

Offices/General

Энергетический «Луч»

Девелоперская компания Horus Capital договорилась о продаже бизнес-центра «Луч» на Большой Пироговской улице за 140 млн долл.

Retail

Ритейл перебирается на вокзалы

Дирекция железнодорожных вокзалов РЖД с помощью аукциона намерена предложить сетевым ритейлерам взять в аренду участки на 180 привокзальных площадях по всей России.

Без казино будет пусто

Помещения, освободившиеся после закрытия крупных казино, могут остаться без арендаторов. Меньше всего пострадают владельцы мелких помещений.

Investment

Тройная ставка

Накопленный в ритейле опыт не уберег создателя сети "Копейка" Александра Самонова от промахов в его экспериментах с недвижимостью.

Hotels

Азартные игры переезжают

Группа «Корстон» приобрела в черногорском городе Будва отель The Queen of Montenegro, в котором намерена открыть казино.

Regions

Притягивает инвесторов

Ритейлер «Магнит» осенью 2009 г. может в третий раз выйти на биржу.

"Лента" стянула гендиректора

Должность гендиректора петербургской сети "Лента" предложена главе Metro Cash&Carry на Украине Яну Дуннингу, шесть лет проработавшему в российском подразделении Metro.

В Калуге открыли «Квань»

В Калуге состоялось торжественное открытие горнолыжного комплекса «Квань». Комплекс «Квань» построен группой компаний «Ташир».

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

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ «ЛУЧ»

Девелоперская компания Horus Capital договорилась о продаже бизнес-центра «Луч» на Большой Пироговской улице за 140 млн долл.

Как рассказали РБК daily участники рынка, контр-агентом в сделке выступило ОАО «Интер РАО ЕЭС». В энергетической компании подтвердили эту информацию, уточнив, что сделка находится в стадии завершения. Для рынка офисной недвижимости, который из-за кризиса находится в стагнации, эта сделка как «луч света», говорят эксперты.

ЗАО «Хорус Кэпитал» (Horus Capital) специализируется на инвестициях и девелопменте крупных объектов коммерческой недвижимости, а также редевелопменте столичных промзон. Портфель проектов и объектов компании превышает 550 тыс. кв. м. В настоящее время Horus Capital завершает строительство элитного ЖК «Одиннадцать Станиславского» (ул. Станиславского, 11) и бизнес-центра класса А «Луч» (ул. Большая Пироговская, 27). В работе проекты бизнес-центров «Олимпия Парк» (Ленинградское шоссе, 39), «Оазис» (ул. Коровий Вал, 5) и «Диапазон» (1-й Волоколамский проезд, 10).

О продаже бизнес-центра «Луч» общей площадью 35 тыс. кв. м РБК daily рассказали топ-менеджеры нескольких консалтинговых компаний. О том, что Horus Capital активно продавала этот бизнес-центр, знают также партнер компании Blackwood Константин Ковалев и ведущий специалист департамента коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty Максим Жуликов.

По данным источника, близкого к Horus Capital, на прошлой неделе была достигнута финальная договоренность с «Интер РАО ЕЭС». Собеседник РБК daily утверждает, что стоимость достраиваемого делового комплекса на Большой Пироговской улице составила около 140 млн долл. (из расчета 4—4,1 тыс. долл. за 1 кв. м).

В Horus Capital подтвердили факт продажи «Луча», но отказались называть контрагента и условия сделки. Директор по девелопменту Horus Capital Павел

Барбашев заявил РБК daily, что все подробности будут сообщены через месяц — после того как сделка будет зарегистрирована. В «Интер РАО ЕЭС» подтвердили факт покупки бизнес-центра и сообщили, что сделка находится на завершающей стадии.

Переехать в офисы на Большой Пироговской «Интер РАО ЕЭС» планирует до конца года. Сейчас штаб-квартира энергетиков находится в Центре международной торговли на Краснопресненской набережной. На территории «Луча» госкомпания намерена разбить своеобразный энергогородок, сдавая часть площадей бизнес-центра в аренду партнерам-энергетикам. Уже известно, что помимо «Интер РАО ЕЭС» в «Луче» пропишется управляемая ею ОГК-1. По данным риэлторов, деловой комплекс «Луч» состоит из шести строений, причем два из них площадью 2,5 тыс. и 4 тыс. кв. м уже готовы и сданы в аренду, а остальные планируется достроить до конца 2009 года.

Опрошенные РБК daily эксперты называют эту сделку знаковой. Для стагнирующего рынка офисной недвижимости это уникальное событие, уверен Константин Ковалев. По его словам, инвесторы постепенно начинают проявлять интерес к качественным проектам, которые сегодня можно приобрести с существенным дисконтом. Участники рынка указывают на активизацию покупателей на рынке коммерческой недвижимости, в том числе прогосударственных структур. Так, «Роснано» намерено приобрести около 15 тыс. кв. м офисных площадей, возможным продавцом которых выступает девелопер-ская структура Национальной резервной корпорации Александра Лебедева (бизнес-центр Principal Plaza на проспекте 60-летия Октября). Партнер S.A.Ricci/King Sturge Владимир Авдеев говорит, что лишь сегодня можно купить такой качественный объект, как «Луч», за 140 млн долл.: «До кризиса такой актив стоил бы в два раза дороже».

По данным участников рынка, Horus Capital заинтересована в продаже всего портфеля, который зимой девелопер оценивал в 950 млн долл. К этой оценке целесообразно применить дисконт 30%, с учетом которого активы Horus Capital могут стоить сегодня 500—600 млн долл., считает партнер S.A.Ricci/King Павел Яншевский. Значительная часть портфеля Horus Capital заложена в Aareal Bank под кредит на 700 млн долл., утверждает источник, близкий к компании. По его словам, девелопер заинтересован в привлечении средств или партнера для перекредитования.

Топ-менеджеры крупных консалтинговых компаний утверждают, что Horus Capital уже нашла крупного инвестора, который готов приобрести активы девелопера. По их данным, возможным покупателем 80% портфеля Horus Capital выступает группа БИН. В Horus Capital эту информацию отрицают, а в Бинбанке прокомментировать ее не смогли. роговской улице за 140 млн долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

РИТЕЙЛ ПЕРЕБИРАЕТСЯ НА ВОКЗАЛЫ

Дирекция железнодорожных вокзалов РЖД с помощью аукциона намерена предложить сетевым ритейлерам взять в аренду участки на 180 привокзальных площадях по всей России. Об этом сообщил начальник дирекции Сергей Абрамов. Он не уточнил, какое количество метров попадет на конкурсы, так как не все лоты еще сформированы.

На первый конкурс 31 июля будут выставлены участки для аптек, салонов сотовой связи, киосков мороженого и вендинговых аппаратов.

В каждом лоте есть места на нескольких вокзалах — ряде московских, вокзалах в Петербурге, Казани, Краснодаре, Новороссийске и в менее крупных городах: Нижнем Тагиле, Тобольске, Первоуральске и т. д. Например, аренда 171,5 кв. м под салоны сотовой связи на 14 вокзалах (в том числе на Казанском в Москве) выставлена на конкурс по начальной цене 9,68 млн рублей в год (около 56 500 руб. за 1 кв. м). Смысл сетевого конкурса в том, чтобы на вокзалах по всей России работали операторы с известными брендами и высокими стандартами качества.

Эксперты отмечают, что ставки аренды торговых помещений в последнее время снизились вдвое, но вокзалы до сих пор привлекательны для ритейлеров. На аукцион выставлены небольшие площади — по 5-8 кв. м на одном вокзале.

Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International отмечает, данные помещения будут интересны арендаторам. «В торговых центрах все проще - посетители приходят в тот или иной ТЦ отчасти из-за якорных арендаторов, представленных в них. А в данной ситуации якорным арендатором выступает железнодорожный вокзал. Естественно, что товары категории «люкс» и «премиум» вряд ли будут реализовываться на привокзальных площадях», - сообщила она.

По ее словам, данные территории будут интересны в первую очередь ритейлерам, реализующим товары в среднем и среднем-минус сегментах. «Ставки аренды в данных площадях вполне соответствуют рыночным показателям в торговом сегменте», - считает Ключинская.

Андрей Васюткин, руководитель направления торгово-развлекательной недвижимости департамента консалтинга компания GVA Sawyer отмечает, что площади в ж/д вокзалах всегда были интересны ряду групп арендаторов – в первую очередь компаниям, которые предлагают товары импульсного спроса, сервисным компаниям - сотовым операторам, предприятиям общественного питания, и т.п. «Ритейлерам и операторам общественного питания интересны площади в составе столичных вокзалов в силу высокого значения пешеходного трафика. Предложение арендовать площади в различных городах одним лотом, кстати, снижает их привлекательность для части крупных компаний – в каком-то городе сетевая компания может и не присутствовать, и издержки на открытие и функционирование точки будут выше, чем в городе присутствия. Но в целом, предложение интересное. Первый опыт РЖД по сдаче привокзальных площадей согласно предложенной схеме площадей Курского вокзала оказался вполне удачным. Более того, для конечных потребителей, присутствие цивилизованной торговли на вокзале также интересно», - считает он.

По его словам, в первую очередь данные площади будут интересны предприятиям общественного питания (начиная от ресторанов, заканчивая небольшими точками фаст-фуда), продавцам товаров импульсного спроса, прессы, цветов, компаниям, предлагающим медианосители, и сотовым операторам. «Также, размещение на вокзалах интересно различным сервисным компаниям, не нуждающимся в больших площадях. Достаточно интересно размещение на вокзалах для небольших супермаркетов. В целом, это компании, ориентированные на высокий поток посетителей и небольшой средний чек», - пояснил он.

По словам Васюткина, указанные значения первоначальных ставок под помещения салонов сотовой связи уже близки к рыночным, и вряд ли будут серьезно увеличены – не все предлагаемые площади лота обладают сопоставимым с Казанским вокзалом качеством расположения.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

БЕЗ КАЗИНО БУДЕТ ПУСТО

Помещения, освободившиеся после закрытия крупных казино, могут остаться без арендаторов. К такому выводу пришли аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank. Меньше всего пострадают владельцы мелких помещений.

Закон, запрещающий деятельность игорных заведений на территории Москвы, оставил без хозяев 546 помещений. В своём отчете эксперты международной консалтинговой компании Knight Frank попытались оценить, как влияет на рынок недвижимости Москвы сложившаяся ситуация.

Рынок легко поглотит небольшие помещения на торговых улицах и в торговых центрах, поскольку они обычно расположены рядом с интенсивным автомобильным и пешеходным движением, вблизи к плотной жилой застройке. «В первую очередь освобождающимися метрами могут заинтересоваться предприятия общепита, магазины шаговой доступности, аптеки, банковский бизнес, реже – обувные и книжные магазины», – предполагает руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank Юлия Дальнова. «Такие помещения могут быть сданы в аренду или проданы предприятиям питания или сферы услуг и торговли, использованы частично как складские», – подтверждает региональный директор департамента аналитики Colliers International Ольга Ясько. Офисное их использование в большинстве случаев не выгодно из-за планировки и высоких ставок аренды. К тому же в Москве без казино наблюдается резкое падение спроса на офисные помещения (за пределами Третьего транспортного кольца – на 45% по сравнению с началом 2008 года, подсчитывает руководитель проектов отдела стратегического консалтинга и оценки компании CB Richard Ellis Дмитрий Прянишников).

Наиболее трудный для реализации тип помещений – бывшие игорные заведения в составе гостиничных комплексов и помещения крупных казино. Это площадки размером в 1,5–2 тыс. кв. м, и они слишком велики и не удобны для ресторанного или развлекательного бизнеса. «В отсутствие кризиса сомнений относительно востребованности данных помещений не было бы», – говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. Ставки на подобные площади были бы максимальными за счет в том числе «статусного» местоположения многих объектов. «Но сегодня дефицита нет, а для многих операторов финансовая стабильность и минимизация расходов более актуальны, чем статус места», – заключает Ковалев.

Такие большие площади сложно выбросить на рынок, соглашается старший аналитик Jones Lang La Salle Олеся Черданцева: они по-особому оборудованы и декорированы, попытаться сейчас продать их – «это значит потерять очень-очень много денег». Правда, «большинство таких помещений находятся в составе так называемых культурно-развлекательных центров, которые могут заменить казино разрешенными видами развлечений», говорит Прянишников. Но, с другой стороны, владельцы тех развлекательных центров, чей бизнес строился преимущественно вокруг казино, не смогут сохранить поток посетителей за счет расширения других развлечений, добавляет эксперт.

В целом, считают исследователи Knight Frank, закон о казино приведет к коррекции цен на торговые помещения.

«Игорный бизнес относился к числу высокодоходных, и на рынке торговой недвижимости вряд ли найдутся арендаторы, готовые платить \$2000–3000 за кв. м в год за помещения сомнительного качества», – резюмируется в отчете. По предположению Дальновой, скорее всего, запрашиваемая ставка аренды на крупные комплексы бывших казино снизится и составит \$300–1000 за кв. м в год. Для небольших, но удачно расположенных помещений запрашиваемые ставки будут варьироваться от \$900 до \$1800 за кв. м в год. Справедливые ставки аренды, по которым возможно заключение сделок в июле – августе 2009 г., вероятно, окажутся на 10–15% ниже запрашиваемых.

◆ Gazeta.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ТРОЙНАЯ СТАВКА

Накопленный в ритейле опыт не уберег создателя сети "Копейка" Александра Самонова от промахов в его экспериментах с недвижимостью. Пришлось всему учиться заново.

Владелец фонда Accent Real Estate Александр Самонов в прошлом — один из самых успешных российских топ-менеджеров в сфере торговли, создатель розничной сети "Копейка". Это дает ему право иногда подтрунивать над друзьями-ритейлерами, что, дескать, нужно было выходить из бизнеса на пике, как он сам. В конце 2006 года Александр Самонов вместе с партнерами Артемом Хачатряном и Сергеем Ломакиным продали "Уралсибу" 50% "Копейки". По оценкам, сумма сделки составила \$600-700 млн — немыслимые деньги по сегодняшним меркам. Но друзья отвечают Самонову примерно так: "Ну вышел бы я,— и что? Воткнулся бы в какую-нибудь другую историю и все равно упал бы вместе со всеми".

Примером друзьям служит сам Самонов. Он "воткнулся" в недвижимость, пострадавшую из-за кризиса еще сильнее, чем ритейл. Но от финансового краха Александр Самонов спасся благодаря тому, что в новом деле был новичком и не спешил с покупками, хотя в "Копейке" управление недвижимостью было вторым по значимости делом после торговли. На момент продажи сеть включала 300 объектов недвижимости, находящихся как в собственности, так и в аренде,— Самонов лично принимал участие в их подборе и заключении договоров. Интересная и эстетически привлекательная недвижимость "Копейке" была не нужна, Самонов же, по его словам, мечтал инвестировать именно в такую. С этой целью в апреле 2007 года вместе с экс-финансовым директором "Копейки" Виктором Шлеповым и производителем шоколадной пасты "Алиса" Владимиром Вайсом Самонов создал управляющую компанию Accent Capital Partners, в которой стал основным совладельцем, по некоторым данным, с долей 80%.

Стартовый капитал составил \$300 млн. Самонов вложил в новый бизнес большую часть денег, вырученных от продажи "Копейки", где ему принадлежало 30%. От сторонних инвесторов планировалось получить более \$1 млрд. С частью суммы главе фонда помогли западные бизнесмены — его личные знакомые еще со времен

"Копейки". А вот на открытом рынке средства раздобыть не получилось, хотя в 2007 году Александр Самонов нанимал специалистов одной из крупнейших мировых консалтинговых компаний. Сколько денег в итоге удалось привлечь, Самонов не раскрывает. Он вообще человек непубличный, насколько это возможно для партнера инвестиционного фонда,— за последний год Самонов не дал СМИ ни одного развернутого интервью.

"Недвижимостью тогда не занимался только ленивый",— рассказывает Самонов о начале своего нового бизнеса. Рядом то и дело кто-то что-то покупал или продавал. Но Самонов подолгу просчитывал каждое предложение и ни по одному из них, по непонятным ему самому причинам, не мог спрогнозировать обычной для того времени более чем 30-процентной доходности. Пока он размышлял, покупать или нет, кто-нибудь его уже опережал. И так раз за разом. Чтобы инвестировать в десять объектов, Самонов перелопатил около сотни предложений. И получилось, что большинство из этих десяти объектов, составляющих сейчас весь портфель фонда Accent Real Estate, Самонов приобрел, когда цены на рынке недвижимости уже начали ползти вниз. К июню 2009 года фонд сумел даже сохранить \$50 млн собственных средств. Это, конечно, можно объяснить стратегическим видением, но на самом деле, по признанию бизнесмена, сложившаяся ситуация не более чем случайность.

Самонов хвастается не профессионализмом, а трудоголизмом. У бизнесмена нет никаких увлечений, кроме бизнеса. Свободное время есть только на семейный досуг, но этого времени — два выходных в неделю — все равно не хватает: семей у Самонова по сути две. Субботний день он проводит с двумя детьми от предыдущего брака, а воскресенье — с двумя от нынешнего. "Товарищи мне говорят: ну что это за жизнь в офисе — она же скучная,— рассказывает Самонов.— Ничего не могу сказать, оглянись — и правда, столько вокруг всего интересного". Обозревать окрестности Александр Самонов имеет обыкновение через телескоп, установленный в офисе на 38-м этаже одного из зданий "Москва-Сити".

Богатство выбора

У Александра Самонова есть внутренний лозунг, которому подчиняются все его поступки. Когда ему приносят какой-то документ на рассмотрение, он спрашивает об альтернативных вариантах. "Если их нет, то нечего и разговаривать: на безальтернативной основе принимать решение категорически запрещено,—

объясняет Самонов.— Я готов золотыми буквами на стене над входом в кабинет высечь "аль-тер-на-ти-ва".

Когда бизнесмен следует своему правилу, эффективность принятия решений повышается в разы. Если Самонов про него забывает, а такое иногда случается,— попадает впросак. В режиме "ошпаренной кошки" ему пришлось бегать по школам, чтобы наконец пристроить в одну из них свою шестилетнюю дочь. Год назад он выбрал для нее подготовительные курсы при "уважаемой государственной школе" и находился в полной уверенности, что дочь пойдет в первый класс именно туда. Когда вывесили списки, оказалось, что ее не приняли. "А у меня все! У меня альтернатив нет!" — в отчаянии произносит Самонов. Списки учеников были сформированы и в других школах, куда обращался бизнесмен.

Параллельно с поиском школы для ребенка Самонов начал подбирать якорного арендатора для торгового центра в Бутово. Претендента два — группа компаний X5 с супермаркетом "Перекресток" и французский Carrefour с одноименным магазином. С одним из них уже подписан меморандум о взаимопонимании, и менеджеры Accent Real Estate были готовы "выключить" второго участника забега, но Самонов не дал им этого сделать.

"Между меморандумом, который отражает только укрупненные условия, и договором на 100 страниц огромная дистанция,— объясняет бизнесмен.— Дьявол кроется в деталях". Пока Самонову не принесут два договора, подписанных обеими сторонами, решение не будет принято окончательно. Бизнесмена не смущает, что для изучения каждого договора придется нанимать внешних консультантов и платить им десятки тысяч долларов. Чтобы не нарваться на неприятность, нужно нести издержки. Это и есть яркий пример альтернативы.

Причина — в людях

После продажи "Копейки" Александр Самонов решил выстроить весь свой новый бизнес по принципу альтернативы. Его фонд занялся сразу двумя направлениями — девелопментом и управлением инвестициями в недвижимость. Изначально фонд был холдингом, куда входили две компании — Accent Development и Accent Real Estate.

Accent Development занималась поиском подрядчиков для проектирования и строительства, а также арендаторов перед конечной продажей объекта тому, кто в дальнейшем им будет владеть и управлять.

Другая компания холдинга — Accent Real Estate занималась исключительно финансовым управлением. Она только вкладывала собственные средства и средства сторонних инвесторов в проекты на рынке недвижимости. Организацию строительства в этом случае брали на себя другие партнеры-девелоперы, вступавшие в долю. Ни Accent Development, ни Accent Real Estate 100-процентных долей в объектах не покупали.

Конечно, можно было и объединить девелоперский и инвестиционный бизнесы в одну компанию, но Самонов не стал так поступать, ведь это было бы нарушением принципа альтернативы. Один из бизнесов вполне мог дать течь и повлечь на дно второй. Он не прогадал: бизнес Accent Development стал "протекать" сразу. Accent Development по приглашению Александра Самонова возглавил его друг — бывший менеджер "Копейки" Юрий Дорофеев. Однако уже через год соратник по ритейлу пал жертвой принципа альтернативы: девелоперский бизнес прекратил существование. Компания приняла участие лишь в четырех проектах, и в целом неудачно. Доходов этот бизнес не принес, и Самонов принял решение его закрыть.

Причина, как он считает, в коллективе и партнерах. На пути менеджеров Accent Development люди все время попадались не те. Дорофеев был профессиональным управленцем в розничной торговле, но команду для девелоперской компании ему сколотить не удалось. Ничем закончились переговоры со шведской Amma Development в начале 2008 года о строительстве 20 торгово-развлекательных центров Power Center в Центральной России. Не задалось партнерство и с Ross Group Марка Афраймовича — она совместно с фондом Самонова собиралась строить сеть торгово-развлекательных центров в десяти российских регионах.

Вопиющим случаем неудавшегося партнерства стала покупка 50-процентной доли в строящемся коттеджном поселке "Беловодье" в Ростове-на-Дону у местного бизнесмена Владимира Усачева. До Самонова дошла информация о том, что его партнер оплатил ремонт машины из денег, предназначенных для развития проекта, да и установил себе немаленькую зарплату. Деньги в масштабах проекта были потрачены смешные, но Самонова это покорило. Он послал в Ростов-на-Дону ревизионную комиссию, но всех финансовых документов менеджерам

Самонова в Ростове не показали. После этого Самонов три раза встречался с Усачевым, убеждая его выкупить все акции обратно. В конце концов тот согласился, и Accent Development вышла из проекта не с прибылью 30% на капитал, как планировалось, а с доходностью чуть выше банковской ставки. Даже небольшой, в общем-то, проект закончился неудачей. С весны 2008 года Александр Самонов больше не играет в девелопмент.

НЕДВИЖИМОСТЬ ФОНДА ACCENT REAL ESTATE

Фонду предстоит разобраться, что делать с этим хозяйством: кризис смещал все карты.

Торговый дом «Паллада», Тверь

\$138,4 млн
бюджет проекта

49,5 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **50%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$17,5 млн
Сроки выхода из проекта:
IV квартал 2012 года

«Энергия», Санкт-Петербург (пять участков)

бюджет проекта
не раскрывается

12,3 тыс. кв. м
площадь
участков

Доля фонда: **не раскрывается**
Планируемый чистый
операционный доход:
нет данных
Сроки выхода из проекта:
IV квартал 2009 года

Жилой комплекс «Миллениум», Ярославль

бюджет проекта
не раскрывается

26,6 тыс. кв. м
площадь
участка

Доля фонда: **50%**
Планируемый чистый
операционный доход:
нет данных
Сроки выхода из проекта:
нет данных

Торговый центр «Бутово», Москва

\$80 млн
бюджет проекта

22 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **70%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$8,6 млн
Сроки выхода из проекта:
III квартал 2010 года

Торговый центр, Ярославль

\$30 млн
бюджет проекта

18,2 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **100%**
Планируемый чистый
операционный доход:
нет данных
Сроки выхода из проекта:
II квартал 2011 года

Бизнес центр «Дельта плаза», Москва

\$77,1 млн
бюджет проекта

14 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **94%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$6 млн
Сроки выхода из проекта:
IV квартал 2010 года

Многофункциональный комплекс «Плаза Новосибирск»

\$144,5 млн
бюджет проекта

36 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **50%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$20,4 млн
Сроки выхода из проекта:
IV квартал 2013 года

Логистический центр «Подольск», Московская область

\$72,3 млн
бюджет проекта

54,5 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **49%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$9 млн
Сроки выхода из проекта:
III квартал 2010 года

Логистический центр «Сигма», Уфа

\$87,9 млн
бюджет проекта

86 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **50%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$10,3 млн
Сроки выхода из проекта:
III квартал 2011 года

Торговый дом «Каменка», Новосибирск

\$240,2 млн
бюджет проекта

83 тыс. кв. м
арендуемая
площадь

Доля фонда: **75%**
Планируемый чистый
операционный доход:
\$35,3 млн
Сроки выхода из проекта:
III квартал 2013 года

Источник: Accent Real Estate

По примеру Баффета

Осенью один из друзей предложил Самонову инвестировать в крупного производителя консервации "Балтимор", находящегося в залоге у банков ВТБ и

UniCredit. У Самонова в то время как раз появлялись идеи зайти в капитал какой-нибудь компании-производителя. Документ пролежал у него на столе чуть больше недели. Достойная компания, решил бизнесмен, но приобретать не надо. Прав ли был Самонов в том, что не стал расплытаться и покупать производство консервов, в котором понимает еще меньше, чем в недвижимости,— уже никогда не станет ясно. В конце апреля 2009 года о покупке "Балтимора" объявила Unilever.

Один из партнеров фонда рассчитывал сам стать оператором торгового центра, в который вложился вместе с Самоновым. Бизнесменам пришлось встречаться три раза, чтобы Самонов его отговорил. Партнер был девелопером, опыта и знаний в другой области у него не наблюдалось, а потому президент Accent Real Estate назвал его идею "пургой". "Покупатель придет и спросит, кто у тебя оператор,— рассуждает Самонов.— А это не известная компания, а мой партнер по проекту, и будут дисконты". Самонов и сам больше не задумывается о том, чтобы лезть в другие бизнесы, пусть даже смежные, набираясь опыта в одном.

Самонов уже не строит иллюзий и через два года упражнений с недвижимостью все равно считает себя новичком как в девелопменте, так и в инвестициях в недвижимость. По его признанию, он набивает шишки на немалом количестве собственных ошибок. Из каждой ошибки рождается правило. Самый успешный в мире инвестор Уоррен Баффет предпочитает в каждом из активов выступать "спящим" инвестором, то есть активно не вмешиваться в деятельность бизнеса, в котором может до конца не разбираться. С недавних пор так поступает и Самонов, просчитывая вероятную доходность и вкладывая деньги. Кроме того, он старается не покупать в объектах недвижимости долю свыше 30%.

Сейчас в большинстве активов его доля превышает контрольную, а в одном из объектов недвижимости — в бизнес-центре "Дельта плаза" — ему как финансовому инвестору принадлежит даже более 90% (остальное — девелоперу, организующему строительство). В этом случае Самонову повезло: девелопер попался добросовестный. Во многих других случаях контрольный пакет в проекте создает проблемы. "Партнеры начинают расслабляться,— размышляет бизнесмен,— им кажется, что ответственности они ни за что не несут: там наверху есть начальники, они разберутся".

Призраки роста

Сейчас Самонову приходится разбираться, что делать с объектами недвижимости и уже приобретенными участками. Кризис смешал все карты. Из 14 проектов только четыре будут сданы в эксплуатацию в ближайшие год-полтора. Это логистические центры в Подольске и Уфе и два объекта в Москве — торговый центр в Бутово и бизнес-центр в Сыромятниках.

Остальные проекты бизнесмен держит "на холде". Самонов понимает, что все прежние бизнес-планы из-за случившегося кризиса уже неактуальны. Выбор объектов и участков вначале был довольно хаотичным. Возможно, это стало одной из причин того, что в кризис многие из них оказались замороженными.

В конце 2007 года фонд Самонова в равных долях с ярославской УК "Ярослав Мудрый" приобрел права на земельный участок в 2 км от Ярославля. Площадь участка составляет 260 га, планируемая площадь застройки — 700-800 тыс. кв. м. Это должен был быть целый город-спутник из коттеджей и таунхаусов с магазинами, школами и детскими садами. К участку подвели инженерные сети, после чего проект встал из-за обвала спроса на рынке. Что делать дальше — не ясно.

Похожая история произошла в Санкт-Петербурге, где фонд вложил средства в пять земельных участков на окраинах города, подходящих под строительство автодилерских центров и складов. Покупателей на них Самонов пока не нашел. "Заинтересованные лица есть, но ценник не устраивает,— говорит Самонов.— Все там сложится, просто нужно подождать". Пока рынок находится на дне, у Самонова есть время выработать более профессиональный подход к ведению бизнеса. Принцип альтернативы снова в действии. Свои будущие инвестиции он хочет четко разделить на три направления: ритейл, индустриальную и гостиничную недвижимость.

В ритейле бизнесмен очень надеется в конце концов воплотить проект строительства более сотни магазинов в формате "у дома". По словам Самонова, он встречался с руководителями Auchan, Rewe и Carrefour, и те, как ни странно, выказали интерес стать арендаторами или собственниками торговых точек площадью 1-2 тыс. кв. м.

""Магазин у дома" — это вечный формат,— говорит совладелец группы компаний "Виктория" Николай Власенко.— Таким магазинам покупатель готов простить многие вещи только потому, что не хочет идти пешком лишние 300 м". Интерес западных ритейлеров к этому формату, по словам Власенко, объясняется легко. В Госдуме рассматриваются целых пять проектов нового закона о торговле, и некоторые из них ограничивают работу крупных торговых форматов. Не исключено, что работа гипермаркетов уже в этом году будет, к примеру, ограничена по времени. В Великобритании и Франции такое уже случилось и привело к расцвету малых форматов ритейла.

В индустриальной недвижимости бизнесмен делает ставку на склады с несколькими температурными режимами. Еще по работе в "Копейке" он знает, что такие склады мало кто строит, но всем продуктовым ритейлерам они нужны. Именно такой склад и достраивается сейчас в Подольске. По мнению же Власенко, такие склады ритейлерам, конечно, нужны, но они слишком долго окупаются — иметь подобные объекты в собственности может позволить себе лишь гигантская сеть с оборотом от \$10 млрд. Владеет такими складами узкий круг логистических компаний, сдающих площади в аренду. Так что с поиском партнеров по их строительству у Самонова могут возникнуть большие сложности.

В состоянии коллапса

Гостиничное направление, как считает Самонов, будет его страховать: строительство отелей никогда не отличалось высокой доходностью, но и рисков несет в себе меньше всего. По его словам, западные операторы, с которыми собирается работать бизнесмен, очень тщательно рассчитывают показатели наполняемости, прежде чем запускать новые проекты. Самонов провел предварительные переговоры с Rezidor, Marriott и Hilton и утверждает, что они заинтересованы в открытии новых объектов. Впрочем, на деле отельеры осторожничают.

Например, в мае 2009-го Rezidor и входящая в группу "Панавто" компания "Стар девелопмент" на год перенесли начало строительства гостиницы в Ростове-на-Дону, рассчитанной на 588 номеров. По словам гендиректора "Стар девелопмента" Вадима Нарановича, из-за кризиса меняются планы и по другому его гостиничному проекту — Reval Hotel Presnya в Москве.

"Рынок находится в состоянии такого коллапса, что вопрос о том, в какие направления вкладывать, философский,— считает управляющий партнер Fleming Family and Partners Олег Мышкин.— Фонды просто пытаются сохранить стоимость активов: работают с арендаторами, реструктурируют долги". Но Самонову кажется, что начинается период стабилизации. "Я в США недавно был, первые признаки роста там именно в real estate",— говорит бизнесмен.

Поднабравшись опыта, Самонов хочет пойти на риск. Он не может поручиться за то, что в ближайшее время рынок непременно ждет подъем, но собирается в очередной раз провести роад-шоу для западных инвесторов. Чтобы начать новый этап покупок — объектов для гостиничного, логистического бизнеса и ритейла,— оставшихся \$50 млн ему не хватит. Однако, по словам Мышкина, западные инвесторы скорее обратятся к покупке облигаций крупных предприятий вроде ТНК-ВР, которые сейчас торгуются с большим дисконтом, а российская недвижимость для них сейчас интереса не представляет вовсе.

Самонов собирается по мере возможности искать потенциальных покупателей, а затем подбирать для них объекты недвижимости. Но давно существующие на рынке игроки не очень-то верят в Самонова. "Комментарии излишни: этот человек без опыта в недвижимости начинает с проекта 1200 домов под Ярославлем,— говорит глава российского представительства одного из крупнейших на рынке фондов. — Никакой логики, эти планы и до кризиса не могли реализоваться".

Однако Самонов считает, что уже многому научился. Что делать с некоторыми купленными перед кризисом объектами, ему сейчас и впрямь пока непонятно. Зато точно известно, какими должны быть будущие покупки — небольшими. О строительстве городов-спутников Самонов уже не помышляет, а микропроекты вроде "магазинов у дома", по его словам, и через 100 лет будут актуальны.

"Фонды не готовы инвестировать в российскую недвижимость и занимают выжидательную позицию. Вероятность привлечения западных денег сегодня чрезвычайно низка" - Олег Мышкин, управляющий партнер Fleming Family & Partners.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotels

АЗАРТНЫЕ ИГРЫ ПЕРЕЕЗЖАЮТ

Группа «Корстон» приобрела в черногорском городе Будва отель The Queen of Montenegro, в котором намерена открыть казино.

Группа компаний «Корстон» занимается строительством и управлением многофункциональными комплексами, сочетающими в себе гостиничные и торгово-развлекательные услуги. Включает около 20 компаний, в том числе Korston Hotel & Casino Moscow, а также комплекс «Орленок» в Москве. По данным компании за 2007 год, EBITDA составила 46,8 млн долл., чистая прибыль - 29,6 млн долл. Компанией примерно в равных долях владеют Анатолий Кузнецов, Сергей Артахов, Виктор Галайда, Василий Кулько, Игорь Юдин.

Вчера группа «Корстон» заключила сделку о покупке контрольного пакета акций четырехзвездочного отеля The Queen of Montenegro, расположенного на черногорском побережье в городе Будва. Российская сторона обязалась не только расширить уставный капитал, а также взять на себя старые долги The Queen of Montenegro, передает РБК daily.

Обосноваться на адриатическом берегу «Корстон» вынудило постановление российского правительства, по которому с 1 июля 2009 все игорные заведения в стране должны были закрыться, чтобы потом переехать в специальные игровые зоны, ни одна из которых пока не функционирует.

«Мы нашли хорошего партнера: с приходом «Корстона» перед нами открывается возможность для работы отеля круглый год», - заявил директор The Queen of Montenegro Пурко Иванчевич. Как пояснил президент «Корстона» Анатолий Кузнецов, отправлять своих клиентов в Черногорию группа намерена регулярными чартерными рейсами (пока планируется раз в неделю). «Кроме того, сейчас мы рассматриваем возможность расширения своего присутствия в Черногории и помимо приобретенного отеля прорабатываем сейчас и другие варианты», - сообщил г-н Кузнецов.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 июля, № 102

Директор черногорского Управления азартных игр Александар Моштрокол заявил, что приход иностранных компаний «дополнит туристическое предложение Черногории и создаст новые рабочие места». Сейчас в стране четыре казино, и местное законодательство их никак не ограничивает. По словам г-на Моштрокола, менее чем через месяц правительство объявит международный тендер на концессию по организации азартных игр. По оценкам наблюдателей, для Черногории превращение в «балканский Лас-Вегас» остается чуть ли не единственным способом смягчить последствия кризиса, который в этом году сократил поток туристов и ударил по остальным главным секторам местной экономики - недвижимости и строительству.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПРИТЯГИВАЕТ ИНВЕСТОРОВ

Ритейлер «Магнит» осенью 2009 г. может в третий раз выйти на биржу. Организацией размещения до 10% акций допэмиссии в РТС, на ММВБ и Лондонской бирже занимаются «ВТБ капитал» и Morgan Stanley.

Информацию подтвердили источники в группе ВТБ и Morgan Stanley. Исходя из вчерашней капитализации «Магнита» на LSE пакет в 10% стоит \$360 млн. Официальные представители «Магнита» и банков-организаторов комментировать возможное размещение отказались. С основным собственником компании Сергеем Галицким связаться не удалось.

По оценке аналитиков UBS, если все 10% размещаемых акций составят новые бумаги и существующие основные акционеры не воспользуются преимущественным правом покупки, free float увеличится с 39,14% примерно до 45%, а доля Галицкого уменьшится примерно до 45% с нынешних 50%. Занимать сегодня дорого, напоминает Наталья Загвоздина, аналитик «Ренессанс капитала». «Магнит» сейчас оценен довольно высоко, при этом инвесторы всегда жаловались на нехватку свободных акций компании на рынке.

В 2009 г. «Магнит» планировал инвестировать 15 млрд руб. в 10 новых гипермаркетов и около 450 магазинов небольшого формата. «Магнит» способен это сделать без привлечения дополнительных средств, считает Загвоздина. Аналитики UBS ожидают, что операционный денежный поток в 2009 г. составит \$250 млн (запланированные капвложения — \$480 млн). Чистый долг компании на конец 2008 г. составлял 0,7 EBITDA.

Возможное размещение не подогрело интереса инвесторов: вчера на LSE бумаги «Магнита» подешевели на 3,87%, на ММВБ — на 1,03%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ЛЕНТА" СТЯНУЛА ГЕНДИРЕКТОРА

Должность гендиректора петербургской сети "Лента" предложена главе Metro Cash&Carry на Украине Яну Дуннингу, шесть лет проработавшему в российском подразделении Metro.

О смене генерального директора "Ленты" было объявлено на совете директоров компании 30 июня, рассказали "Ъ" двое владельцев миноритарных долей сети. В качестве наиболее вероятного претендента на этот пост был назван Ян Дуннинг, глава "Метро Кэш энд Кэрри Украина" (входит в немецкую Metro Group), утверждают они. Источник в "Ленте" пояснил, что контракт с господином Дуннингом еще не подписан, но окончательное решение — "вопрос ближайших недель". Если стороны договорятся, контракт будет заключен с 1 сентября.

Нынешний гендиректор "Ленты" Алексей Бобров (также является председателем правления сети) был назначен на эту должность в апреле 2009 года. Господин Бобров отметил лишь, что его контракт с "Лентой" истекает в конце года.

PR-менеджер "Метро Кэш энд Кэрри Украина" Татьяна Бабенко говорит, что господин Дуннинг пока не собирается покидать компанию. Глава кадрового агентства Ward Howell Int в России (получил мандат на поиск нового CEO "Ленты") Антон Дерлятка и представитель пресс-службе "Ленты" от комментариев отказались.

Ян Дуннинг имеет богатый опыт в ритейле: в украинское подразделение Metro Group он пришел в апреле 2009 года после шести лет работы на посту директора по продажам в "Метро Кэш энд Кэрри Россия" (за это время сеть увеличила число местных магазинов с четырех до 48). До Metro господин Дуннинг возглавлял оптовую компанию Lukas Klamer Netherlands, а еще раньше — проработал почти десять лет в немецкой сети дискаунтеров Aldi.

Помимо господина Дуннинга в тендере на должность гендиректора "Ленты" участвуют еще несколько менеджеров — их кандидатуры будут рассмотрены в случае отказа главы украинского Metro, говорит один из совладельцев "Ленты".

ООО "Лента" (принадлежит Lenta Ltd), владеющее одноименной сетью гипермаркетов, основано в 1993 году в Санкт-Петербурге. Сейчас функционируют 36 магазинов "Лента" общей площадью более 400 тыс. кв. м. Объем продаж в 2008 году, по собственным данным, составил \$2,344 млрд.

Поиском нового гендиректора "Лента" занялась в мае, знает топ-менеджер сети-конкурента. А источник в окружении основного владельца и председателя совета директоров сети Олег Жеребцов (доля — 35%) рассказывает, что назначение господина Боброва изначально рассматривалось "как временное".

В начале 2008 года в "Ленте" разгорелся корпоративный конфликт: 10 января господин Жеребцов уволил гендиректора сети Сергея Ющенко, а другой совладелец Август Мейер (36%) выступил против этого решения. Через несколько дней совет директоров "Ленты" назначил и. о. гендиректора Владимира Сенькина, который с 2004 по 2006 годы уже занимал аналогичную должность в компании.

Конфликт решался в суде Британских Виргинских остров (по месту регистрации головной Lenta Ltd) и закончился примирением сторон только в апреле 2009-го: господин Бобров, не принимавший участия в споре, был признан компромиссным вариантом, рассказывают сотрудники "Ленты". Заменить его планировалось сразу после продажи "Ленты": на 89% сети искали покупателя "Ренессанс Капитал" и ABN Amro. Но до сих пор потенциальные инвесторы, в числе которых американская Wal-Mart, не сделали привлекательного предложения, говорят два миноритария "Ленты".

"Сейчас "Лента" нуждается в сильном управленце, т. к. почти два года развивалась по инерции", — объясняет один из совладельцев сети. В 2008 году "Лента" открыла восемь гипермаркетов вместо запланированных 12, а ее выручка выросла на 20%, хотя, например, у сети "О`Кей" рост составил 70%.

По оценке управляющего директора кадрового агентства Top Contact Артур Шамилова, годовой доход главы "Ленты" может складываться из \$500 тыс. фиксированного оклада и бонусной программы примерно на такую же сумму.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

В КАЛУГЕ ОТКРЫЛИ «КВАНЬ»

В Калуге состоялось торжественное открытие горнолыжного комплекса «Квань». Комплекс «Квань» построен группой компаний «Ташир».

Горнолыжный комплекс «Квань» построен в живописном месте у Оки. Первая очередь проекта, включающая в себя встроенный в здание отеля горнолыжный склон и бугельную канатную дорогу, была запущена в январе этого года.

4 июля состоялось торжественное открытие комплекса и ввод гостиницы в его составе. Площадь отеля составляет 10 тыс. кв. м (75 номеров, ресторан на 300 человек, лобби-бар, спорт-бар, бильярдный клуб, SPA-салон).

В планах ГК «Ташир» создание инфраструктуры для практически всех возможных видов зимних и летних развлечений: прогулки на лошадях, катание на квадроциклах, пейнтбол, тюбинг (надувные санки на искусственном покрытии), скалодром, маунтинбайк, маунтинборд, дерт-парк (трасса для прыжков на велосипедах), родельбан (микс бобслея и американских горок), ски риксен (кольцевая канатная дорога). Для детей сооружается «лесной город» - игровая площадка на деревьях на высоте 2-4 метра от земли. Общая площадь курортно-спортивного комплекса составляет 19 га.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [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](#)