

## Offices/General

### «Белый рыцарь» для Сергея Полонского

Одним из первых крупных клиентов воссозданного Михаилом Прохоровым банка МФК стала Mirax Group Сергея Полонского. Вслед за советами структуры Прохорова могут помочь девелоперу и деньгами.

### В столице вакантно до 60-80% новых офисных площадей

Традиционно сентябрь приносит некое оживление на рынок коммерческой недвижимости. В конце третьего - начале четвертого квартала начинается ввод в эксплуатацию большинства объектов нового строительства, арендаторы после летнего затишья возобновляют поиски новых офисных площадей по более выгодным условиям, а арендодатели радуются заключенным контрактам.

## Retail

### «М.Видео» ставит на Интернет

В 2009 году ритейлер рассчитывает удвоить свои онлайн-продажи.

### «36,6» потеряла четверть покупателей

Из-за недостатка товара в аптеках.

## Regions

### H&M зашел с «Мега-Дыбенко»

Первый петербургский магазин Hennes & Mauritz (H&M) откроется в ноябре в «Мега-Дыбенко».

### Пожалуются в Кремль

В Кузбассе взбунтовались 32 поставщика «Мосмарта», которым тот задолжал более 50 млн руб.: они просят помощи у главы Сбербанка Германа Грефа и кемеровского губернатора Амана Тулеева и грозят дойти до президента и премьера.

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

### «БЕЛЫЙ РЫЦАРЬ» ДЛЯ СЕРГЕЯ ПОЛОНСКОГО

Одним из первых крупных клиентов воссозданного Михаилом Прохоровым банка МФК стала Mirax Group Сергея Полонского. Вслед за советами структуры Прохорова могут помочь девелоперу и деньгами

Банк МФК завершает процедуру формирования собственного капитала, эквивалентного \$200 млн, часть этих средств будет направлена на создание фонда плохих активов, сообщил вчера председатель правления банка Александр Попов. «Мы видим, что на рынке отсутствует ниша белого рыцаря», — объяснил он.

Возможно, первый актив уже найден: МФК и Mirax Group объявили вчера, что заключили договор о предоставлении консультационных услуг — банк привлекается в качестве консультанта по вопросам стабилизации финансового положения Mirax. МФК поможет привлечь деньги для завершения строительства объектов, которое встало из-за недостатка средств у Mirax. Стороны признают, что финансовое состояние непростое, но верят, что ситуацию можно разрешить.

В сентябре 2008 г. группа «Онэксим» Михаила Прохорова объявила о покупке 100% АПР-банка, позже переименованного в МФК. Планировалось, что банк займется ограниченным кругом корпоративных и состоятельных частных клиентов, как в свое время МФК — Международная финансовая компания, входившая в холдинг «Интеррос» Прохорова и его бывшего партнера Владимира Потанина.

«Выдача данного мандата может свидетельствовать о наличии переговоров о вхождении в капитал Mirax структур Прохорова. Вероятно, мандат является инструментом для детального изучения инвестиционной возможности представителями Прохорова», — предполагает управляющий директор компании «Алур» Михаил Уринсон. Пресс-служба Полонского категорически опровергла такую возможность. Однако источник в «Онэксиме» не исключает, что в дальнейшем банк может финансировать проекты компании.

Девелопер ищет деньги на достройку объектов, а у Прохорова их сейчас больше всех в России, комментирует один из кредиторов Mirax. Сегодня компания достраивает семь объектов, для полного их завершения необходимо \$1,18 млрд. Недавно в открытом письме к инвесторам и партнерам Полонский признавался, что за год компании не удалось привлечь ни одного банковского кредита на стройку, а продажи стоят. Общий долг Mirax летом составлял около \$740 млн.

В июле Альфа-банк выкупил у Credit Suisse права требования по двум кредитам Mirax и сразу же попытался взыскать с девелопера через суд \$241,6 млн, арестовав имущество его «дочек», владеющих бизнес-центром Mirax Plaza и башней «Федерация». Неделю назад стороны сумели договориться: долг девелопера перед банком в \$250 млн будет реструктурирован на срок до 18 месяцев. Половину долга «Альфа» получит деньгами, а другую — площадями в башне «Федерация». Около \$80 млн Альфа-банк простил Mirax. Представитель Альфа-банка комментировать появление у своего заемщика финансового агента не стал.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **В СТОЛИЦЕ ВАКАНТНО ДО 60-80% НОВЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ**

Традиционно сентябрь приносит некое оживление на рынок коммерческой недвижимости. В конце третьего - начале четвертого квартала начинается ввод в эксплуатацию большинства объектов нового строительства, арендаторы после летнего затишья возобновляют поиски новых офисных площадей по более выгодным условиям, а арендодатели радуются заключенным контрактам. Однако в сентябре 2009 года все не так однозначно. Новые офисные помещения на 60-80% не заполнены, а число вакансий в уже функционирующих качественных объектах достигает 15% в классе А и 17,2% в офисных помещениях класса В. Эксперты уверены, что дно рентабельности для отдельных бизнес-центров уже достигнуто, однако верят в медленное восстановление рынка.

В настоящий момент, по данным Colliers International, общий объем предложения офисных площадей класса А и В в Москве составляет около 11 млн кв. м. По словам регионального директора департамента аналитики компании Ольги Ясько, на начало 2009 года данный показатель составил 9,9 млн кв. м площадей, а на

середины года – 10,71 млн кв. м. При этом уровень вакантных помещений в качественных столичных бизнес-центрах достигает 15% для офисов класса А и 17,2% для помещений класса В. В данном случае примечательно, что хуже всего в нынешнее время чувствует себя сегмент В+, где пустуют до 20,3% помещений, в то время как в более дешевых офисных площадях класса В- значится только 13,1% вакансий.

Как отметила директор по стратегическому развитию департамента консалтинга GVA Sawyer Кира Смирнова, в сентябре 2009 года "объем предложения вакантных площадей все еще продолжает увеличиваться, но темп роста по сравнению с началом года замедлился". Действительно, как следует из приведенных экспертами данных, с начала 2009 года общий объем предложения качественных офисов увеличился только на 1,1 млн кв. м, а к концу года столичные девелоперы введут и того меньше.

Как обычно, опрошенные RealEstate.ru эксперты разошлись во мнениях о том, сколько квадратных метров офисных площадей будет сдано по итогам года. Связано это с тем, что процесс ввода в эксплуатацию в столице обычно затягивается, и многое зависит от умения девелопера быстро получить всю необходимую документацию. Кроме того, кризис может внести изменения в планы практически любого девелопера. Самый оптимистичный прогноз дал управляющий партнер KINGSLAND Денис Евсеев. По его мнению, к концу 2009 года на офисный рынок Москвы выйдет около 1,5 млн кв. м качественных офисных площадей. О. Ясько из Colliers International считает, что к концу года будет сдано порядка 800 тыс. кв. м новых офисных площадей, а в GVA Sawyer уверены, что к концу декабря будет сдано всего 600 тыс. кв. м офисной недвижимости.

Вследствие ввода новых площадей уровень вакансий по качественным офисным помещениям может достигнуть 25%. Однако ситуация может начать меняться уже в следующем году, когда общий объем нового предложения сократится на 60% по сравнению с 2009 годом, заявила К.Смирнова из GVA Sawyer. По ее словам, это во многом связано с тем фактом, что девелоперы, выводящие на рынок новые площади, сталкиваются с большими трудностями по их заполнению. «Сегодня недавно введенные в эксплуатацию качественные офисы в среднем пустуют на 60-80% и даже более», - добавила она.

С коллегой согласен и Д. Евсеев из компании KINGSLAND, который напомнил о том, что в настоящий момент в столице заморожено строительство порядка 1 млн кв. м офисных площадей, а спрос сохраняется только на центральные районы Москвы и небольшие помещения от 200 до 500 кв. м с отделкой. «Рынок офисной недвижимости, который в период кризиса почти полностью перешел в подчинение арендаторов, диктует девелоперам и арендодателям новые правила игры. Кредитные обязательства, регулярные затраты на эксплуатацию здания, коммунальные платежи, высокая конкуренция и необходимость в оборотных средствах – серьезные аргументы для любого девелопера и арендодателя в пользу скорейшей реализации всего объема пустующих офисных площадей. Многие из них готовы полностью ощутить дно рентабельности, лишь бы не платить из своего кармана», - добавил он.

Для достижения этой цели некоторые девелоперы и арендодатели проводят сегодня специализированные рекламные акции, обещающие новым арендаторам бесплатные периоды аренды в офисах с уже выполненной внутренней отделкой. Договоры аренды в некоторых бизнес-центрах не предусматривают обеспечительных (страховых) депозитов или снижены до символических размеров. Арендаторам может быть предоставлено право досрочного расторжения договора аренды без всяких штрафных санкций, с условием временного уведомления.

Однако эксперты напоминают о том, что все же не стоит гнаться за абсолютной дешевизной арендных ставок. Так, нынешние арендаторы, откликнувшиеся на заманчивые предложения в виде чего-то бесплатного или очень дешевого, сталкиваются с определенными и не совсем приятными нюансами. Как правило, это могут быть как обязательные условия заключения договора с эксклюзивным поставщиком телекоммуникационных услуг (разумеется, по весьма завышенным тарифам), так и множество других «нагружающих» условий (дополнительные сборы за охрану, воду, тепло, завышенные ставки аренды машиномест, дополнительные страховые отчисления, и т.д.). В кризис арендодатели «добирают» недостающие средства, как могут.

◆ [Realestate.ru](http://Realestate.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **«М.ВИДЕО» СТАВИТ НА ИНТЕРНЕТ**

*В 2009 году ритейлер рассчитывает удвоить свои онлайн-продажи*

Рост интернет-продаж заставил одного из крупнейших российских продавцов электроники «М.Видео» создать в своей структуре отдельную дирекцию по электронной коммерции. По оценке компании, за первые шесть месяцев года ее продажи в Интернете увеличились на 80%. В компании такие показатели считают одним из следствий кризиса: совершать покупки через Интернет экономичнее, чем отовариваться в традиционных магазинах. По прогнозу Euromonitor International, объем интернет-продаж в России по итогам года достигнет 114 млрд руб.

Сеть «М.Видео» насчитывает 162 гипермаркета общей площадью около 430 тыс. кв. м. Чистая прибыль компании в январе—июне 2009 года составила 247 млн руб., чистая выручка — 34 млрд руб. Осенью 2007 года компания провела IPO, в ходе которого привлекла 365 млн долл. Акции компании котируются на РТС и ММВБ. Торговлю в Интернете «М.Видео» начала в 2000 году.

За первую половину года «М.Видео» удалось увеличить онлайн-оборот на 80%, тогда как сопоставимые продажи традиционных магазинов снизились за тот же период на 5,9%. В то же время об абсолютных цифрах в компании не говорят. Согласно отчетности компании за полугодие, совокупный рост продаж составил 12% и достиг 40,2 млрд руб.

Вдохновившись успехами интернет-торговли, «М.Видео» решила создать отдельную дирекцию по электронной коммерции. Глава дирекции Максим Захир уверен, что катализатором развития интернет-торговли отчасти стал экономический кризис. «Люди стали более экономными: известно, что покупки в Интернете обходятся дешевле, чем в обычных магазинах», — объясняет он. В «М.Видео» признают, что в тех городах, где компания ведет интернет-торговлю (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург и другие), происходит плавное перетекание покупок из традиционных магазинов в Интернет.

По итогам 2009 года «М.Видео» планирует удвоить свои продажи в Интернете. Согласно оценке Euromonitor, объем онлайн-продаж в России в текущем году увеличится с показателя прошлого года в 100 млрд до 114 млрд руб. В 2010 году этот показатель должен достигнуть 129 млрд руб.

Директор по связям с общественностью РАТЭК Антон Гуськов считает продажи через Интернет одним из самых востребованных форматов торговли в будущем. «В Европе крупные сети уже начали избавляться от своих торговых площадей, все больше смещаясь в сторону онлайн-продаж», — говорит собеседник РБК daily. «Рост онлайн-торговли характерен для развивающихся рынков, тогда как в развитых странах она показывает минимальную динамику», — замечает руководитель направления интернет-продаж сети «Эльдорадо» Антон Пермогоров. По мнению г-на Гуськова, основным тормозом развития онлайн-продаж в России остается слабое распространение Интернета в масштабах всей страны. Г-н Захир указывает на другой сдерживающий фактор — сохраняющееся недоверие потребителя к безналичным способам оплаты. В «Эльдорадо» говорят, что на онлайн-продажи пока приходится 2,9% от оборота всей сети. В то же время в 2008 году на интернет-торговлю приходилось только 0,77% заработков ритейлера.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«36,6» ПОТЕРЯЛА ЧЕТВЕРТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ**

*Из-за недостатка товара в аптеках*

Продажи розничного подразделения аптечной сети «36,6» продолжают падать. Если в первом квартале 2009 года снижение составило 14%, то по итогам второго квартала выручка аптек «36,6» снизилась на 21,4%, до 4 млрд руб. Снижение продаж сети за полгода до 11,4 млрд руб. аналитики объясняют в том числе потерей «36,6» основного поставщика в лице «Протека». Нехватка товаров снизила покупательский поток в аптеках сети на 25%.

Как объяснила РБК daily директор по корпоративным коммуникациям и связям с общественностью «36,6» Ирина Лаврова, падение розничных продаж в первом полугодии связано с закрытием неприбыльных аптек — за второй квартал работу

прекратили 54 точки. Помимо этого в снижении показателей компания винит падение потребительского спроса и недостаток товара на прилавках «36,6» из-за сокращения оборотного капитала сети. Так, клиентский трафик в аптеках «36,6» сократился во втором квартале на 25%.

«Компании нечем финансировать закупки нового товара», — объясняет аналитик ИФК «Метрополь» Мария Сулима. В самой компании уточнили, что количество наименований было сокращено с 17 до 7 тыс. Аналитик ФК «Открытие» Ирина Яроцкая добавляет, что сложности с ассортиментом у аптек «36,6» возникли во многом из-за того, что к компании по-прежнему не вернулся главный поставщик рынка — «Протек», на который ранее приходилось порядка 30% ассортимента. «Ни с кем другим «36,6» не смогла договориться, чтобы возместить потерянные объемы поставок», — говорит аналитик. По ее словам, потеря сетью своих покупателей заметна также по падению сопоставимых продаж в рублях во втором квартале на 16%, до 2,9 млрд руб.

Напомним, «Протек» прекратил работу с «36,6» в ноябре 2008 года. Аптечная сеть просрочила платежи по дебиторской задолженности в размере 740 млн руб., которые до сих пор полностью не были погашены. В августе 2009 года «Протек» начал требовать банкротства компаний, входящих в «36,6», — «ТДЕ Фармация» (управляет аптеками «36,6» в Нижегородской области), «Аптеки 36,6 Центр» (18 аптек в Центральном федеральном округе), а также производственного подразделения «Верофарм». Пока стороны договорились об условиях погашения 95 млн руб. задолженности.

Контракты с поставщиками-отказниками «36,6» частично заменила на продукцию собственных марок. В результате доля товаров private label в общем объеме продаж выросла до 6,9%. По словам г-жи Яроцкой, это позволило сети нарастить во втором квартале валовую маржу до 32,8% по сравнению с 26% годом ранее.

По мнению экспертов, аптекам «36,6» в ближайшее время не удастся вернуть лояльное отношение покупателей. «Сейчас компания не сможет позволить себе активных маркетинговых усилий и увеличение расходов на рекламу», — объясняет г-жа Яроцкая. Долг сети хотя и сократился по сравнению с первым кварталом 2009 года на 3,5%, все равно остается на высоком уровне — 4,7 млрд руб. Именно долговая нагрузка «36,6» привела к тому, что чистый убыток компании в первом полугодии увеличился более чем втрое, до 601,8 млн руб. «Причина кроется в



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 сентября, № 150

высоких расходах на обслуживание долга и потерях от валютного курса», — отмечает г-жа Яроцкая.

В то же время эксперты указывают, что компании удалось несколько повысить эффективность бизнеса: в розничном сегменте показатель EBITDA улучшился на 119,2% в рублях по сравнению со вторым кварталом прошлого года. Г-жа Яроцкая объясняет рост показателя увеличением доли private label и переходом на прямые поставки с некоторыми производителями, например с «Фармстандартом». При этом продажи в третьем квартале, по прогнозам аналитиков, не продемонстрируют позитивной динамики.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **Н&М ЗАШЕЛ С «МЕГА-ДЫБЕНКО»**

*Первый петербургский магазин Hennes & Mauritz (H&M) откроется в ноябре в «Мега-Дыбенко»*

Шведский ритейлер арендовал около 2300 кв. м, открытие запланировано на 5 ноября, сообщила пресс-служба H&M. Представитель IKEA, которой принадлежит «Мега», подтвердил открытие. В 2010 г. запланировано открытие магазина площадью более 2000 кв. м в торговом комплексе «Стокманн Невский центр», говорит представитель H&M в России Екатерина Просвиркина. Компания ведет переговоры и с другими арендодателями, сообщила она, однако называть их до заключения договоров отказалась.

Приход сильного бренда усилит конкуренцию, другие игроки станут активнее продвигать свои марки, говорит представитель «Мелон фэшн груп» (магазины «Зарина» и be free) Ирина Староверова. Сейчас удачный момент для выхода на рынок — арендные платежи снизились, достаточно много ритейлеров ушло с рынка, считает коммерческий директор ООО «Август» (торговая марка Oggi) Филипп Капчиц.

Аренда в «Меге» может составлять 6% от оборота, говорит замдиректора департамента торговой недвижимости Colliers Int Роман Евстратов. Оборот H&M он оценивает в \$8000-10 000 с 1 кв. м в год, а ставку — на уровне \$600 за 1 кв. м в год. В городе пять-шесть торговых комплексов сохранили высокую проходимость, но подходящие по размеру помещения есть только в «Меге», уточняет он.

По словам Капчица, в дешевом ценовом сегменте спрос не сократился, снизилась лишь доля импульсных покупок, составлявшая до кризиса 30-50%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ПОЖАЛУЮТСЯ В КРЕМЛЬ

*В Кузбассе взбунтовались 32 поставщика «Мосмарта», которым тот задолжал более 50 млн руб.: они просят помощи у главы Сбербанка Германа Грефа и кемеровского губернатора Амана Тулеева и грозят дойти до президента и премьеры*

Поставщиков не устраивает предложенная «Мосмартом» схема реструктуризации долга, пишут 32 руководителя компаний в обращениях к Тулееву и Грефу (с конца июля Сбербанк контролирует 50% минус 1 акция ЗАО «Мосмарт»). У «Ведомостей» есть копии обращений, которые, по свидетельству одного из подписантов — директора по развитию «Сладкого дома и К» Андрея Тутубалина, отправлены на прошлой неделе. «Мосмарт» предлагает подписать договор цессии с ООО «Инвестиции и ресурсы» (принадлежит фонду Bacaralla Holdings экс-президента АФК «Система» Евгения Новицкого, контролирует 10% минус 1 акция ЗАО «Мосмарт»). При этом до 30% долга вообще простить, а остальное, если контрагент возобновляет поставки, выплатить в течение года.

Предпринимательница Ирина Шинкарева (ей должны 1,1 млн руб.) рассказывает, что поставщикам при размере долга перед ними в 200 000-500 000 руб. предлагается дисконт в 40-50%, более крупным — 10-20%. Поначалу «Мосмарт» обещал заплатить ей единовременно в течение месяца, если ему просят 10% долга, — и это ее устраивало, говорит она. Однако через неделю ритейлер попросил подписать соглашение о погашении долга уже двумя платежами с возобновлением поставок после перечисления первого, а еще позже внес условие о дисконте в 20% долга, продолжает Шинкарева. Новые договоры поставок с «Инвестициями и ресурсами» хуже прежних, отмечает она: отсрочка теперь до 60 дней (была 15-30), в случае неплатежей поставщик два месяца не может обращаться в суд — сначала он должен написать две претензии в сеть, на которые будут отвечать 15 и 30 дней.

В Кемеровской области, где у ритейлера три магазина (два в Новокузнецке и один в Прокопьевске), из примерно 50 поставщиков никто не подписал ни договор цессии, ни договор о поставках, говорят Шинкарева, Тутубалин и Андрей Козак, руководитель отдела продаж «Алекса» (долг «Мосмарта» — 247 000 руб.). «Алексу» сеть предлагает простить 30% долга, «Сладкому дому» (долг перед ним — 1,03 млн руб.) — 15%, рассказывают Козак и Тутубалин.

Пресс-секретарь «Мосмарта» Наталья Аристова заявила «Ведомостям», что конфликта с кемеровскими поставщиками у компании нет. Главный исполнительный директор «Мосмарта» Виталий Подольский сказал, что никаких жалоб от поставщиков из Кемеровской области не получал. «Мы ведем переговоры со всеми поставщиками, в том числе и в Кемеровской области», — говорит Аристова. Условия «Мосмарта» она не комментирует, но утверждает, что на них согласились уже более 700 поставщиков.

Несогласившиеся кузбасские поставщики просят Грефа оплатить долги сети, а также о встрече с его «полномочным представителем <...> для рассмотрения условий дальнейшего сотрудничества». Пресс-служба Сбербанка на письменный запрос «Ведомостей» вчера не ответила. Вице-губернатор Кузбасса Елена Мазанько заверила, что администрация «попытается повлиять на ситуацию», но не имеет «юридических рычагов воздействия».

А Тутубалин не исключает, что поставщики будут апеллировать еще и к Дмитрию Медведеву и Владимиру Путину, обращения к ним уже написаны.

◆ [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](#)