 3000» (развивает сеть Modis). Ассортимент и ценовой уровень Plato не отвечал заявленному формату универмага: в Европе это одежда среднего и выше среднего ценового сегмента, считает генеральный директор петербургского представительства корпорации Sela Филипп Капчиц. В России формат универмага развивается плохо, непривычный формат — это эксперимент, к которому покупатели в текущих экономических условиях не готовы, уверен он.

Формат ни при чем, скорее всего, не хватило оборотных средств, чтобы заполнять товаром заявленные площади, говорит Денис Богатырев, коммерческий директор «БНС-груп» (Mehx, Calvin Klein и Pinko). С исками к «Универмагам Л» обратились оптовик детской одежды ООО «Венейя», «Объединенный склад одежды» и ИП Гаврилов И. А., которые требуют 1,6 млн руб., 135 736 руб. и 235 600 руб. соответственно.

◆ [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](#)