

Offices / General

Цены на московские офисы замерли на дне

Прошлый год для рынка офисной недвижимости в Москве был провальным: появилось почти 2 млн кв. м новых площадей при катастрофическом падении спроса, цены предложения снизились вдвое, что привело к тому, что бал на рынке правил арендатор.

Рокировка «Нафты»

С 8 февраля группу компаний ПИК покидает финансовый директор и вице-президент по экономике и финансам Анна Колончина, а на ее место будет назначен управляющий директор компании «Нафта-Москва» Андрей Родионов, рассказали «Ведомостям» несколько источников, близких к акционерам компании.

Retail

X5 намерена пойти в Сибирь

Крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group в ближайшие три года намерен выйти на розничный рынок Сибирского федерального округа.

Hotel

Сколько стоит свободный номер?

По итогам 2009 года средняя доходность столичных гостиниц (RevPar) упала на 40%. При этом больше всего потерял верхний сегмент рынка, где цена номера (ADR) снизилась на 26%.

Regions

Шанс для «Матрицы»

В декабре 2008 г. башкирская розничная сеть «Матрица» (ООО «Универсал-трейдинг») не смогла рефинансировать кредитный портфель и объявила дефолт по облигациям и кредитам.

Сосед «Охта-центра»

Финская SRV готова застроить 8,5 га на Охте.

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

ЦЕНЫ НА МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ ЗАМЕРЛИ НА ДНЕ

Прошлый год для рынка офисной недвижимости в Москве был провальным: появилось почти 2 млн кв. м новых площадей при катастрофическом падении спроса, цены предложения снизились вдвое, что привело к тому, что бал на рынке правил арендатор. Однако начиная с 4-ого квартала ситуация начала стабилизироваться, отмечают участники рынка. Они надеются, что если ставки аренды в нынешнем году и не подвергнутся существенным изменениям, зато на рынок вернется спрос - сейчас самое время заключать долгосрочные договоры аренды.

Прошедший год кардинальным образом изменил ситуацию на московском рынке офисной недвижимости. Появление приблизительно 1,7 млн кв. м новых офисных площадей, драматическое падение спроса и попытки отдельных арендаторов сдать "излишки" площадей в субаренду привели нас в итоге к ситуации, когда на рынке офисной недвижимости правит арендатор, а ставки упали к уровню 2000-2002 годов, рассказал RB.ru Олег Силук, директор департамента офисной недвижимости Colliers International. Неслучайно, поэтому, отмечает эксперт, одной из тенденций 2009 года стали сделки по изменению условий в действующих договорах аренды.

Главным трендом прошлого года на рынке офисной недвижимости стали переезды компаний. ТНК-ВР отказалась от аренды 50 тыс. кв. м в БЦ "Западные ворота". "Видео Интернэшнл" не поехала в новый офис площадью 20 тыс. кв. м на Новорижском шоссе в бизнес-парке Riga Land. Среди крупнейших сделок прошлого года - аренда ГК "Олимпстрой" около 11 тыс. кв. метров в БЦ Solutions. Самую крупную покупку совершила "Роснано": госкорпорация приобрела 15 тыс. кв. м в БЦ Principal Plaza, сумма сделки не разглашается.

Ставки аренды стабилизировались

За прошедший год цена предложения на качественные помещения снизилась на 40% от первоначальной (на недостроенные и не готовые к въезду на 50% и на готовые объекты - на 30%), отмечают в "Миэль-Коммерческая недвижимость". По данным компании, в начале 2009 года падение цен на качественные офисные

объекты было максимальным - по итогам первого квартала данный показатель составил порядка 33%.

В четвертом квартале 2009 года арендные ставки стабилизировались, говорит RB.ru Ольга Рыбакова, руководитель отдела аналитики офисного и складского рынка Jones Lang LaSalle. По ее словам, офисные ставки аренды в октябре-декабре не изменились с третьего квартала и остались на уровне \$700 долларов (без учета НДС и операционных расходов). Базовые ставки класса А составили \$450-600 за кв. м в год, в классе В+ ставки держатся в диапазоне \$350-450, в классе В- \$250-350.

По состоянию на январь 2010 года средние ставки аренды для офисов класса А составили от \$550 до \$700, класса В - от \$300 до \$500 кв. м в год без НДС и операционных расходов, рассказала RB.ru Маргарита Трофимова, директор департамента консалтинга и оценки NAI Vearr. По ее словам, самые дорогие объекты предлагались в центре.

По словам Олега Силюка, диапазон запрашиваемых арендных ставок на офисные помещения категории А лежит в пределах \$550-800 за кв. м в год, на помещения В+ - \$350-650. "Учитывая уровень вакантных помещений на сегодняшний день (в категории А это - 21%, в категории В - 16%), я придерживаюсь мнения, что уровень ставок аренды не подвергнется существенным изменениям в 2010 году", - говорит RB.ru эксперт.

Риэлторы толкают рынок вверх

По прогнозам "Миэль-Коммерческая недвижимость", к концу 2010 года ожидается увеличение стоимости квадратного метра на 10-15%. Поэтому инвестировать в офисную недвижимость эксперты рекомендуют именно в первом квартале 2010 года. С тем, что нынешний год, возможно, наилучший момент для заключения долгосрочного договора аренды, согласен и Олег Силюк. По его мнению, в ближайшей перспективе спрос на рынке Москвы будет восстанавливаться, и существующий высокий уровень вакантных площадей будет достаточно быстро реализован.

Спрос на офисные площади уже начал восстанавливаться, отмечает в свою очередь Ольга Рыбакова. По ее мнению, со второго полугодия баланс сместится в сторону спроса, а ставки аренды пойдут вверх (цены на офисы в центре прибавят в

среднем \$50). При этом наибольшей популярностью будут пользоваться офисы в центре, где во время кризиса цены упали наиболее существенно, а арендные ставки на менее качественные проекты в удаленных от центра районах могут продолжить снижаться, считает Рыбакова.

Существенного роста ставок ожидать не приходится, говорит в свою очередь Маргарита Трофимова. По ее словам, уровень вакантных помещений достаточно высок (в среднем, около 20% и более 50% для новых объектов) и вряд ли будет существенно снижаться. "Можно предположить, что существующее предложение позволит удовлетворять спрос в течение несколько лет", - отмечает собеседница RB.ru.

◆ RB.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

РОКИРОВКА «НАФТЫ»

С 8 февраля группу компаний ПИК покидает финансовый директор и вице-президент по экономике и финансам Анна Колончина, а на ее место будет назначен управляющий директор компании «Нафта-Москва» Андрей Родионов, рассказали «Ведомостям» несколько источников, близких к акционерам компании.

Колончина переходит в «Нафта-Москву» на позицию управляющего директора. Она проработала в группе ПИК ровно год и непосредственно участвовала в процессе реструктуризации кредитного портфеля группы. Еще год назад ПИК была на грани банкротства: долги в апреле составляли 44,8 млрд руб., а продажи квартир упали на 90%. Весной 2009 г. «Нафта-Москва» Сулеймана Керимова взялась помочь в реструктуризации долгов. Недавно ПИК объявила о завершении этого процесса — долг группы снизился до 37,29 млрд руб. (кроме кредита в \$262 млн перед Номос-банком).

«Сложные времена в ПИК закончились, необходимо налаживать рутинную работу. Колончина вела сделки с банками, эта деятельность близка к тому, чем она занималась до прихода в ПИК», — говорит источник, близкий к акционерам компании. Колончина 12 лет проработала в российском и лондонском отделениях

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 февраля, № 16

Deutsche Bank AG, в последнее время занимала позицию директора департамента EMEA Debt Capital Markets, указано на сайте ПИК. По словам собеседника «Ведомостей», в «Нафте» опыт Колончиной пригодится — у Керимова планируются новые сделки. Представитель «Нафты» отказался от комментариев.

Новый вице-президент по финансам группы ПИК Андрей Родионов уже является членом совета директоров ПИК. В «Нафте» Родионов работает около семи лет. Средний уровень вознаграждения топ-менеджеров такого уровня может составлять от \$240 000 до \$480 000 в год, бонусы — 20-30%, считает Антон Стороженко, партнер Amrop Never в России. «Вряд ли кто-то из них при переходе на новую должность потеряет в доходах — скорее наоборот: в ПИК назначается проверенный человек, ведь обязательства ПИК теперь являются обязательствами «Нафты». А компетенция менеджера ПИК не вызывает у акционера «Нафты» сомнений», — полагает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ПОРТФЕЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР ВМЕСТО IPO

Торговая сеть «Виктория» привлечет средства продажей доли

Для привлечения средств на развитие торговая сеть «Виктория» может воспользоваться более простым способом, чем IPO. Ритейлер рассматривает возможность продажи доли портфельному инвестору как альтернативу размещению на бирже, заявил на форуме «Россия-2010» основатель «Виктории» Николай Власенко. Аналитики отмечают, что в таком случае компании не нужно будет становиться публичной.

«IPO, которое запланировано на весну 2010 года, для нас не самоцель, а одна из возможностей. Мы не гарантируем, что весной будем выходить на биржу», — заявил г-н Власенко. Ранее сообщалось, что «Виктория» может разместить на бирже около 30% акций. Г-н Власенко пояснил РБК daily преимущества продажи доли портфельному инвестору: «Это один-два партнера, а публичный рынок дает вам кучу размытых миноритариев». Однако он пока не готов говорить, какой вариант для компании является приоритетным.

Старший аналитик Mint Yard Capital Андрей Верхоланцев отмечает, что в случае привлечения инвестора «Виктории» не придется становиться публичной и раскрывать свои финансовые показатели. Ритейлер сейчас пытается привлечь средства также с помощью облигаций. На 16 февраля запланировано размещение двух выпусков биржевых облигаций на 4 млрд руб. Всего компания может разместить пять выпусков на общую сумму 10 млрд руб. По оценке аналитиков Райффайзенбанка, соотношение долг/ЕБИТДА «Виктории» после размещения двух выпусков облигаций может увеличиться с 2 до 3, что в принципе вполне комфортно для отрасли. Валовый долг компании аналитики оценивают в 4,8 млрд руб.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 НАМЕРЕНА ПОЙТИ В СИБИРЬ

Крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group в ближайшие три года намерен выйти на розничный рынок Сибирского федерального округа.

Как заявил глава X5 Лев Хасис, в этом году выход в Сибирь возможен только через покупку местного оператора с заметной долей рынка. Однако если купить никого не получится, то в 2011 или 2012 году, по словам Хасиса, компания будет выходить на рынок Сибири самостоятельно.

На сегодняшний день, как отмечает «Интерфакс - Недвижимость», самый восточный магазин X5 расположен в Тюмени и находится под управлением уральского подразделения.

Напомним, с апреля прошлого года X5 вела переговоры о покупке местной сети «Холидей Классик»: тогда X5 выразила готовность купить 100% «Холидея», оплатив сделку своими акциями. Завершить сделку планировалось до 1 июля, но в итоге она сорвалась.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

СКОЛЬКО СТОИТ СВОБОДНЫЙ НОМЕР?

По итогам 2009 года средняя доходность столичных гостиниц (RevPar) упала на 40%. При этом больше всего потерял верхний сегмент рынка, где цена номера (ADR) снизилась на 26%. Средняя загрузка московских отелей сократилась на 28 п.п. по сравнению с 2008 г., составив порядка 50%, что обусловлено как снижением туристического потока, так и сокращением времени пребывания в гостиницах. В результате отельеры были вынуждены снижать цены. Так, в верхнем сегменте стоимость номера снизилась на 26% до 6750 рублей, в среднем сегменте - на 14,5% до 3180 руб. В то же время в нижнем ценовом сегменте ADR увеличилась на 14% до 1780 руб. Чем это обусловлено, вам расскажут наши эксперты.

Почему больше всего пострадал верхний сегмент гостиничного рынка?

Александр Зинковский, ведущий аналитик отдела исследований *Cushman & Wakefield*

Первое. По аналогии с другими секторами коммерческой недвижимости можно сказать, что цены в верхнем сегменте были сильно «раздуты». В 2007-2008 гг. ADR и RevPAR в гостиницах Москвы был одним из самых высоких в Европе. При нашей любви ко всему «элитному» то, что попадало в этот разряд, автоматически означало высокие цены. Отсутствие единой классификации «звездности» только увеличивало этот эффект. И, разумеется, раздутый сегмент пострадал в первую очередь. Второе. Падение интереса иностранного капитала к России, уход иностранного капитала, высокие экономические риски, а также выход российских инвесторов из проектов вызвало сокращение потока бизнес-туристов, а это – основные клиенты высококлассных гостиниц. Количественное падение, однако, оказалось не таким большим, как многие думают – объем пассажиров на авиарейсов упал всего на 5-8% от уровня 2008 года, однако в денежном выражении это вылилось в падение в 20-25%, т.е. люди реально начали экономить. Политика экономии средств опять же сказалась на высококлассных отелях.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент»

На наш взгляд, одна из основных причин заключается в том, что в результате негативного влияния кризиса происходило некоторое смещение потребительского спроса в пользу более доступных по цене предложений, что в определенной степени затронуло и высокий ценовой сегмент рынка средств размещения. Кроме того, свою роль определенно играла и маркетинговая и ценовая политика операторов рынка. На фоне существенного сокращения трафика конкуренция за клиента заметно выросла, что мотивировало компании проводить политику инвестиций в цены, выражавшуюся в заметном снижении стоимости размещения. В свою очередь, в среднем и, особенно, в низком ценовом сегменте подобные процессы ожидаемо были менее заметны.

Полина Кондратенко, директор департамента оценки и консалтинга *Colliers International*

Стратегия экономии затрат в последний год была типичной для большинства бизнесов, что отразилось на существенном снижении как корпоративных, так и личных бюджетов на различные цели, в том числе и на размещение в гостиницах. Смещение спроса в сторону более экономичных предложений было характерно для большинства рынков и гостиничный сегмент, в данном, случае, подтверждает общую тенденцию.

Анастасия Негребецкая, Ведущий эксперт-аналитик *GVA Sawyer*

Мировой финансовый кризис, начавший в 2008 году, повлиял на снижение основных показателей гостиничного рынка в 2009 году: средней цены (ADR), уровня загрузки и, как следствие, среднегодового показателя доходности RevPAR - дохода с номера (revenue per average room) на 20-30% по сравнению с 2008 годом – до \$192 (4-5*) и \$139 (3*).

При этом в сравнении с рынком Европы рынок московских отелей по-прежнему демонстрирует более высокие показатели доходности и продолжает привлекать зарубежных инвесторов и операторов.

Денис Евсеев, управляющий партнер компании *Kingsland*

Я бы сказал, что в кризисное время руководители компаний, оптимизирующих расходы, готовы пожертвовать комфортом своих подчиненных. Не секрет, что значительный процент постояльцев гостиниц в Москве оплачивают работодатели. Если говорить о туристах, которые приехали в Москву за свой счет, то и среди них

велико число постояльцев, сокративших свои расходы даже в угоду снижения класса гостиницы.

Поможет ли снижение цен на гостиничные номера увеличить потоки посетителей?

Александр Зинковский

Снижение цен на гостиницы - факт позитивный. Однако поток туристов во многом зависит от мировой экономики и от состояния экономики России, экономических и политических рисков, интереса иностранного и внутреннего капитала к развитию и созданию новых проектов в нашей экономике.

Максим Клягин

Как правило, снижение цен позволяет нивелировать снижение трафика. Подобная стратегия, естественно, негативно, отражается на показателях рентабельности, но в условиях существенного падения спроса, такие меры вполне могут быть оправданными, так как способствуют сохранению оборота в приемлемых объемах или, по крайней мере, снижению темпов падения выручки.

Полина Кондратенко

Основной спрос на средства размещения в Москве представлен деловыми туристами, поток которых, в первую очередь, зависит от состояния экономики и уровня деловой активности в стране и менее чувствителен к уровню цен. Поэтому снижение цен не приведет к равнозначному увеличению потоков посетителей.

Анастасия Негребецкая

По итогам 2009 года уровень загрузки 3* гостиниц составил порядка 65%, 4-5* - 61%. По сравнению с 2008 годом произошло существенное снижение загрузки, что обусловлено в первую очередь снижением спроса, а также существенным завышением цен в обоих сегментах. Отметим высокую чувствительность показателя к уровню платежеспособности спроса: сокращение бюджетов на командировочные расходы побуждает гостей снижать требования к уровню номеров.

Денис Евсеев

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

5 февраля, № 16

Высокая стоимость гостиничных номеров это не единственный отпугивающий фактор. Для увеличения потока необходим ряд мер, который предпринимают города, чей значительный бюджет состоит из поступлений от туристического бизнеса. Для увеличения потока туристов необходимо не кардинальное снижение цен, которое приведет к нерентабельности и обрушению московского гостиничного рынка, а строительства отелей среднего класса. Не нужно так же забывать, что сегодня Москва потеряла иностранцев, которые приезжали для участия в бизнес-процессах, которые свернуты из-за кризиса: это и закрывшиеся предприятия, и не начатые новые проекты, и выставки и конференции, число которых сократилось.

Продолжение читайте на сайте www.arendator.ru

◆ [Арендатор.ру](http://arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ШАНС ДЛЯ «МАТРИЦЫ»

В декабре 2008 г. башкирская розничная сеть «Матрица» (ООО «Универсал-трейдинг») не смогла рефинансировать кредитный портфель и объявила дефолт по облигациям и кредитам. Спустя год с небольшим ритейлер близок к реструктуризации основной части кредитного портфеля общим объемом 4 млрд руб., сообщил основной акционер «Матрицы» Тимур Гизатуллин. Компания заключила мировое соглашение со Сбербанком, требовавшим через суд выплаты 757 млн руб. задолженности, в основном просроченной, с учетом процентов. Оно предусматривает погашение долга до 2012 г. с накоплением начисляемых процентов (15% годовых) и оплатой их в декабре 2010 г. При этом объекты, заложенные банку (12 00 кв. м), и торговое оборудование остаются в активе «Матрицы». Представитель Сбербанка отказался от комментариев, но источник в Арбитражном суде Башкирии подтвердил, что соглашение было заключено, не рассказав о его параметрах. Задолженность перед МДМ-банком сокращена на 652 млн руб. (с 1,2 млрд руб.) за счет продажи заложенных помещений в Уфе. Еще три объекта не удалось оформить из-за технических сложностей с документацией и банк рассматривает другие варианты реструктуризации, уверяет Гизатуллин.

Пресс-служба МДМ-банка подтвердила, что банк и «Матрица» договорились о реструктуризации долгов компании, сообщив, что условия реструктуризации будут раскрыты позднее.

Также банк ведет реструктуризацию облигационного займа в 439 млн руб., при этом оформляется перевод облигаций на 240 млн руб., принадлежащих Связь-банку и «Уралсибу», в долгосрочные кредиты, облигации на 51 млн руб. конвертированы в бумаги нового выпуска, а облигации на 148 млн руб., принадлежащие мелким держателям, предложено конвертировать в третий облигационный заем. Источник, близкий к «Уралсибу», подтвердил, что переговоры о конвертации облигаций ведутся.

«Матрице» не удалось пока договориться только с ВТБ — долг перед банком, принятый судом, составляет почти 210 млн руб., 36 млн руб. компания погасила, рассказал Гизатуллин. По решению суда выданы исполнительные листы, идет

производство, но представители ВТБ не отвечают на письма и предложения «Матрицы», сожалеет он. Вчера «Ведомостям» не удалось получить комментарии представителей банка. «Матрица» включает 40 магазинов общей площадью 76 000 кв. м, в том числе один гипермаркет в Москве. Выручка сети в 2009 г. составила 6,6 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СОСЕД «ОХТА-ЦЕНТРА»

Финская SRV готова застроить 8,5 га на Охте

Финский девелопер SRV в этом году намерен начать строительство многофункционального комплекса (МФК) «Септем-Сити» в Петербурге общей площадью 600 тыс. кв. м. Проект будет реализован на участке, расположенном рядом с планируемым местом строительства «Охта-центра». Эксперты, оценивающие инвестиции в строительство МФК в 600—900 млн долл., полагают, что такое соседство пойдет на пользу «Септем-Сити».

Вчера проект SRV одобрил градостроительный совет Петербурга. Согласно планам финской компании, на 8,5 га на Охте будут построены торговые, офисные, гостиничные, учебные помещения, объекты развлечения и досуга, общественные зоны и паркинг. Оценивающие проект архитекторы пришли к единому мнению, что депрессивный район Охта-2 нуждается в современном архитектурном развитии. По мнению представителя генерального проектировщика ООО «ППФ «А.Лен» Сергея Орешкина, проект сформирует новую деловую зону и будет способствовать изменению имиджа промышленного района в сторону района современного и динамично развивающегося.

Год назад предполагалось, что реализацией проекта займется СП, в котором доля SRV составит 77,5%, а 22,5% — достанутся менеджменту завода «Знамя труда», который располагался на месте будущего строительства. Однако вчера SRV Group сообщила, что владеет участком 7,5 га и расположенными на нем объектами недвижимости совместно с партнером Dawn River Asset Management через российскую компанию «Ай-Би-Ай Инвест», которая является инвестором всего

проекта. Еще 1 га, расположенный в этом же квартале, арендован у города для строительства новых помещений Международного банковского института.

«Времена меняются, — сказал РБК daily генеральный директор «Ай-Би-Ай Инвест» Микко Седерлунд. — «Знамя труда» теперь просто наш хороший сосед». Получить комментарий в НПО «Знамя труда» вчера не удалось. «Проект компании SRV Group очень амбициозен: при реализации в запланированном объеме он увеличит количество качественных офисных площадей в Санкт-Петербурге почти на 30%, — отметил руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera St.Petersburg Александр Волошин. — Безусловно, запуск строительства — рискованный шаг, особенно учитывая текущее состояние рынка офисной недвижимости (профицит около 20%, большое количество заявленных объектов)». Эксперт полагает, что у инвестора, скорее всего, уже есть предварительные договоренности с якорным арендатором офисных площадей, который займет большую их часть. По оценкам г-на Волошина, весь проект обойдется девелоперу примерно в 600 млн долл.

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, оценивает стоимость строительства в 900 млн долл. По ее мнению, наличие по соседству проекта «Охта-центра» является плюсом для «Септем-Сити». «Благодаря «Охта-центру» в этом месте формируется новая деловая зона. Поскольку «Охта-центр» позиционирует себя в высоком классе, то это значит, что в окружении такого мощного магнита потребуется много офисных площадей класса В и В+». SRV — одна из крупнейших строительных компаний Финляндии. Торговый оборот в 2008 году составил 537 млн евро, из которых на долю международной деятельности приходилось 11%. SRV Russia реализует проекты в Москве, Екатеринбурге, Выборге, Ленинградской области. В 2005 году компания участвовала в проекте «Район 700», предполагавшем строительство коммерческой зоны в устье Охты. Но в итоге эта территория отошла под проект «Газпрома» «Охта-центр».

◆ [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](#)