

Offices/General

Бизнес-центры для «Бина»

Структуры, близкие к Бинбанку Михаила Шишханова, покупают около половины офисных комплексов компании Horus Capital; сделка оценивается в \$300 млн.

"Дон-строй" хорошо устроился

ВТБ купит его за 500 руб. и \$500 млн долга.

Retail

Помещения казино никому не нужны

По сообщению хакас.info, в Абакане закрыты четыре нелегальных казино. Всего за неделю в России закрыты несколько десятков подобных заведений — в Челябинске, Нижнем Новгороде, Архангельске. BFM.ru рассказали, что в Москве подпольные казино тоже есть, но «существуют по договоренности с властями» и не в центре, а в округах, в частности, в Северном.

Новое имя «Самохвала»

Сеть магазинов «Самохвал» ведет переговоры о приобретении франшизы у торгового дома «Копейка».

Hotels

Отели убирают звезды

Чтобы снизить стоимость проживания.

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

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ДЛЯ «БИНА»

Структуры, близкие к Бинбанку Михаила Шишханова, покупают около половины офисных комплексов компании Horus Capital; сделка оценивается в \$300 млн

Horus Capital продала несколько объектов структурам, близким к Бинбанку, рассказали сотрудники двух консалтинговых компаний. По их словам, речь идет о бизнес-центрах «Вымпел» (около 55 000 кв. м) в Старом Петровско-Разумовском проезде, «Буревестник» (32 000 кв. м) на 3-й Рыбинской улице и «Диапазон» (110 000 кв. м, строится) в 1-м Волоколамском проезде. Слышал о продаже этих объектов и директор отдела офисных площадей Jones Lang LaSalle Шарль Буде. Сделки по этим объектам близки к завершению, знает руководитель отдела исследований офисного рынка CB Richard Ellis Анна Мельник. По словам Буде, стороны также договариваются о продаже комплекса «Оазис» (63 000 кв. м, строится) на Коровьем Валу и площадки на ул. Академика Пилюгина, 22, где девелопер собирался построить бизнес-центр примерно на 55 000 кв. м.

Представитель Horus Capital от официальных комментариев отказался. Но ее сотрудник подтвердил, что на часть объектов подписаны договоры о продаже. Назвать объекты и покупателя он отказался. По его словам, в портфеле компании сегодня остается около 200 000 кв. м. Если все сделки будут закрыты, то получается, что Horus Capital продаст более половины своего портфеля, который составлял около 500 000 кв. м (эта цифра была на сайте компании). Ранее Horus уже продала бизнес-центр «Луч» (35 000 кв. м) на Большой Пироговской улице «Интер РАО ЕЭС». Сумма сделки оценивалась в \$140 млн.

По словам Михаила Геца, управляющего партнера компании «Новое качество», учитывая большой объем проектов, а также ситуацию на рынке, за пять проектов покупатель мог заплатить около \$300 млн.

По словам консультантов (все они работают с Horus Capital), покупателем выступили структуры, близкие к Бинбанку Михаила Шишханова. Представитель банка не смог прокомментировать информацию о сделках.

Владельцем Horus Capital считается сенатор от Пермского края Сергей Гордеев — соучредитель компании «Росбилдинг» (специализировавшейся на слияниях и поглощениях). Сам он этого никогда не подтверждал. Компания специализируется на реперофилеровании промышленных предприятий под коммерческие объекты. Среди ее проектов — бизнес-центры «Фабрика Станиславского» (32 000 кв. м), «Лефорт» (62 000 кв. м), «Кругозор» (59 000 кв. м).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"ДОН-СТРОЙ" ХОРОШО УСТРОИЛСЯ

ВТБ купит его за 500 руб. и \$500 млн долга

Сегодня может быть объявлено о том, что акционеры группы компаний "Дон-строй" договорились с ВТБ об урегулировании задолженности перед банком в размере более \$500 млн. Как стало известно "Ъ", ВТБ получит контрольный пакет акций одного из крупнейших девелоперов Москвы за символические 500 руб. Кроме того, стороны договорились поделить все проекты "Дон-строга": ВТБ возьмет под свой контроль возведение объектов жилищного строительства, а девелопер сохранит за собой проекты в сфере коммерческой недвижимости.

О том, что ВТБ и акционеры ГК "Дон-строй" завершили переговоры о реструктуризации долгов компании перед банком в размере более \$500 млн, "Ъ" рассказал источник, знакомый с ходом переговоров. По его словам, в рамках достигнутых договоренностей ВТБ получит 50% плюс одна акция ЗАО "Дон-строй инвест", уплатив за них символические 500 руб. Предполагается, что в будущем "Дон-строй инвест" станет головной структурой группы компаний, реализующих проекты в сфере жилой недвижимости. "Нынешние же акционеры "Дон-строга" сосредоточатся на проектах коммерческой недвижимости, получив на их реализацию дополнительное проектное финансирование в ВТБ", — утверждает собеседник "Ъ", уточнив, что для осуществления сделки потребуется разрешение антимонопольных органов. По его словам, стороны планируют завершить сделку до 15 января 2010 года, в ближайшее время ВТБ намерен ввести своих представителей в совет директоров "Дон-строга".

В ВТБ от официальных комментариев отказались. Вчера вечером гендиректор "ДС риэлти" (входит в ГК "Дон-строй") Тимур Баткин не отвечал на звонки "Ъ", а в пресс-службе УК "ДС холдинг" (головная структура "Дон-строя") от комментариев воздержались. Источник "Ъ" в "Дон-строе" подтвердил информацию о сделке. Ее параметры также знает один из знакомых Максима Блажко. Он добавил, что у акционеров компании есть опцион на обратный выкуп у банка акций ЗАО "Дон-строй инвест", но это будет возможно после того, как долговая нагрузка девелопера перед ВТБ будет сокращена до минимума.

"На фоне кризиса это максимально выгодная сделка для контрагентов: ВТБ получает жилищные проекты, которые обязался достроить "Дон-строй", а девелопер в рамках этой сделки получит от банка дополнительные средства, размер которых будет эквивалентен прошлогодней кредитной линии (\$500 млн.— "Ъ"),— говорит собеседник "Ъ". Правда, по его словам, в качестве обеспечения по дополнительным заимствованиям акционеры "Дон-строя" заложат почти 100% акций нескольких дочерних компаний. По договоренности с ВТБ на дополнительные средства от банка "Дон-строй" не только завершит строительство жилых домов, но и может приобрести еще три крупных проекта по строительству жилья в Москве, отмечает собеседник "Ъ". (Сейчас в портфеле девелопера 32 жилищных проекта, находящиеся на стадии завершения либо уже реализованные.)

Компания "Дон-строй" создана в 1994 году. На паритетных началах ею владеют Максим Блажко и Дмитрий Зеленов. Крупнейшие реализованные проекты — жилые комплексы "Алые паруса", "Триумф-палас", квартал "Воробьевы горы", ТЦ "Щука". В 2008 году, по оценке журнала Forbes, заняла 46-е место в рейтинге 200 крупнейших российских компаний. Оборот за 2008 финансовый год, по предварительным подсчетам самой компании, составил около \$2 млрд. До 2011 года компания должна завершить строительство более 3 млн кв. м жилья.

Слухи о том, что ВТБ может войти в капитал "Дон-строя" ходят по рынку уже несколько месяцев: в апреле стало известно, что стороны ведут переговоры о реструктуризации задолженности девелопера перед банком. Вчера в ВТБ "Ъ" отказались сообщить размер долга группы компаний "Дон-строй". Сам же "Дон-строй" данные о своей долговой нагрузке не раскрывает с 2006 года (тогда она составляла \$200 млн). Также в ноябре 2008 года ВТБ одобрил компании две

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 августа, № 133

кредитные линии в размере \$500 млн под 14-15% годовых под залог денежных потоков. Кроме того, с начала года "Дон-строй" ведет распродажу своих крупнейших проектов в коммерческой недвижимости, сначала выставив на продажу торговый центр "Щука" (105 тыс. кв. м), а затем еще два — "На Беговой" (19,7 тыс. кв. м) и "Сокольники" (24,9 тыс. кв. м) (см. "Ъ" от 19 января и 5 марта).

Едва ли в сделке с "Дон-строем" есть коммерческая составляющая, сомневается управляющий директор Da Vinci Capital Management Евгений Фетисов. "ВТБ как госбанк вынужден реализовывать очередной социальный проект по недопущению волны обманутых дольщиков", — резюмирует он. Это уже вторая девелоперская компания, которую с начала года берет под свой контроль ВТБ. В апреле в рамках реструктуризации долговой нагрузки АФК "Система" банк выкупил 20% ОАО "Система-Галс" и получил опцион еще на 31% на общую сумму 60 руб. Сделка позволила банку стать основным владельцем старейшего в Москве универмага "Детский мир" на Лубянке (см. "Ъ" от 8 апреля).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПОМЕЩЕНИЯ КАЗИНО НИКОМУ НЕ НУЖНЫ

По сообщению хакас.info, в Абакане закрыты четыре нелегальных казино. Всего за неделю в России закрыты несколько десятков подобных заведений — в Челябинске, Нижнем Новгороде, Архангельске. BFM.ru рассказали, что в Москве подпольные казино тоже есть, но «существуют по договоренности с властями» и не в центре, а в округах, в частности, в Северном.

По официальной же информации, помещения, где раньше размещались казино, остались пустыми. В результате запрета в России на игорные заведения вне специально выделенных зон, только Москва получила свыше 350 тысяч квадратных метров официально пустующих площадей.

Как сообщал BFM.ru, в Москве до 1 июля работали 33 казино, занимая более 100 тысяч кв. метров, и около 400 залов игровых автоматов, общая площадь которых составляла не менее 250 тысяч метров. На многие из этих помещений девелоперы дали существенные скидки, пытаясь избавиться от них «под соусом кризиса». Но помещения остаются пустыми. Консультанты рассказывают лишь о двух случаях заключения сделок по площадям бывших казино: в аренду сданы помещения казино «Кристалл» и один из клубов на Новом Арбате.

Кроме двух бывших помещений казино, оказались «пристроенными» несколько подвалов, освободившихся от слот-клубов. На «Российском налоговом портале» появилась информация о переоформлении лицензии ОАО «СпортБет», которое теперь будет заниматься букмекерским бизнесом. Учредителем компании является Олег Бойко, совладелец холдинга Ritzio Entertainment Group, который управлял сетью казино «Вулкан». Налоговая служба приводит список адресов, по которым будут располагаться букмекерские конторы «СпортБет», и по всем семи адресам в Москве ранее располагались клубы игровых автоматов «Вулкан».

Получается, что всего 2 помещения казино из 33 и 7 игровых помещений из 400 оказались заполненными. По остальным — данных нет.

Партнер компании S.A.Ricci/ King Sturge Илья Шуравин рассказал BFM.ru, что предположения о том, что большое количество свободных площадей, вышедших одновременно на рынок, будут способствовать падению цен и ставок, не оправдались. «Этого не произошло, потому что помещения эти не продаются, а в аренду их пытаются сдать по невероятно высоким ценам — около 1800 долларов за метр в год, что значительно выше рыночных ставок. Видимо, хозяева казино надеются, что правительство даст «задний ход» и игорные заведения снова легализуют», — говорит эксперт.

Юлия Никуличева из Jones Lang LaSalle рассказала BFM.ru, что и владельцы игорных заведений, у которых помещения были в собственности, и девелоперы, не имеющие отношения к игорному бизнесу, жаждут сдать площади. Только у них нет этой возможности: «У сети «Вулкан» помещения были в аренде, их вернули хозяевам, которые пытаются найти новых арендаторов. «Метелица» и «Тропикано» также арендовали и покинули их 1 июля. Пока собственник не может найти новых клиентов. У помещений на Новом Арбате и у казино «Кристалл» есть хорошие шансы найти новых арендаторов, и они почти найдены. Но большинство помещений под казино и игровые клубы не очень хороши для ритейла: у них, как правило, неудачная витрина, они расположены во дворах и т. д. Кризис более всего коснулся отдельно стоящих помещений. К тому же собственники ожидают, что площади можно сдать по хорошим ставкам, поэтому помещения еще сложнее реализовать».

После 1 июля, когда официально закрылись игорные заведения в России, на рынок не выплеснулось огромное количество помещений, говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. «Во-первых, многие девелоперы надеялись, что власти как-то смягчат свои решения о закрытии казино. Во-вторых, владельцы еще до 1 июля вели переговоры с потенциальными новыми арендаторами, и уже тогда поняли, что будут определенные трудности, — рассуждает эксперт. — Сегодня известно, что владельцы «Кристалла» (располагалось в Москве, на улице Марксистская) провели успешные переговоры с супермаркетом «Азбука вкуса», который займет часть помещения, а в другой части бывшего казино будет магазин вечерней одежды».

По словам Татьяны Ключинской, ряд девелоперов ведут переговоры с предприятиями общепита: «Помещения бывших казино не всегда можно приспособить под нужды ритейлеров, — полагает эксперт. — У них не очень

большие витрины, это глубокие помещения, которые трудно разбить на мелкие сегменты. Маленькие помещения, где располагались слот-клубы, можно приспособить под небольшие аптеки и магазины».

Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса инвестиционно-строительного холдинга RODEX Group считает, что владельцам небольших казино и различного рода игорных заведений (Супер Слотс и проч.) удалось адаптироваться к нынешним реалиям несколько легче, чем их коллегам, управлявшим такими крупными игорными заведениями, по типу, как в фильме «Казино». Многие сменили вывески, поставили бильярдные столы и игровые автоматы, открыли бары или небольшие ресторанчики.

«Что же касается больших казино, таких как Golden Palace и другие, — говорит Теряев, — то с высвободившимися площадями дело обстоит несколько сложнее. Эти помещения не всегда подходят по планировке для ресторанов, кафе или супермаркетов. И арендатору, решившему разместиться на территории крупного казино, придется потратить немалые деньги на переоборудование помещения. Как правило, большие столичные казино располагались в престижных районах, где арендная ставка была высока. В качестве варианта, многие пытаются сдать помещения под офисную недвижимость, но несмотря на снижение платы за аренду, для ретейлеров и владельцев различных ресторанных сетей она по-прежнему остается достаточно высокой, тем более, после кризиса многие ожидают роста цен. Поэтому спрос и предложение сейчас замерли и, скорее всего, ситуация «законсервируется» до Нового года», — уверен эксперт.

◆ BFM.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВОЕ ИМЯ «САМОХВАЛА»

Сеть магазинов «Самохвал» ведет переговоры о приобретении франшизы у торгового дома «Копейка»

Представители ООО «Самторг», оператора сети «Самохвал», на днях уведомили своих поставщиков о достижении предварительных договоренностей по приобретению франшизы у «Копейки», рассказал «Ведомостям» топ-менеджер одного из поставщиков «Самохвала». Основной бенефициар ГК «Самохвал»

Дмитрий Кувшинов подтвердил, что компания рассматривает возможность такой сделки, но от дальнейших комментариев отказался, сославшись на то, что пока стороны не договорились об условиях сотрудничества. Исполнительный директор ТД «Копейка» Максим Гольдберг также отказался от комментариев. У компаний остались нерешенными несколько вопросов, в том числе порядок формирования ассортимента, знает руководитель компании — поставщика макаронных изделий. Согласно условиям типового договора «Копейка» сама формирует ассортимент в универсамах франчайзи, тогда как «Самохвал», у которого есть собственное производство, хотел бы участвовать в этом процессе. «В этом случае «Самохвал» получает возможность зарабатывать больше за счет дополнительного ассортимента», — говорит поставщик.

Источник, близкий к одной из сторон сделки, сообщил, что «Самторг» ведет переговоры о приобретении франшизы «Копейки» на все магазины «Самохвала». Стоимость франшизы на один магазин у торгового дома составляет \$29 900. Учитывая, что в сеть «Самохвал» входит более 30 собственных и арендованных магазинов, сделка с «Копейкой» обойдется группе примерно в \$1 млн. Если стороны придут к соглашению, «Копейка» удвоит число своих франчайзинговых магазинов, которых, по данным сайта компании, сейчас 33. «Самохвал», купив франшизу «Копейки», получит доступ к ее технологиям и возможность наполнить товаром ее поставщиков полки своих магазинов, рассуждает вице-президент X5 Retail Group по развитию магазинов шаговой доступности Валерий Тараканов. С собственными поставщиками у «Самохвала» серьезные проблемы: с начала 2008 г. они подали 353 иска о взыскании задолженности по поставкам на общую сумму более 1,6 млрд руб. к ООО «Самохвал», управлявшему розничной сетью до ООО «Самторг», а сейчас находящемуся в процессе банкротства. «Самохвалу» нужны средства для выплаты долгов, а сотрудничество с «Копейкой» позволило бы ему увеличить товарооборот и выручку. Правда, значительную ее часть пришлось бы отдавать «Копейке». Она одна из немногих российских розничных компаний, которые работают по так называемой обратной франшизе — платят партнерам ежемесячный процент от выручки их магазинов (по оценке топ-менеджера конкурирующей сети — 13-14%), а остальное получают сами. Эти платежи и составляет основную часть доходов партнеров «Копейки».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotels

ОТЕЛИ УБИРАЮТ ЗВЕЗДЫ

Чтобы снизить стоимость проживания

Международные гостиничные операторы, тяжело переживающие экономический кризис, пошли на беспрецедентные меры и согласились резко сократить стоимость проживания в отелях класса люкс, говорится в исследовании Smith Travel Research. Такие лидеры гостиничной индустрии, как Starwood, Hilton и InterContinental, решили на период кризиса понизить уровень сервиса и, соответственно, звездность своих дорогих гостиниц. Однако московские отельеры, несмотря на стагнацию рынка, не спешат переписывать ценники.

По данным Smith Travel Research, Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc согласилась понизить уровень сервиса и классность некоторых отелей до тех пор, пока отрасль не начнет восстанавливаться. Hilton Hotels Corp. и InterContinental Hotels Group Plc уже предприняли аналогичные действия, которые заключаются в отказе от обеспечения пятизвездочных удобств в виде приветственных подарков, цветов в номере и бесплатных газет.

В условиях рецессии операторы отелей класса люкс стараются привлечь клиентов, которые переориентировались на гостиницы более низкой категории, объясняет тактику отельеров Smith Travel Research. Агентство отмечает, что за кризисный год в гостиничном бизнесе произошло максимальное снижение всех показателей. Так, коэффициент занятости номеров в отелях класса люкс во всем мире упал с 71 до 57%, а среднесуточная стоимость проживания в премиальном номере сократилась на 16%, до 245,13 долл., в отелях средней категории — на 13%, до 87,12 долл. в сутки.

Опрошенные РБК daily эксперты отмечают, что проводимая в Европе и Америке политика оптимизации расходов в ущерб звездности отеля в России не работает. Люксовые отели в Москве не перепозиционируют свои бренды в сторону их снижения, так как это чревато репутационными издержками, объясняет руководитель отдела консалтинга компании Ernst & Young Ольга Архангельская. А в регионах, по ее мнению, люксовых брендов нет как таковых.

Генеральный директор компании Hospitality In.Comm Елена Лысенкова замечает, что все столичные сетевые люксовые отели выбрали стратегию удержания стоимости номера даже в ущерб загрузке. Так, до кризиса стоимость проживания в премиальных отелях составляла в среднем 600—700 долл. в сутки, а уровень их заполняемости — 72—74%. «Сегодня эти показатели не ниже 500—600 долл. и 60% соответственно», — говорит г-жа Лысенкова. Тем не менее, по данным экспертов, летом в Москве было отмечено рекордное падение загрузки отелей. В августе этот показатель упал на 22%.

За рубежом гостиничные операторы могут сэкономить на звездах, отказавшись во время кризиса реновировать свои отели, которые имеют преклонный возраст, объясняет Елена Лысенкова. По ее мнению, у нас сделать это нельзя, так как московские люксовые отели относительно молоды. «Ведь нельзя же отказаться от дорогой мебели, которая уже стоит в номере», — отмечает г-жа Лысенкова.

Ольга Архангельская полагает, что премиальные гостиницы в Москве не снижают уровень сервиса, так как пытаются сэкономить другими способами: «Минимум необходимого сервиса в отелях сохраняется. Оптимизация же заключается в том, что операторы предоставляют ряд услуг по требованию, например зубную щетку или тапочки».

В московском представительстве Hilton Hotels Corp. и в отеле «Хилтон Москоу Ленинградская» отказались от комментариев.

◆ [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](#)