

## Offices/General

### Недорогая столица

Московские офисы вылетели из рейтинга наиболее высоких арендных ставок.

### «Интеррос» помогает

«Открытые инвестиции» продолжают избавляться от активов.

## Retail

### Ольга Ясько: «Падение доходов населения – покупки на рынках»

О торговой недвижимости рассказала Ольга Ясько, Региональный Директор Департамента аналитики Colliers International.

### Carman Russia Fund купил долю в ООО «4 Papas»

Фонд CarMan Russia Fund, принадлежащий финскому CarMan, объявил о приобретении 49% долей в компании ООО «4 Papas», держателе мастер-франшизы американской сети пиццерий Papa John's в России.

### Новые арендаторы «Меги»

В 4-м квартале 2009 года в «Меге Белая Дача» (Москва) и «Меге Дыбенко» (Санкт-Петербург) откроются новые магазины, среди которых будут представлены новые для российского рынка бренды.

### MirLand привлек кредит основного акционера

Девелоперская компания MirLand Development Corporation занимает у своего основного акционера, израильского бизнесмена Элизера Фишмана, \$10 млн.

## Regions

### Доходное место: Годовые испытания на сжатие

В сентябре международное сообщество отмечает годовщину начала финансового кризиса, в полной мере докатившегося до петербургского рынка коммерческих площадей в начале 2009 г.

### «Матрица» расплывается

Сегодня арбитраж Башкирии рассмотрит иск Сбербанка о взыскании долга с крупнейшего в республике ритейлера — компании «Матрица».

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

### НЕДОРОГАЯ СТОЛИЦА

*Московские офисы вылетели из рейтинга наиболее высоких арендных ставок*

Простаивающие без арендаторов бизнес-центры Москвы за год подешевели почти вдвое, подсчитали эксперты Colliers International. В результате российская столица, стабильно занимавшая почетные места в тройке городов с самыми высокими арендными ставками в мире, удостоилась лишь пятой строчки рейтинга. По данным аналитиков, снять офисный «квадрат» в Москве сейчас можно в среднем за 600 долл. в год, однако и эти ставки не привлекают большого числа арендаторов. В дальнейшем эксперты ждут еще большего падения цен, ведь именно в Москве ко вводу заявлено наибольшее число новых офисов.

По данным отчета Colliers International за первое полугодие 2009 года, самые высокие арендные ставки зафиксированы в Гонконге — 1,5 тыс. долл. за 1 кв. м в год. Помимо делового центра Китая в тройку городов с самыми дорогими офисами вошли Лондон (район Вест-Энд) с 1,4 тыс. долл. и Токио с 1,1 тыс. долл. за «квадрат» в год. Москва, прежде удерживавшая второе-третье место в аналогичных рейтингах, в этот раз оказалась только на пятом. Аренда офисов класса А в российской столице в середине года стоила 969 долл. за 1 кв. м.

Москва стала одним из лидеров по темпам падения ставок: в период с июня 2008 по июнь 2009 года площади подешевели в среднем на 46% (см. таблицу). Еще хуже обстоят дела на офисном рынке Киева, где ставки аренды рухнули на 67%, до 456 долл. за 1 кв. м. В результате столица Украины оказалась на 44-м месте рейтинга, тогда как год назад занимала пятую строчку — между лондонским Сити и центром Токио.

К сентябрю арендные ставки в московских офисах упали еще значительно, говорят эксперты. Так, по данным RRG, средняя ставка внутри Садового кольца по итогам лета опустилась до 661 долл. за 1 кв. м в год, за его пределами — до 430 долл. В то же время средняя запрашиваемая цена составила 650 долл. за «квадрат» класса А и 350 долл. за В+, подсчитали в Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobyko (C&W/S&R).

Помимо снижения ставок владельцы бизнес-центров пытаются заманить потенциальных арендаторов отменой платы за эксплуатацию, бесплатной отделкой помещений и так называемыми каникулами, в течение которых компании не платят за площади. По словам аналитиков [Colliers International](#), арендные каникулы по отдельным долгосрочным контрактам достигают срока в несколько лет.

Однако и эти ухищрения не помогают привлечь арендаторов: по итогам августа уровень вакантных помещений в среднем по рынку составил 25%. «Новые здания, которые не успели заполниться арендаторами до кризиса по предварительным договорам аренды, вводятся в эксплуатацию не заполненными даже на треть», — отмечает руководитель отдела исследований DTZ Юлия Богомол.

Уровень чистого поглощения не успевает за новым предложением, добавляет г-жа Богомол. По данным C&W/S&R, объем качественных площадей на рынке сейчас превышает 10,6 млн кв. м. Несмотря на солидный запас свободных офисов (более 2 млн кв. м), Москва продолжает строиться. В [Colliers International](#) говорят, что объем незавершенного офисного строительства в российской столице составляет 3,8 млн кв. м. По этому показателю — наиболее высокому в мире — Москва опережает даже такие активно развивающиеся деловые районы, как Гуанчжоу, Шанхай и Дубай.

Выход на рынок дополнительных площадей с неподписанными договорами аренды еще сильнее потянет рынок офисов вниз, полагают эксперты. «Однако это снижение ставок едва ли будет столь же значительным, как за прошедший год», — замечает региональный директор департамента аналитики [Colliers International](#) Ольга Ясько. В то же время возможность восстановления рынка бизнес-площадей в 2010 году аналитики оценивают как низкую.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«ИНТЕРРОС» ПОМОГАЕТ**

*«Открытые инвестиции» продолжают избавляться от активов. Компания продала бизнес-центр «Домников» на пр-те академика Сахарова в Москве структурам, близким к «Интерросу» — одному из акционеров компании*

Группа компаний «Опин» («Открытые инвестиции») завершила сделку по продаже 100% ООО «Сахаров бизнес плаза», реализующего проект строительства БЦ «Домников» (132 000 кв. м), говорится в сообщении девелопера. Покупателем стала группа инвесторов. Источник, близкий к руководству «Онэксима» (владеет около 42% «Опина»), говорит, что покупателем выступили структуры «Интерроса» Владимира Потанина. Представитель «Интерроса» сообщил, что инвесторы не аффилированы с компанией, но представляют ее интересы.

Сумма сделки — 2,99 млрд руб. (примерно \$99 млн), говорится в сообщении. Кроме того, покупатель взял на себя обязательства по кредиту на \$250 млн, выданному Сбербанком на строительство объекта. Управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев считает, что сумма сделки отражает ситуацию на рынке. Он оценивает весь объект примерно в \$330 млн (\$2500 за 1 кв. м).

«Опин» уже пытался продать «Домников». В июле компания предложила купить его своим акционерам — «Онэксиму» и «Интерросу». Срок оферты истек 10 сентября.

В первом полугодии 2009 г. компания продала проекты «Большое Завидово», поселок Лукино, торгово-развлекательный комплекс «Павлово подворье», бизнес-центр «Мейерхольд» и гостиницу Novotel Moscow Centre, а также участки в Ярославской области. Покупателями были партнеры группы «Интеррос», говорилось в официальном сообщении. Деньги должны были пойти на погашение существующей задолженности (на конец 2008 г. — \$530 млн). Но против выступил «Онэксим»: в сообщении компании говорилось, что сделки крупные, а значит, должны были рассматриваться на совете директоров или собрании акционеров. Каждая сделка согласовывалась по отдельности, а это входит в компетенцию гендиректора, отвечал представитель в «Интерросе». В пятницу представитель «Онэксима» по данному вопросу от комментариев отказался.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ОЛЬГА ЯСЬКО: «ПАДЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ - ПОКУПКИ НА РЫНКАХ»**

*О торговой недвижимости рассказала Ольга Ясько, Региональный Директор Департамента аналитики Colliers International.*

**Какова ежегодная доходность торговой недвижимости в Москве? (В процентом соотношении от стоимости объекта). Сравните, пожалуйста, данный показатель с аналогичными значениями в других крупных городах мира)**

Ожидания по ставке капитализации продавцов профессиональных объектов рынка торговой недвижимости Москвы составляют 13,5-15,5%. В региональных городах ставка может быть выше на 2-3%.

Динамика ставок капитализации по годам:

2003 - 16%

2004 - 13%

2005 - 11.5%

2006 - 9.5%

2007 - 8.5%

На середину 2008 – 8-8.5%

На конец 2008 – не указано

На середину 2009 – 13.5%-15.5%

**Считаете ли вы что серая торговля подобная той, что велась на Черкизовском рынке, более адаптирована к российским условиям, чем создание традиционных розничных сетей?**

Согласно данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по г. Москве оборот розничной торговли на 79,0% был сформирован торгующими организациями и на 21% продажей товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках. Оборот торгующих организаций за январь - июнь 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился на 9,5%,

продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках увеличилась на 11,9%.

Однако говорить о том, что рыночная торговля более адаптирована к российским условиям, не верно. Изначально подобное предпочтение было связано с полным отсутствием цивилизованной торговли. Затем по мере роста предложения профессиональных торговых площадей и увеличения благосостояния населения менялись покупательские привычки последнего: все чаще он пользовался услугами именно торговых центров. В настоящее время происходит некоторый отток (или перераспределение) покупательского спроса от торговых центров к рынкам, предлагающих товары более низких ценовых категорий, таким образом, падение доходов населения приводит к тому, что, часть населения начинает совершать покупки на рынках.

**Позитивно или негативно влияет отечественная логистика на развитие ритейла в России (С точки зрения ценообразования, формирования ассортимента, оперативности доставки и построения розничных сетей)**

. Несомненно, развитие логистических услуг, равно как и качественных складских помещений оказывает влияние на развитие рынка торговой недвижимости, их отсутствие может привести к отказу торгового оператора развиваться на определенной территории. Особенно остро этот вопрос встает для удаленных от европейской части России городов. Отсутствие сформированных каналов перемещение товаров еще в докризисный период ограничивало экспансию крупных торговых сетей по территории России.

**Что бы вы посоветовали частным лицам и предпринимателям решившим вложить сейчас средства в торговую недвижимость?**

Касательно вопроса выгоды покупки объекта рынка торговой недвижимости в настоящее время, здесь можно сказать следующее. В любое время (как в кризисное, так и стабильное) при наличии финансовой возможности выгода покупки объекта определяется ценой и ожидаемой доходностью. Привлекательной можно считать ту цену, которая в текущий момент времени – ниже средней по рынку и обеспечивает приемлемую доходность. В кризисное же время, когда существует возможность получить дополнительную скидку, покупать, как правило, выгодно, однако существуют определенные риски. Для конечного пользователя они состоят в том, что сложно определить, не будет ли продолжаться снижение цен (то есть насколько текущий момент оптимален для покупки). Для инвестора к

этим рискам добавляется еще и неопределенность перспектив развития рынка: когда и какими темпами он начнет расти, и какой будет прибыль при выходе из проекта. Кроме того, необходимо правильно оценить качество объекта, его привлекательность для потенциальных посетителей и арендаторов, причем как текущую, так и потенциальную (с учетом возможных изменений потенциальной зоны охвата и конкурентного окружения).

◆ [M2](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **CAPMAN RUSSIA FUND КУПИЛ ДОЛЮ В ООО «4 PAPAS»**

*Фонд CapMan Russia Fund, принадлежащий финскому CapMan, объявил о приобретении 49% долей в компании ООО «4 Papas», держателе мастер-франшизы американской сети пиццерий Papa John's в России.*

«4 Papas» сейчас управляет девятью ресторанами в Москве. Ханс Кристиан Далл Нигард, директор по инвестициям CapMan, отметил, что сумма сделки находится в обычном для фонда коридоре - \$5-15 млн. По его словам, фонд продолжает искать в России объекты для вложения аккумулированных на инвестиционные цели 100 млн. евро и при этом проявляет большой интерес к сектору фастфуда, растущему даже в кризис.

Так, у «4 Papas» за последние шесть месяцев выручка росла даже в валютном исчислении, пишут «Ведомости».

С помощью инвестора компания надеется увеличить сеть, выйдя за пределы Москвы. «Мы будем открывать около 10 ресторанов ежегодно, нас интересуют все города-миллионники. Это будут рестораны с небольшим количеством посадочных мест, поскольку акцент мы сделаем на доставке пиццы клиентам», - рассказал Крис Вайнн, совладелец «4 Papas». Стоимость открытия одного ресторана под ключ (включая персонал, оборудование и парк из 10-20 автомобилей) он оценивает в \$400-600 тыс.

В 2008 г. оборот российского ресторанного рынка составил более 442 млрд руб. (учитывались города с населением более 100 000 человек), при этом на Москву

пришлось 159,6 млрд руб., говорит Валерия Силина, PR-директор корпорации «Ростик групп». По данным компании «Бизнес аналитика», на конец 2008 г. в Москве работали 245 демократичных ресторанов итальянской кухни. Сеть Pura John's занимает третье место среди пиццерий по числу точек, после лидера Il Patio и сети Pronto.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **НОВЫЕ АРЕНДАТОРЫ «МЕГИ»**

*В 4-м квартале 2009 года в «Меге Белая Дача» (Москва) и «Меге Дыбенко» (Санкт-Петербург) откроются новые магазины, среди которых будут представлены новые для российского рынка бренды.*

В «Меге Белая Дача» откроются магазины 12 новых арендаторов. Магазины Ile de Beaute, Le Coq Sportif, Adidas Originals, Early Learning Centre, Popugay Toys, Oriflame, Jewelux, Phard, Sun Fashion и Elite Sport будут расположены в центральной части нового здания торгового центра - на специально оборудованном треугольнике недалеко от катка.

Также в октябре в «Меге Белая Дача» откроется третий магазин H&M, а до конца года - первый в России магазин Habitat.

В «Меге Дыбенко» в ноябре также откроется H&M. Он станет первым магазином популярного fashion-бренда в Санкт-Петербурге.

Магазин известного косметического бренда Oriflame, который откроется в «Меге Белая Дача», станет первым в России и вторым в мире. Он будет работать в формате concept store.

Сеть семейных торговых центров «Мега» - инвестиционный проект российского отделения компании ИКЕА. В настоящее время в России работают 12 семейных торговых центров «Мега»: 3 в Подмосковье, 2 около Санкт-Петербурга и по одному в Казани, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону,



Республике Адыгея и Омске. На стадии строительства находятся проекты в Самаре и Уфе.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **MIRLAND ПРИВЛЕК КРЕДИТ ОСНОВНОГО АКЦИОНЕРА**

*Девелоперская компания MirLand Development Corporation занимает у своего основного акционера, израильского бизнесмена Элизера Фишмана, \$10 млн.*

Компания реализует в России проекты по строительству коммерческой и жилой недвижимости. В 2009 году девелопер привлечет \$10 млн у подконтрольных Фишману и его супруге Jerusalem Economy Ltd, Industrial Buildings Corporation и Darban Investments. Вместе компании владеют 76,3% акций девелопера.

Средства, предоставленные акционером, MirLand направит на финансирование своих российских проектов. Кредит предоставлен сроком на год, процентная ставка - 15%. Это больше, чем в начале года, когда MirLand заняла у структур Фишмана около \$19 млн под 12% годовых.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ДОХОДНОЕ МЕСТО: ГОДОВЫЕ ИСПЫТАНИЯ НА СЖАТИЕ**

*В сентябре международное сообщество отмечает годовщину начала финансового кризиса, в полной мере докатившегося до петербургского рынка коммерческих площадей в начале 2009 г.*

Итоги полугодия неутешительны во всех секторах: резкое сжатие спроса, падение почти до нуля девелоперской активности и почти двукратное снижение цен в прайс-листах.

Правда, к концу лета кое-кто из брокеров и управляющих стал проявлять сдержанный оптимизм: падение арендных ставок привело к некоторому росту активности. В новых бизнес-центрах, которые пустовали в конце прошлого года, заключаются крупные сделки, а помещения на главных городских магистралях разбирают под общепит и магазины экономкласса.

#### **Легкие на подъем**

Если в начале 2009 г. большинству раскрученных и давно присутствующих на рынке петербургских бизнес-центров удавалось удерживать заполняемость, близкую к 100%, то к осени их средняя загрузка уменьшилась до 70-85%, а ценники заметно снизились. По данным Jones Lang LaSalle, уровень вакантных площадей достиг в классе А почти 33%, в классе В — примерно 15%, средний показатель — 19,4%. Падение ставок тоже более ощутимо в высшей офисной категории: некоторые объекты, позиционированные в классе А и расположенные на периферии, предлагаются уже по 700 руб. за 1 кв. м в месяц и ниже (при докризисном уровне ставок в этом сегменте 1800-2000 руб.). **В первом полугодии расценки на помещения уровня А снизились в рублях более чем на 25%, а в долларах — более чем на 35%, отмечают эксперты Colliers International.** Но если в окраинных деловых зонах коррекция происходила в основном в I квартале, то до центра, где конкуренция ниже, она докатилась только в апреле — мае.

Но в целом рынок остается закрытым. Многие собственники не афишируют ставки, договариваясь с арендаторами в индивидуальном порядке, сетуют в Bescar Realty Group.

С начала года, по усредненным оценкам разных аналитиков, офисный рынок пополнился примерно 100 000 «квадратов». Среди сданных объектов — БЦ класса А «Линкор» (на Петроградской набережной), 2-я очередь «Корпуса Бенуа» (на Свердловской набережной), новый корпус «Сенатора» (на ул. Профессора Попова), B&D (на наб. Макарова), а также несколько объектов, позиционированных в категории В+ («Антарес», «Атрио», 2-я очередь «Империаля» и др.). По итогам 2009 г. можно рассчитывать еще примерно на столько же. По оценке [Colliers International](#), объем отложенного строительства составляет более 780 000 кв. м, заявленных к вводу до 2013 г.

Арендаторы окончательно утвердились в статусе хозяев рынка. «Мы впервые столкнулись с тем, что потенциальные клиенты, выбирающие между несколькими бизнес-центрами, приглашают нас поучаствовать в настоящем тендере за право стать арендодателем», — делится впечатлениями Анна Деркач, генеральный директор компании «Практис. Управление и эксплуатация».

Предприниматели в поисках лучшей доли активно мигрируют между деловыми комплексами, азартно торгуясь с собственниками и управляющими. Хит сезона — 20-30-метровые блоки, предложить которые часть бизнес-центров просто не в состоянии.

Нельзя сказать, что крупных сделок не происходит вовсе. Весной один из значимых за всю историю рынка рекордов установил новый БЦ «Атлантик-Сити» в Приморском районе (на ул. Савушкина), позиционированный в классе А. 7800 кв. м в нем занял интернет-провайдер Yota. По неподтвержденной информации, цена оптового договора могла составить всего 600 руб. за 1 кв. м в месяц.

Сразу несколько солидных арендаторов обрел летом БЦ «Линкор». К примеру, договор на 2600 «квадратов» заключила Open Way Service, занятая разработкой ПО. Ольга Мицеловская, гендиректор «Менеджмент компании БФА», которая управляет зданием, отмечает, что, за единственным исключением, все клиенты переехали к ним из других бизнес-центров, привлеченные более выгодными условиями.

## Скучный шопинг

В первом полугодии в Петербурге заработало всего четыре ТЦ общей площадью менее 80 000 кв. м. Это два специализированных центра: «МебельWood» на углу Дальневосточного проспекта и ул. Коллонтай (21 000 кв. м) и пятая по счету обувная «Платформа» на пр-те Науки (около 4600 «квадратов»). Кроме того, Miller Center на Комендантском проспекте расширился за счет 3-й очереди, а ТРК «Феличита-Пионерская» на Коломяжском проспекте (бывший «Сити Молл») — за счет 2-й. Если сравнивать с первым полугодием 2008 г., темпы ввода площадей снизились на 45%, отмечают в Vesar Realty Group.

В начале июля состоялось «мягкое» открытие «Дома декора» в составе МФК «Толстой сквер» на Петроградской стороне: 30 дизайнерских магазинов примерно на 4500 кв. м. Целиком он будет запущен осенью. В мае группа компаний «Фемида» завершила строительство ТЦ Cruise (22 000 кв. м) недалеко от ст. м. «Комендантский проспект». По плану он заработает в III квартале.

Других значимых открытий в ближайшие месяцы не предвидится. Аналитики «Knight Frank Санкт-Петербург» прогнозируют, что до конца года в городе появится не более шести ТЦ: девелоперы не спешат запускать полупустые комплексы. В Colliers International еще более скептически: по их данным, девелоперы подтверждают планы по сдаче в эксплуатацию в 2009 г. лишь 55 000 кв. м (6,7% от запланированного до кризиса объема), или 12% от итогов прошлого года. «Прирост площадей обещает стать самым скромным с 2002 г.», — говорит гендиректор Colliers International St. Petersburg Николай Казанский.

По оценке этой компании, сейчас работы идут примерно на десятке стройплощадок, где возводится около 580 000 торговых метров. Между тем заморожены проекты более чем на 1 млн кв. м, из них около 300 000 «квадратов» на момент консервации находилось в активной фазе строительства.

«Темпы роста предложения в ближайшие два года существенно снизятся и скорее всего не выйдут на уровень 2007-2008 гг. в ближайшие 5-10 лет, — считает директор по маркетингу Vesar Realty Group Наталия Черейская. — До кризиса ТЦ в Петербурге строились настолько активно, что уже ощущался дефицит торговых операторов. Можно сказать, что макроэкономические проблемы оказали отрезвляющее воздействие на местный рынок».

В Colliers International отмечают, что отток арендаторов из ТЦ замедлился и сводится в основном к ротации. Из-за отсутствия нового предложения операторы, ориентированные на увеличение своего присутствия на рынке, вынуждены расширяться в пределах действующих объектов. В профессиональных торговых комплексах, которых специалисты Colliers International насчитывают в Петербурге 1,3 млн кв. м, уровень вакансий невелик — всего 6%. В некоторых успешных ТЦ (обеих «Мегах», «Сенной», «Радуге», «Гранд-Каньоне», «Французском бульваре» и др.) до сих пор есть листы ожидания.

В среднем, по наблюдениям Vesar Realty Group, в ТЦ освобождается от 10% до 30% помещений, а, к примеру, в «Северном молле» на пр-те Культуры пустует 80% площадей, в «Феличите» — 50%. Есть примеры, когда якорные операторы вообще освобождаются от арендных платежей и рассчитываются только за коммунальные услуги (как это происходит, в частности, в ТРК «Феличита», принадлежащем компании «Макромир»). В сегменте street retail падение расценок более заметно. За последние полгода, по данным Vesar Realty Group, оно составило 50-60% для основных торговых коридоров города: например, актуальный диапазон для Невского проспекта — 1800-5100 руб. за 1 кв. м в месяц, для Большого проспекта ПС — 1000-4500 руб.

### **Кладовые пустеют**

Склады, введенные в эксплуатацию в первом полугодии, можно пересчитать по пальцам. Их общее пространство не превышает 150 000 кв. м. Среди них нет ни одного гиганта, это компактные терминалы, часть из которых — очередные блоки крупных докризисных проектов. Среди наиболее заметных достижений девелоперов — новые очереди Логопарка «Нева» на Московском шоссе и терминала Ahlers в Горелово.

Однако и это предложение избыточно. По подсчетам GVA Sawyer, уровень свободных площадей в новых комплексах достигает 50-70%, а в целом по рынку доля вакансий составляет 25-27%. (Для сравнения: в 2007 г. современные склады, бывшие в дефиците, были заполнены на 98%.) В Knight Frank оценивают долю пустующих помещений в складах класса А более чем в 37%, в классе В свободно 11,4% помещений. Собственники, которые прежде настаивали на долгосрочных договорах (на 5-7 лет), соглашаются и на краткосрочные контракты.

Потребности арендаторов стали заметно скромнее: больше половины заявок приходится на складские блоки до 500 кв. м. Хотя несколько значимых сделок, ставших достоянием общественности, в первом полугодии все же произошло. В два приема Кондитерская фабрика им. Крупской арендовала на семь лет около 12 600 кв. м в комплексе «АКМ Лоджистикс» в Шушарах. Среди других крупных клиентов — новосибирская фармацевтическая фирма «Катрен», занявшая 6000 «квадратов» во 2-й очереди терминала «МЛП — Уткина заводь», голландская компания Linxtelecom — 5000 кв. м под дата-центр в комплексе Skytrade, компания WeMaTec — 2000 «квадратов» в «Кулон-Пулково».

Арендные ставки продолжают снижаться. По данным Colliers International, запрашиваемые ценники за склады категории А составляют \$100-120 за 1 кв. м в год, для класса В — \$85-100 (без НДС и эксплуатации). С начала кризиса они снизились на 15-20%.

Впрочем, специалисты GVA Sawyer констатируют, что рынок складов уровня В полностью ушел из валютной зоны, на национальную валюту перешла и часть собственников терминалов А-класса. Средние рублевые расценки за качественные площади — 3350 руб. за 1 кв. м в год (triple net). С учетом дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, актуальный диапазон — 3400-5400 руб. за 1 кв. м в год (без НДС).

Аналитики Knight Frank оценивают качественный складской сток в Петербурге и его окрестностях примерно в 1,55 млн кв. м. До конца 2009 г. в Colliers International предсказывают ввод еще около 175 000 кв. м — вместо запланированного 1 млн кв. м. Заморожен самый крупный проект в окрестностях Петербурга — логопарк «Колпино» от «Евразии Логистик», а также терминалы УК «Теорема», компании «Пантикапей», Immo Industry Group и др.

По подсчетам специалистов GVA Sawyer, общая площадь строек, от которых временно или окончательно отказались девелоперы, составляет 480 000 кв. м. С учетом реализованных проектов и находящихся на финальной стадии недостатка в универсальных складах высокого класса в Петербурге не будет по крайней мере пару лет, считают в GVA Sawyer. Поэтому имеет смысл заниматься разве что специализированными объектами (например, «холодильниками» и овощехранилищами) или складами в тех зонах, потенциал которых пока не раскрыт. К таким в GVA Sawyer относят, например, участки вдоль КАД в районе

Бронка — Таллиннское шоссе, которые после завершения Кольцевой получат дополнительный стимул для развития.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«МАТРИЦА» РАСПЛЫВАЕТСЯ**

*Сегодня арбитраж Башкирии рассмотрит иск Сбербанка о взыскании долга с крупнейшего в республике ритейлера — компании «Матрица». Банку могут достаться восемь супермаркетов сети. Три магазина и несколько складов «Матрицы» уже отошли МДМ-банку*

Сбербанк в июне обратился в башкирский арбитраж с иском о взыскании с группы компаний, входящих в холдинг «Матрица», задолженности на 757,4 млн руб. (выплаты по значительной части из них просрочены) и об аресте залога — восьми супермаркетов «Матрицы» в Уфе общей площадью около 12 000 кв. м, торгового оборудования и 21 млн руб. на счетах компании. В конце июня суд в качестве обеспечительной меры удовлетворил ходатайство Сбербанка (копия определения есть у «Ведомостей»), а первое судебное разбирательство по иску назначено на сегодня.

Основной акционер «Матрицы» Тимур Гизатуллин надеется на сегодняшнем заседании утвердить мировое соглашение с банком. По его словам, подготовленный сторонами проект документа предусматривает выплату задолженности Сбербанку в течение четырех лет. Хотя соглашение еще не подписано, выплаты по составленному графику уже начались, утверждает Гизатуллин. Часть долга перед «Сбером» может быть погашена за счет оформления в собственность банка части заложенной недвижимости, признает он, но точные цифры обсуждаются. Представитель Сбербанка отказался от любых комментариев.

Большая же часть недвижимости холдинга отойдет крупнейшему кредитору сети — МДМ-банку в счет полного погашения задолженности на общую сумму 1,2 млрд руб., продолжает Гизатуллин: 10 000 кв. м уже оформлены в собственность банка, еще 49 000 кв. м (складских помещений и магазинов) находятся в процессе

оформления. После завершения процедуры в собственности банка окажется больше 10 магазинов компании в Уфе, а «Матрица» возьмет их в аренду, говорит Гизатуллин. По словам Гизатуллина, МДМ-банк выдал компании новый кредит в размере 109 млн руб., которые пошли на пополнение оборотного капитала, в частности на закупку товара. Источник в банке подтвердил, что сейчас «идет процесс урегулирования долга “Матрицы” с зачетом недвижимости». Представитель МДМ-банка отказался прокомментировать сделку.

После погашения долга перед МДМ-банком долговая нагрузка холдинга «Матрица» составляет 3,3 млрд руб., из которых 2,8 млрд руб. — банковские кредиты, 500 млн руб. — долг перед держателями облигаций первой серии, по которым компания допустила дефолт в декабре 2008 г. и сейчас пытается их реструктурировать (см. врез).

«До кризиса “Матрица” сильно увлеклась покупкой недвижимости на короткие кредиты, за счет чего быстро развивалась, теперь же выручки от розничного бизнеса недостаточно для расчета по долгам», — говорит управляющий партнер компании Falcon Advisers Игорь Кованов. Он сомневается, что без собственной недвижимости бизнес компании останется прибыльным.

◆ [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](#)