

Offices/GeneralНемцы не берут Citydel

Одна из крупнейших сделок на рынке коммерческой недвижимости не состоялась. Фонд KanAm Grund отказался от покупки за \$600 млн офисного комплекса Citydel — цены сегодня уже не те, да и арендаторы в дефиците.

Керимов выбрал «Золотую милю»

«Ведомости» выяснили, кто купил у RGI International офисный комплекс в Бутиковском переулке в Москве. Это «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова.

ВТБ переедет в башню "Федерация" к 20 сентября 2010г

Компания "ВТБ Капитал" переедет в башню "Федерация" в Москва-Сити в 2009 году, а весь банк ВТБ - к 20 сентября 2010 года.

ВТБ не отказывается от реконструкции стадиона "Динамо", ее стоимость может быть снижена

ВТБ, в апреле получивший контроль над проектом реконструкции Центрального стадиона "Динамо", находится в стадии пересмотра проекта и не исключает, что стоимость реконструкции может быть ниже первоначального плана.

Retail"Седьмой континент" получил семь лет

Чтобы расплатиться с Natixis Bank.

Неизвестный континент

Непубликация аудированной отчетности должна дорого стоить публичным компаниям, считают аналитики Deutsche Bank. Они снизили целевую цену розничной сети «Седьмой континент» до нуля.

«Ворошиловский» выставлен на продажу

Владелец «Ворошиловского торгового центра» Юрий Скороходов выставил на продажу 55% акций одноименного ОАО. За эту долю акционер просит \$ 200 млн.

Warehouse /  
Land  
Regions

**"Панавто" припарковался на 2-й Звенигородской**  
Автодилер купил участок возле "Москва-Сити"

**Prisma дошла до логистики**

Финский ритейлер хочет довести сеть до тридцати магазинов.

**Фокус на розницу**

Аналитики делают ставку на акции ритейлеров и фармацевтов.

**Ремонт подождет**

Спрос на товары для дома и ремонта падает. Ритейлеры сохраняют рекламные бюджеты на уровне прошлого года.

**«Эльдорадо» вложится в Украину**

Сеть бытовой техники и электроники «Эльдорадо» открывает 18 новых магазинов на Украине общей площадью около 27 тыс. кв. м.

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

### НЕМЦЫ НЕ БЕРУТ CITYDEL

*Одна из крупнейших сделок на рынке коммерческой недвижимости не состоялась. Фонд KanAm Grund отказался от покупки за \$600 млн офисного комплекса Citydel — цены сегодня уже не те, да и арендаторы в дефиците*

Немецкий фонд KanAm Grund не станет покупать офисный комплекс Citydel (63 500 кв. м), расположенный на Земляном Валу, рассказали два консультанта по недвижимости. Информацию подтвердил пресс-секретарь KanAm Михаэль Бирнбаум. Почему фонд отказался от покупки, он не объяснил, сославшись на договор о конфиденциальности. Представитель ЗАО «Тема», которое является владельцем объекта, от комментариев отказался.

О покупке Citydel немецкий фонд KanAm объявил летом 2008 г. Согласно договоренности между сторонами он должен был заплатить за него около \$600 млн. На тот момент офисный комплекс еще не был достроен.

По сумме сделки с «Темой» уступала лишь другой покупке того же KanAm: в прошлом году он объявил о приобретении офисной части комплекса Vivaldi Plaza (110 000 кв. м) на Кожевнической улице. Впрочем, эта сделка тоже была форвардной (расчет производится после окончания строительства), и из-за снижения ставок аренды продавец — «Открытие-недвижимость» уже согласилась снизить цену на 20-25% до \$675-720 млн.

---

#### Не покупают

По данным Colliers International, в первом полугодии 2009 г. средняя запрашиваемая цена продажи офиса класса А составляла \$4000–8000 за 1 кв. м, аренды — \$550–800 за 1 кв. м в год. Впрочем, аналитики компании отмечают, что, несмотря на снижение цен, сделок на рынке практически нет.

---

\$9400 за 1 кв. м, которые KanAm собирался заплатить за Citydel, сегодня слишком дорого, ведь ставки аренды с момента объявления о сделке существенно упали, считает старший вице-президент компании Knight Frank Андрей Закревский. По его

мнению, сегодня Citydel может стоить \$4000-5000 за 1 кв. м, или \$254-318 млн за весь объект.

Артем Цогоев, управляющий партнер Московской центральной биржи недвижимости, говорит, что сделка могла не состояться из-за невыполнения условий договора. «Как правило, при форвардных сделках собственник обязуется сдать все площади объекта в аренду. В Citydel еще остается определенное количество вакантных площадей, сдать которые сегодня достаточно сложно», — знает он. Консультант, работавший с Citydel, это подтверждает.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **КЕРИМОВ ВЫБРАЛ «ЗОЛОТУЮ МИЛЮ»**

*«Ведомости» выяснили, кто купил у RGI International офисный комплекс в Бутиковском переулке в Москве. Это «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова*

Девелопер RGI International в декабре 2007 г. объявил о продаже за \$97,2 млн своей «дочки» Nospelt Limited. Эта компания владеет правами на офисный комплекс (8900 кв. м) в Бутиковском переулке внутри «Золотой мили». RGI International не раскрывала имени покупателя, ссылаясь на договор о конфиденциальности.

Новым владельцем офиса стала компания «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова, знают два представителя консалтинговых компаний. В Бутиковском переулке теперь располагается головной офис «Нафта-Москвы» (до марта 2008 г. он находился в «Легионе» на Большой Ордынке), рассказал близкий к руководству компании источник. Директор по инвестициям «Нафта-Москвы» Антон Аверин от комментариев отказался.

Kalinka Realty на момент сделки оценивала офис в \$85-95 млн, говорит заместитель гендиректора Алексей Сидоров. Он уверен, что это хорошая инвестиция: подобных проектов в этом районе практически нет, и даже сегодня «его вполне можно сдать по ставке \$800-900 за 1 кв. м, а рыночная цена составляет от \$8000 за 1 кв. м (т. е. примерно \$71 млн за весь объект)».

Структуры Сулеймана Керимова в последнее время активно интересуются столичной недвижимостью. Осенью прошлого года «Нафта Ко» приобрела у группы компаний АСТ Тельмана Исмаилова многофункциональный комплекс «Военторг» (70 000 кв. м) на Воздвиженке. Сумма сделки оценивалась в \$350 млн. Структурам Керимова также принадлежит блокирующий пакет ГК ПИК.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ВТБ ПЕРЕЕДЕТ В БАШНЮ "ФЕДЕРАЦИЯ" К 20 СЕНТЯБРЯ 2010Г**

Компания "ВТБ Капитал" переедет в башню "Федерация" в Москва-Сити в 2009 году, а весь банк ВТБ - к 20 сентября 2010 года, сообщил первый зампред правления ВТБ Василий Титов журналистам в кулуарах форума, организованного компанией "ВТБ Капитал".

"К 20 сентября 2010 года все будем там. Хотим сделать подарок президенту банка, у которого 21 сентября день рождения", - сказал он.

В.Титов сообщил, что банк займет 34 этажа в 62-этажном здании.

Отвечая на вопрос о том, каким образом банк планирует использовать освобождающиеся офисы, зампред правления банка сообщил, что часть из них будет сдаваться в аренду, а часть - продаваться. "Сначала мы хотели все продать, а теперь, вероятно, пересмотрим свои планы в пользу аренды части недвижимости", - сказал он.

В числе зданий, которые банк планирует использовать после переезда в башню "Федерация", В.Титов назвал головной офис банка ВТБ 24 на Мясницкой улице, а также офис на Воронцовской улице.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ВТБ НЕ ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ РЕКОНСТРУКЦИИ СТАДИОНА "ДИНАМО", ЕЕ СТОИМОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ СНИЖЕНА**

ВТБ, в апреле получивший контроль над проектом реконструкции Центрального стадиона "Динамо", находится в стадии пересмотра проекта и не исключает, что стоимость реконструкции может быть ниже первоначального плана, сообщил журналистам первый зампред ВТБ Василий Титов.

"Мы не отказываемся от этого проекта - ни от стадиона, ни от коммерческой части", - сказал Титов во вторник журналистам в кулуарах инвестфорума. Вместе с тем он напомнил, что если будет решение отказаться от реконструкции и построить новый стадион, то надо решить вопрос с тем, чтобы исключить его из списка памятников.

По словам Титова, удешевление реконструкции может быть проведено за счет неполного покрытия стадиона крышей, а также за счет модификации самой крыши. "Стадион может быть не полностью крытым, и крыша может быть разной", - пояснил Титов.

Ранее сообщалось, что вместимость реконструированного стадиона "Динамо" в Петровском парке может быть увеличена с 30 до 40 тысяч, если Россия будет реально претендовать на проведение чемпионата мира по футболу.

В апреле 2009 года был подписан меморандум о сотрудничестве между банком ВТБ и обществом "Динамо". Согласно сделке, к ВТБ перешел контроль над активами проекта реконструкции территории Центрального стадиона "Динамо" в форме владения 75% минус одна акция УК "Динамо" (застройщик проекта "Петровский парк") и 74% акций футбольного клуба "Динамо-Москва".

### **Проекты в недвижимости**

Титов также отметил, что в настоящее время ВТБ владеет объектами девелоперских компаний "Система-Галс" и "Дон-Строй" и землями Объединенной промышленной корпорации (ОПК) - более чем 2 тысячами гектаров в районе Рублевки. "Все эти бизнес-модели создавались в других экономических условиях, и сейчас ни одна из них не выдерживает критики", - сказал первый зампред ВТБ.

В целом, по его словам, в ВТБ недвижимость считают "правильным и перспективным активом". "Земля на Рублевке, Петровский парк, универмаг "Детский мир" сейчас в сложном состоянии, в обременении, но если дать им временной и финансовый глоток, они будут ликвидны. Мы не считаем их проблемными активами. Они требуют внимания", - пояснил Титов.

По его словам, с каждым проектом банк работает отдельно. ВТБ готов выдавать дополнительные кредиты, если они потребуются. "Сейчас мы предметно занимаемся "Системой-Галс" и "Динамо", а также будем завершать строительство жилой недвижимости "Дон-Строя", которая нам досталась", - сказал Титов.

### **Стратегия в недвижимости**

По словам первого зампреда ВТБ, банк утвердил стратегию кредитования в строительной отрасли. Ее ключевыми моментами является понимание того, что наибольший спрос и оживление ожидаются в сегменте жилой недвижимости. Во-вторых, ожидается спрос на офисы класса "В". И в-третьих, в регионе велик спрос на логистические центры.

В целом, по словам Титова, доля кредитного портфеля ВТБ, приходящегося на вложение в недвижимость, не превышает 17%.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### "СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ" ПОЛУЧИЛ СЕМЬ ЛЕТ

*Чтобы расплатиться с Natixis Bank*

Основной владелец сети "Седьмой континент" Александр Занадворов договорился с крупнейшими кредиторами об отсрочке. Французский Natixis Bank согласился перенести погашение долга (контролирует около 50% кредита в размере \$560 млн, под который заложено 74,81% сети) с ноября этого года на семь лет с годовой ставкой LIBOR+1,5%. Финский Nordea Bank, одолживший бизнесмену еще \$427,5 млн под залог торгцентра "Охотный ряд", будет ждать денег до 2014 года.

Александр Занадворов в ноябре 2007 года занял \$560 млн в Deutsche Bank (заложил 74,81% ОАО "Седьмой континент", оператора одноименной сети, и 95-99% ОАО "Мкапитал", владельца недвижимости магазинов) и \$427,5 млн в Nordea Bank (обеспечением стали 100% ОАО "Манежная площадь", владельца торгового центра "Охотный ряд"). Деньги понадобились для выкупа доли в "Седьмом континенте" у депутата Госдумы Владимира Груздева.

По кредиту Deutsche Bank год назад "прозвенел" margin call, и стороны начали искать покупателя на заложенные активы. К тому времени банк остался владельцем только части кредита — примерно на \$150 млн, другую часть займа в форме кредитных нот он продал 25 хедж-фондам и другим банкам. В августе 2009 года французский Natixis Bank выкупил долю Deutsche Bank в этом кредите, консолидировав около 50% данного долга (см. "Ъ" от 8 сентября). Еще одним крупным держателем этого кредита является Альфа-банк — по разным оценкам, он контролирует 9-10% долга, то есть имеет право взыскать залог в размере примерно 7,5% "Седьмого континента" (см. "Ъ" от 23 сентября).

Вчера агентство Reuters со ссылкой на источники в банковских кругах сообщило, что Natixis пролонгировал погашение кредита господина Занадворова на семь лет, то есть до ноября 2016 года, по ставке LIBOR+1,5%. Прежняя ставка по кредиту не раскрывалась. Один из банков-партнеров "Седьмого континента" уточнил, что



такие договоренности достигнуты, но окончательное соглашение об отсрочке не подписано. В Natixis на запрос "Ъ" не ответили.

Кредит Nordea Bank тоже реструктурирован, сообщил один из бывших кредиторов господина Занадворова: кредит был продлен в начале этого года до 2014 года без изменения ставки и увеличения залога. Эту информацию подтвердил источник в "Седьмом континенте". В Nordea от комментариев отказались.

Мобильный телефон Александра Занадворова вчера не отвечал.

Торговая выручка ОАО "Седьмой континент" в 2008 году — 43,8 млрд руб, сеть состоит из девяти гипермаркетов и 130 супермаркетов преимущественно в Москве и области. Принадлежащая господину Занадворову Pakwa Investments Ltd владеет 75,81% ОАО "Седьмой континент" (остальные бумаги торгуются на ММВБ и в РТС) и 95-99% ОАО "Мкапитал". Капитализация в РТС вчера — \$626,25 млн.

С остальными кредиторами, включая Альфа-банк, Александру Занадворову еще предстоит договориться, причем успеть это необходимо до ноября. "Идет процесс обсуждения",— сообщил источник в "Альфа-групп", называв условия реструктуризации, на которые согласились банки Natixis и Nordea, "неприемлемыми". "Такая ставка (LIBOR+1,5%.— "Ъ") означает, что кредитор согласен зафиксировать убытки",— добавил он. Пресс-служба Альфа-банка от комментариев отказалась.

Natixis действительно продлил кредит на слишком мягких условиях, согласен управляющий партнер AC Capital Алексей Линьков. По его словам, средняя ставка по кредитам на рынке сейчас LIBOR+7%. "Возможно, банк предусмотрел для себя премию сразу после погашения кредита (например, в виде части стоимости сети, если она будет продана.— "Ъ"). В случае с кредитом Занадворова 1,5% LIBOR — это лучше, чем ничего",— рассуждает банкир.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## НЕИЗВЕСТНЫЙ КОНТИНЕНТ

*Непубликация аудированной отчетности должна дорого стоить публичным компаниям, считают аналитики Deutsche Bank. Они снизили целевую цену розничной сети «Седьмой континент» до нуля*

Deutsche Bank вчера опубликовал обзор аналитика Брэйдди Мартина по бумагам российских продуктовых ритейлеров «Конец экспансии. Назад к росту доходов» (есть у «Ведомостей»). Бумаги «Магнита», X5, «Дикси» аналитик рекомендует покупать, целевая цена для них повышена на 52-90%. «Семерка» — единственный ритейлер, по бумагам которого Мартин снизил рекомендацию с «держат» до «продавать». А целевую цену аналитик установил нулевую (ранее не устанавливалась).

Главная причина — отсутствие аудированной отчетности по МСФО за 2008 г. и последующие периоды (последний раз компания публиковала аудированную отчетность за III квартал 2008 г.). «Компания прекратила публикации аудированных результатов, и нам сложно рассматривать этого ритейлера как публичную компанию», — пишет Мартин. Кроме отчетности Мартин указывает на отсутствие роста продаж (в августе валовая рублевая выручка выросла на 4% по сравнению с тем же месяцем прошлого года при двузначной инфляции и увеличении торговых площадей на 5%, пишет он), невыполнение заявленных планов расширения торговых площадей, при том что объявленные инвестпрограммы реализуются (в первом полугодии, указывает Мартин, компания не открыла ни одного нового магазина, в 2008 г. — 13, в 2007 г. — четыре). Последний аргумент Мартина — дефолт компании по облигационному займу на 7 млрд руб. в июне 2009 г. «Хотя компания анонсировала условия реструктуризации, у нас нет свидетельств, что кредиторы согласились на реструктуризацию этого займа, так же как и других долгов», — пишет он.

В пресс-службе «Седьмого континента» комментировать мнение аналитиков Deutsche Bank отказались. Ранее компания сообщала, что потратит в 2009 г. до \$300 млн на открытие шести гипермаркетов и 12-15 супермаркетов. Сообщая о финансовых результатах за первое полугодие 2009 г., «Семерка» указывала, что с начала года открыла два супермаркета и один гипермаркет.

Все банки, участвующие в консенсус-прогнозе СПАРК, рекомендуют продавать бумаги «Седьмого континента». Но целевая цена консенсус-прогноза — \$6,63. «Оценка акций «Семерки» в ноль слишком радикальна и очевидно неверна. Подобная оценка характерна для компаний, у которых краткосрочные долговые обязательства значительно превышают активы. Это не вариант «Седьмого континента», — удивляется Алексей Кривошапко, директор Prosperity Capital Management. По данным Reuters, общий долг «Седьмого континента» на июль 2009 г. составил \$441 млн, из них краткосрочная задолженность (до июля 2010 г.) — \$215 млн. По данным «Седьмого континента», до конца 2009 г. помимо оферты по дефолтным облигациям компании нужно выплатить лишь \$5,4 млн Черноморскому банку в счет погашения трехлетнего кредита на \$36 млн. На днях «Седьмой континент» объявил, что договорился с 85% держателей облигаций и выставил дополнительные оферты на погашение обязательств по займу в октябре 2009 г. и мае 2010 г.

«Ведомостям» не удалось обнаружить аналогичных примеров нулевой оценки публичных компаний ни на российском рынке, ни на зарубежных. Сам Deutsche Bank присваивал нулевую оценку акциям General Motors после того, как в ноябре 2008 г. она опубликовала отчетность, признавшись в отсутствии ликвидности, и попросила помощи у государства.

У банковского подразделения Deutsche Bank давняя история отношений с «Семеркой». В 2007 г. Александр Занадворов занял в банке \$560 млн на выкуп у Владимира Груздева и членов его семьи доли в «Седьмом континенте». В результате сделки Занадворов консолидировал 100% акций ЗАО «7К инвест холдинг», владеющего 74,8% акций «Седьмого континента», и около 100% «Мкапитала». Эти пакеты стали обеспечением по кредиту Deutsche Bank. Но в ноябре 2008 г. по кредиту наступил margin call, и Deutsche Bank с Занадворовым стали искать покупателя на «Семерку». В начале сентября стало известно, что Deutsche Bank перебрал часть долга с дисконтом на сумму около \$400 млн французскому банку Natixis.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**«ВОРОШИЛОВСКИЙ» ВЫСТАВЛЕН НА ПРОДАЖУ**

Владелец «Ворошиловского торгового центра» Юрий Скороходов выставил на продажу 55% акций одноименного ОАО. За эту долю акционер просит \$ 200 млн. Общая площадь центра составляет 38 тыс. кв. м, с паркингом на 1 тыс. мест. Информация о заполненности ТЦ и его основных арендаторах не раскрывается, пишет «Коммерсантъ».

ТЦ «Ворошиловский» работает с 1975 года. С 2001 года основным его акционером является волгоградский бизнесмен Юрий Скороходов, который также контролирует ОАО «Волгоградский речной порт». В 2006-2008 гг. центр был расширен и реконструирован. Его площадь была увеличена с 14 до 38 тыс. кв. м, введен развлекательный сегмент. Как ранее пояснял Юрий Скороходов, в реконструкцию ТЦ планировалось вложить около \$15 млн и окупить их в течение двух-трех лет.

По мнению наблюдателей, продажа ТЦ связана с общими проблемами рынка и увеличением срока окупаемости объекта. «Расчеты при кредитовании делались из имевшейся три года назад экономической ситуации и, очевидно, не оправдались, - отметил гендиректор ЗАО «Волгоградгражданпроект» Андрей Куприков. - Из-за неблагоприятной ситуации на потребительском рынке девелоперы избавляются от своих активов во многих крупных городах. Предлагаемый пакет, с учетом местоположения «Ворошиловского», достаточно ликвиден и вполне может заинтересовать крупных федеральных ритейлеров или профильных инвесторов». Однако, по оценке эксперта, стоимость пакета акций ОАО завышена.

Коммерческий директор молла «Парк Хаус» Максим Семергей считает, что максимальная цена этого объекта - \$70 млн. «Если предложение опустится до этой планки, мы готовы купить этот пакет акций, - отметил собеседник. - Стоимость строительства всего этого объекта с нуля не превышает \$60 млн, поэтому выставленная сейчас цена сверхзавышена». По оценке господина Семергея, реконструкция ТЦ обошлась собственнику в \$40 млн, из них 70% составляет кредит Сбербанка. Скорее всего, решение о продаже было вызвано возникшими трудностями при выплате процентов по этому кредиту, отметил собеседник.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Warehouse / Land

### "ПАНАВТО" ПРИПАРКОВАЛСЯ НА 2-Й ЗВЕНИГОРОДСКОЙ

*Автодилер купил участок возле "Москва-Сити"*

Официальный дилер Mercedes-Benz компания "Панавто" стала собственником 0,5 га на 2-й Звенигородской улице. За участок по соседству с деловым центром "Москва-Сити", где автодилер планировал построить отель, он заплатил около \$18 млн. В планах московской мэрии продать около 6-7 тыс. га, но пока из-за кризиса и долгого процесса согласования всех документов (около двух лет) такие сделки заключаются не часто. В будущем желающих станет больше, так как собственникам земли при ее застройке не надо выплачивать долю города (достигает 60-80% от кадастровой стоимости участка).

О покупке "Панавто" участка на 2-й Звенигородской улице "Ъ" рассказал один из брокеров, работающих на земельном рынке. Другой собеседник "Ъ", близкий к компании, говорит, что за участок, находившийся в городской собственности, автодилер заплатил по кадастровой стоимости почти 550 млн руб. (около \$18,3 млн по текущему курсу). Президент ГК "Панавто" Андрей Павлович от комментариев отказался. Еще в 2006 году автодилер заявлял о том, что планирует построить на этом участке гостиницу на 800 номеров общей площадью 42 тыс. кв. м. Но пока проект так и не реализован. Управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец говорит, что текущая рыночная цена 1 га на северо-западе Москвы не превышает \$20 млн.

ГК "Панавто", работающая на рынке авторитейла с 1992 года, является официальным дилером Mercedes-Benz и Yamaha Motor Corporation в России. Финансовые показатели не раскрываются.

В Москве сделки по покупке участков компаниями редкость, говорит гендиректор "Гео девелопмент" Максим Лещев. По данным департамента земельных ресурсов Москвы (Москомзема), на август 2009 года только 227 участков принадлежат юридическим лицам, 1,055 тыс. участков (в основном под многоквартирными домами) — физическим лицам. Еще в мае 2008 года глава Москомзема Виктор

Дамурчиев в интервью "Ъ" говорил, что власти готовы передать частным собственникам 6-7 тыс. га (всего 6% от всех московских земель). Тогда же господин Дамурчиев пообещал, что к концу 2008 года число собственников среди физических и юридических лиц увеличится почти в четыре раза, до 2,5 тыс.

С началом кризиса московские чиновники все чаще стали заявлять, что готовы передавать компаниям участки в собственность, но на деле процесс согласования затягивается на два года, объясняет партнер Goltsblat BLP Виталий Можаровский. Так, например, в августе этого года "АЛМ девелопмент" стала владельцем 0,5 га на Малой Семеновской улице на северо-востоке столицы. По сообщению самой компании, участок обошелся в 6,187 млн руб., а процесс оформления собственности занял два года. Как правило, получение компаниями участка в собственность сопровождается судебными разбирательствами с властями, напоминает господин Можаровский.

Несмотря на кризис, компании активно интересуются возможностью выкупить земли, которые сейчас находятся у них в долгосрочной аренде, утверждает Максим Лещев из "Гео девелопмент". По его словам, участок в Москве для компаний, берущих кредиты в банках, является ликвидным залоговым обеспечением. Кроме того, если земля в собственности, то компании приходится платить земельный налог в размере 1,5% от кадастровой стоимости, в то время как арендные платежи достигают 2,5% плюс повышающие коэффициенты. "В этом случае изъять землю могут только для строительства дороги с компенсацией по рыночной стоимости, в то время как арендованные участки могут изъять для строительства любого объекта", — напоминает господин Лещев. Но если участок не застраивается три года, то власти могут его изъять по суду, предостерегает Виталий Можаровский. По его словам, преимущество собственной земли заключается в том, что при его застройке не нужно отдавать так называемую долю города (за право на строительство на городских землях). До кризиса девелоперам приходилось отдавать городу в качестве ее доли до 40% построенных площадей или выплачивать в бюджет эквивалентную сумму. Сейчас, согласно постановлению правительства Москвы N 46 от 27 января 2009 года, доля города составляет 60-80% от кадастровой стоимости участка (см. "Ъ" 24 февраля).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **PRISMA ДОШЛА ДО ЛОГИСТИКИ**

*Финский ритейлер хочет довести сеть до тридцати магазинов*

Крупнейший финский ритейлер компания SOK Corporation будет открывать новые магазины в России и может довести их количество до тридцати. Когда число сети Prisma достигнет десяти, компания намерена построить собственный логистический центр. Эксперты считают, что сейчас самое время искать дешевую землю и начинать строительство, чтобы сэкономить на затратах. По расчетам участников рынка, складской комплекс для такой компании может занимать до 15 тыс. кв. м и стоить от 10 млн долл.

SOK Corporation входит в финскую S-Group: в ее состав входят торговые сети Prisma, Sale, SMarket, гостиницы Sokos, Holiday Club, Radisson SAS, универмаги Sokos, ресторанный бизнес Rosso, Sevilla и др., автомобильное производство и производство агропромышленной продукции. SOK Corporation вышла на рынок России со своим с брендом магазинов Prisma в марте 2008 года. Тогда компания обещала открыть 20 магазинов, вложив в развитие сети 300—500 млн евро. По собственным оценкам компании, доля сети на рынке продуктового ритейла в регионах должна была достигнуть 10—17%.

Prisma, которая пока открыла четыре магазина в Петербурге, будет увеличивать количество магазинов в России до 20—30 и в будущем намерена открыть собственный логистический центр. Как рассказал президент финской корпорации SOK Retail International Веса Пунонен, магазины будут расположены в центре города, а также в пригородах, а не в спальных районах Петербурга, как это происходит в основном сейчас. Правда, за пределы Ленинградской области финская сеть пока выходить не собирается, добавил он.

Что касается логистического проекта, то сейчас, по словам Веса Пунонена, компания ищет подходящую площадку. «Мы запустим логистический центр, когда наша сеть будет состоять не менее чем из десяти объектов», — добавил он. Эксперты считают, что такому арендатору потребуется от 5 тыс. до 15 тыс. кв. м площадей для складского комплекса. «Площади лучше выбирать рядом с КАД как в

аренду, так и под собственный объект», — говорит руководитель отдела индустриальной недвижимости ASTERA St.Petersburg Вера Бойкова.

«Сегодня есть возможность выгодно приобрести земельные участки. Хорошие участки, подключенные к необходимым коммуникациям, сегодня продаются по цене 60—100 долл./кв. м. Себестоимость строительства логистического комплекса в текущих условиях составляет 1000—1300 долл./кв. м», — говорит она. Директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец оценивает инвестиции в проект по созданию логистического комплекса площадью от 10—15 тыс. кв. м в 10 млн долл.

«Prisma — сеть финская, вероятно, им будет выгоднее построить собственный распределительный центр, так как они смогут за счет этого оптимизировать собственные логистические издержки», — полагает Екатерина Марковец. «Если логистический центр будет рассчитан не только на нужды Prisma, но также будет сдаваться в аренду, то сейчас самое время подыскивать площадку под проект. В условиях нестабильной экономической ситуации на рынке появляются хорошие земельные пятна со значительным дисконтом, кроме того, сейчас можно сэкономить на строительстве», — полагает директор департамента коммерческой недвижимости LCMC Анастасия Балмочных.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ФОКУС НА РОЗНИЦУ**

*Аналитики делают ставку на акции ритейлеров и фармацевтов*

Несмотря на снижение оборота розничной торговли и сокращение доходов россиян, аналитики верят в акции российских компаний. По оценке инвестбанка Citi, потребительский сектор представляется наиболее привлекательным для долгосрочных инвестиций, поскольку драйвером восстановления российской экономики станет рост внутреннего потребления. Аналитики считают наиболее привлекательными для инвестиций акции розничных сетей и отечественных производителей лекарств.



Акции потребительского сектора устояли во время потрясений на фондовом рынке и смогли превзойти рост индекса фондового рынка на 140% в этом году, говорится в аналитическом обзоре Citi. Рост котировок производителей продуктов питания и фармкомпаний связан с увеличением потребительского спроса, считают аналитики. По их оценке, российские покупатели не имеют больших долгов, а стабилизация реальных зарплат может дать толчок к увеличению потребления. Аналитики рекомендуют для вложений акции операторов розничной торговли «Магнита», «Дикси» и X5 Retail Group, фармкомпания «Фармстандарт» и производителя продуктов питания «Вимм-Билль-Данн».

«Свои рекомендации мы распределяем на две группы: компании потребсектора, которые могут выиграть в случае умеренно-позитивного развития экономики, и компании, выигрывающие при консервативном экономическом сценарии», — говорит аналитик «Тройки Диалог» Михаил Красноперов. Если экономика возобновит рост, то он рекомендует обратить внимание на акции компаний второго эшелона потребительского сектора, к которым относятся «М.Видео» и «Синергия».

Аналитик Банка Москвы Сабина Мухамеджанова считает, что X5 Retail Group имеет больший потенциал роста, чем «Магнит», особенно в росте рентабельности. В последнее время X5 снижала торговые наценки для стимулирования продаж, поэтому рентабельность по EBITDA сети несколько снизилась за первое полугодие 2009 года. «Но компания заявила о внедрении IT-систем, которые позволят повысить рентабельность, улучшить управление бизнес-процессами, понизить издержки, — добавляет аналитик. — В следующем году должны появиться результаты по внедрению новых систем».

Если же рецессия затянется, то в выигрышном положении окажется «Магнит», поскольку компания фокусируется прежде всего на дискаунтерах, которые наиболее востребованы в такой период, считает г-н Красноперов.

В то же время аналитик инвестбанка «Открытие» Ирина Яроцкая полагает, что ритейлеры имеют более скромный потенциал роста, чем еще пару месяцев назад, поскольку их акции уже заметно выросли в цене. Г-жа Яроцкая рекомендует обратить внимание на компанию «Фармстандарт». По ее оценке, акции фармпроизводителей имеют потенциал роста порядка 50—60% в течение ближайших 12 месяцев. «Россияне все еще значительно меньше тратят на лекарства по сравнению с иностранцами, — говорит г-жа Яроцкая. — К тому же, даже несмотря на сокращение доходов, население не может моментально перейти

с дорогого лекарства на более дешевое. Лекарства — это товар неэластичного спроса».

Российские фармпроизводители имеют потенциал роста и вследствие господдержки, а также стимулирования разработок и внедрения новых препаратов, которые замещают иностранные аналоги. К тому же «Фармстандарт» демонстрирует улучшение с точки зрения операционной эффективности, и при этом его акции на российских биржах торгуются с дисконтом 30% к ценным бумагам, торгуемых на западных биржах, добавляет г-н Красноперов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **РЕМОНТ ПОДОЖДЕТ**

*Спрос на товары для дома и ремонта падает. Ритейлеры сохраняют рекламные бюджеты на уровне прошлого года*

Спрос на товары на рынке DIY за год снизился в рознице на 15%, а среди оптовых покупателей — на 50%, оценивает гендиректор «Корпорации СБР» (развивает сеть DIY-магазинов «Метрика») Алексей Иовлев. В сети «Вимос», по словам ее гендиректора Владимира Гурьева, спрос снизился на 50% из-за спада строительства, поэтому «Вимосу» пришлось удвоить рекламный бюджет. «Вимос» увеличил расходы на рекламу в интернете, на собственных фасадах, в областных СМИ, рассказал он. Продажи сетей DIY по сравнению с докризисными сократились на 30-40%, оценил аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин.

Сопоставимые продажи сети Castorama в России в феврале — июле выросли на 3,1%, говорится в сообщении Kingfisher. Снижается спрос на товары для черновой отделки и повышается спрос на отделочные материалы, это связано с уменьшением темпов строительства и усложнением получения ипотечных кредитов, цитирует пресс-служба директора по маркетингу сети Castorama в России Наталию Морозову. Спрос переместился в сторону недорогих брендов или товаров, согласен директор по маркетингу сети магазинов «Домовой» Андрей Федотов. В марте — июне этого года Castorama увеличила количество сторон наружной рекламы со 112 до 190, «Домовой» — со 177 до 191, Rautakesko (сеть «К-Раута») и «Метрика» сохранили масштабы, а «Максидом» уменьшил количество

сторон с 480 до 134. Расходы на наружную рекламу в этом году по сравнению с прошлым увеличились в денежном выражении, передает пресс-служба слова руководителя отдела рекламы «Максидома» Натальи Котовой. В этом году программа по наружной рекламе сформирована, по ее словам, только из крупноформатных носителей, эффективность которых выше, чем у щитов 3 × 6 м. Увеличить количество наружных рекламных носителей на 8% удалось за счет перераспределения бюджета, говорит Федотов. Средняя стоимость размещения рекламы снизилась, можно получить значительные скидки, доволен Иовлев. В июле — сентябре число рекламных носителей, по его словам, удалось увеличить примерно до 50 в месяц. Тираж газеты «Метрика», распространяемой по почтовым ящикам, в этом году вырос с 600 000 до 1 млн экземпляров, говорит Иовлев.

По словам Морозовой, активность Castorama осталась на уровне 2008 г., но в целом медиаинвестиции в денежном выражении уменьшились за счет дефляции, основная часть медийного бюджета пришлось на наружную рекламу и телевидение. Стоимость размещения на щите 3 × 6 м до кризиса в проходных местах могла достигать до 50 000 руб., а сейчас она упала до 15 000–30 000 руб. в месяц, говорит представитель одного из операторов наружной рекламы. Сохраняя прежний объем рекламы, сети могут платить за размещение в 1,5–2 раза меньше, получая индивидуальные скидки, добавляет он.

Представители Leroy Merlin и «К-Паута» отказались от комментариев.

По словам Федотова, самый эффективный способ привлечения покупателей — снижение цен и накопительные программы. «Чтобы сохранить покупателей, мы снижаем цены до 30%, в том числе за счет собственных надбавок и договоров о скидках с поставщиками», — говорит Гурьев. Активная реклама — один из способов стимулирования снижающегося спроса, тем более стоимость размещения рекламы сейчас снизилась, говорит Клягин из «Финам менеджмента». По его словам, продажи в сегменте DIY может поддержать рост индивидуального жилищного строительства — стройматериалы и земля упали в цене, вместо покупки квартиры многие делают выбор в пользу строительства своего дома.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**«ЭЛЬДОРАДО» ВЛОЖИТСЯ В УКРАИНУ**

Сеть бытовой техники и электроники «Эльдорадо» открывает 18 новых магазинов на Украине общей площадью около 27 тыс. кв. м.

Инвестиции в проект превысили \$18 млн.

1 октября откроются магазины в 15 городах Украины: Бердянск, Винница, Днепропетровск, Донецк, Ивано-Франковск, Коломыя, Луганск, Одесса, Ровно, Сумы, Ужгород, Харьков, Черкассы, Черновцы и четыре супермаркета в Киеве.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [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](#)