

Offices / General

Пустые небоскребы

В московских высотках вакантно более трети офисов.

Банкиры накручивают процент Полонскому

Ориентируясь на высокие ставки по коротким кредитам Mirax Group.

Retail

«Линия» до Гомеля доведет

Корпорация «Гринн» открывает магазины в Белоруссии.

RGI подалась в ритейлеры

Девелопер открывает универмаг а-ля Selfridges.

Компания Capital Group открыла новый ТРЦ «Речной»

Сегодня в торгово-развлекательном центре «Речной» прошла пресс-конференция, посвященная открытию объекта. В рамках мероприятия топ-менеджментом Capital Group и партнерами были подведены итоги реализации данного проекта.

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

ПУСТЫЕ НЕБОСКРЕБЫ

В московских высотках вакантно более трети офисов

Иметь офис в башне делового центра «Москва-Сити» до середины 2008 года было делом чести любой уважающей себя компании или банка. Кризис сократил штаты, в результате чего отпала необходимость в большом количестве площадей, а вопрос престижности и вовсе отошел на дальний план. Сейчас, по подсчетам Jones Lang LaSalle, более трети площадей в уже построенных высотках простаивает без арендаторов. Это почти вдвое превышает среднерыночный показатель вакантных офисов.

На пике роста рынка, до осени 2008 года, девелоперы впали в гигантизм и заявили множество небоскребов. К вводу до 2014 года было заявлено 2,3 млн кв. м высотных объектов, говорится в обзоре JLL «Вступая в клуб глобальных городов». На сегодняшний день предложение офисов в высотных зданиях столицы составляет 669 тыс. кв. м, причем 317 тыс. кв. м из них приходится на «Москва-Сити». Высотки занимают всего 5% от существующего рынка офисов Москвы. На сроки строительства и ввода ряда высотных объектов повлияли общие беды рынка недвижимости — недостаток финансирования и резкое снижение ставок аренды.

Площади в деловом районе «Москва-Сити» пользовались особым спросом среди банков и финансовых компаний. «С началом кризиса спрос на современные офисные площади значительно снизился, что привело к увеличению доли свободных площадей до 19,6% по Москве в конце четвертого квартала 2009 года», — говорится в обзоре JLL. Сильнее всего кризис прошелся именно по высотным зданиям, следует из обзора: объем вакантных площадей в них составляет 34,5%.

Столь значительное отставание высоток по заполняемости директор департамента офисной недвижимости Colliers International Олег Силюк объясняет их выходом на рынок в период общего падения спроса. «Конкурентным преимуществом башен до 2008 года в условиях дефицита офисных площадей была возможность крупных компаний консолидировать в одном здании все свои подразделения, — говорит эксперт. — Нельзя также исключать и фактор престижности сидеть в зданиях того же «Москва-Сити».

Платить за престиж офиса в кризис компании оказались не готовы. «Небоскребы традиционно имели более высокие ставки аренды и позиционировались, как правило, в самом высоком классе, тогда как сейчас спрос на «имиджевые» офисы остается сильно сниженным», — замечает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

По его словам, ставки аренды в некоторых объектах «Москва-Сити» упали более чем на 50%. В среднем высотки сейчас готовы сдавать по 520—600 долл. за 1 кв. м в год, говорят в JLL.

В то же время сами девелоперы не ощущают проблем с заполняемостью своих высоток. «На данный момент 90% офисных помещений в «Городе столиц» сданы в аренду, что является «комфортным» процентом заполняемости, — говорит директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group Петр Исаев. — Предложение качественных офисов класса А в Москве по-прежнему ограничено, для многих компаний, несмотря ни на что, важно иметь хороший офис, а видовые характеристики — один из важных атрибутов».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БАНКИРЫ НАКРУЧИВАЮТ ПРОЦЕНТ ПОЛОНСКОМУ

Ориентируясь на высокие ставки по коротким кредитам Mirax Group

Первый квартал 2010 года Mirax Group заканчивает с долгом в 550 млн долл. До конца года компании Сергея Полонского предстоит выплатить 274 млн долл.: только в марте надо вернуть 4 млн долл. Альфа-банку и 27 млн долл. МДМ-банку. Ранее для выплат по кредитам Mirax Group уже взяла кредит на 53 млн долл. у Банка проектного финансирования. Деньги были выданы под «рекордные» 29% годовых, другие банкиры готовы ссужать г-ну Полонскому не менее чем под 15%.

Банки готовы возобновить кредитование столичных застройщиков, но только под хороший залог. У банков первой тридцатки, опрошенных РБК daily, ставки по кредитам в рублях под залог недвижимости варьируются от 15 до 17% годовых.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 марта, № 41

Более сговорчивые банки, занимающие места с 50-го до 100-го, готовы давать деньги под 18—18,5% годовых в рублях.

До конца года Mirax должна вернуть или рефинансировать 274 млн долл. Сейчас проектный портфель Сергея Полонского составляет 12 млн кв. м, из них «в активной работе» находятся проекты почти на 5 млн кв. м. Среди них и долгострой в «Москва-Сити» — башня «Федерация», а также Mirax Plaza на Кутузовском проспекте и Mirax Park на проспекте Вернадского. Формально такие активы могут стоить миллиарды долларов, но за год все объекты не достроить. Сегодня с трудом можно оценить портфель проектов и объектов Mirax Group, так как за каждым из них висит серьезная кредитная история, отмечает старший вице-президент компании Knight Frank Андрей Закревский.

В Mirax готовы уступить покупателям только готовые объекты. Эти доходы должны покрывать хотя бы обслуживание задолженности по банковским кредитам и облигациям: в 2010 году процентные расходы составят около 70 млн долл. и 215 млн руб. Выручка компании в 2009 году составила 600 млн долл. (кредиторам вернули 280 млн долл.). В 2010 году возможный доход бизнеса г-на Полонского оценивается в 700 млн долл.

Выручить дополнительные средства можно за счет продажи проектов и площадок. Но, по словам Олега Косована, директора по управлению инвестпроектами Mirax, компания пока не собирается продавать площадки под будущие проекты и недострой.

Опрошенные РБК daily участники рынка полагают, что продать такие активы за хорошую цену на посткризисном рынке трудно. Тем более что часть из них находится в залоге. По словам г-на Закревского, заложенные активы требуют серьезного дисконта: продавать их нецелесообразно, так как найти альтернативу на вырученные деньги сегодня невозможно. По мнению инвестаналитиков, свободные от залогов активы также могут быть проданы со «страшным дисконтом» — в четыре-пять раз дешевле их реальной цены.

Банкиры же только усугубляют ситуацию, ориентируясь на высокие проценты по ранее выданным кредитам. «Если БПФ выдал короткий кредит (на полгода. — РБК daily) под 29% годовых, вряд ли ставка для Mirax опустится ниже 20%», — говорит один из кредиторов застройщиков.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 марта, № 41

Банки ориентируются и на высокую доходность облигаций компании Сергея Полонского, даже в сравнении с другими компаниями, которые также находятся в сложной долговой ситуации. Единичные сделки с бумагами Mirax идут по цене не выше 35% от номинала.

«Возможностей для рефинансирования текущего долга у Mirax немного. Об этом свидетельствует высокая стоимость кредита в БПФ, — говорит Леонид Игнатъев, аналитик Банка Москвы. — Вряд ли часть долга, срок выплаты которой наступает сегодня, будет погашена в полном объеме». По его словам, замороженные объекты, которые не в залоге у банков, можно реализовать только с большим дисконтом. «Даже в первом приближении это не может быть приемлемо для Mirax», — уверен г-н Игнатъев.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«ЛИНИЯ» ДО ГОМЕЛЯ ДОВЕДЕТ

Корпорация «Гринн» открывает магазины в Белоруссии

Курский ритейлер «Линия» намерен начать развитие в Белоруссии. К сентябрю компания задумала открыть свой первый магазин в Могилеве. Аналитики говорят, что Белоруссия — немодная среди ритейлеров страна, поэтому затрудняются ответить, что ждет курские гипермаркеты на чужой территории.

Курский бизнесмен и глава корпорации «Гринн» Николай Грешилов, развивающий сеть гипермаркетов «Линия» в Центрально-Черноземном регионе, намерен в сентябре этого года открыть свой первый магазин в Белоруссии. Стройка в Гомеле уже началась. По замыслу г-на Грешилова, в братской стране откроется всего четыре магазина — по одному в Могилеве и Витебске, два — в Гомеле. В планах на 2011 год также Московская область. Площадь каждого магазина составит 14 тыс. кв. м, инвестиции в один магазин составят 500—550 млн руб.

«Три года назад мы открывали автотехцентр, который обслуживает МАЗы и КамАЗы, на его открытие приехал посол Белоруссии, мы ему показали наш гипермаркет «Линия». Ему понравилось, он предложил аналогичный открыть у себя дома», — рассказывает курский ритейлер. Представитель Белоруссии познакомил г-на Грешилова с местными властями — и процесс пошел.

«Никакого страха я не испытываю, открывая новый магазин в другой стране. Это же братская страна», — говорит предприниматель. Сейчас в Белоруссии работают столичный «Седьмой континент» и калининградский «Вестер».

Аналитики говорят, что как пилотный проект это имеет право на существование. «Прощупать, посмотреть, как все будет, можно. Это неплохо как пилотный проект, но все упирается в логистику», — говорит специалист UniCredit Наталья Смирнова. На чужой территории продукты тоже нужны, резюмирует она.

Николай Грешилов развивает 20 гипермаркетов «Линия», которые по итогам прошлого года принесли выручку в 27 млрд руб.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

RG I ПОДАЛАСЬ В РИТЕЙЛЕРЫ

Девелопер открывает универмаг а-ля Selfridges

Девелоперская компания RGI International Бориса Кузинца, строившая до сих пор элитное жилье и офисы в Москве, займется розничной торговлей. В октябре RGI готовится открыть девятиэтажный универмаг Tsvetnoy Central Market на Цветном бульваре площадью 36 тыс. кв. м. Новый проект по замыслу инвесторов должен стать аналогом культовых западных универмагов Selfridges и Bloomingdales. Большую часть площадей RGI сдает в аренду ритейлерам, но часть ассортимента планирует закупать и реализовывать сама, утверждают партнеры компании.

RGI анонсировала проект на Цветном бульваре в 2008 году как торговый центр. В действительности на Цветном строится мультибрендовый универмаг с единым торговым пространством, "схожий по концепции с такими мировыми универмагами, как Selfridges, Bloomingdales, La Rinascente и Printemps", говорится в презентации RGI для партнеров. Ввести в эксплуатацию Tsvetnoy Central Market ("Цветной") планируется осенью этого года. Универмаг займет девять этажей, на разных уровнях должны продаваться одежда, аксессуары, косметика, обувь и проч. В универмаге также будут открыты цветочный базар и продовольственный рынок-гастроном (6 тыс. кв. м), а на крыше предполагает разместить ресторан. Планируется, что универмаг будет работать в среднеценовом сегменте. Общая стоимость проекта на конец 2009 года оценивалась RGI в \$207 млн.

RGI самостоятельно планирует закупать часть ассортимента для магазина, говорит один из партнеров RGI, знакомый с деталями проекта. RGI полностью может взять на себя управление продовольственным отделом универмага, рассказывает он. Но в презентации говорится, что "операционное управление деятельностью "Цветного" будет построено по стандартной схеме концессии". Такая схема обычно означает, что ритейлеры фактически арендуют место и оплачивают дополнительные услуги, которые предоставляет владелец универмага, в виде отчислений от оборота, говорит директор Fashion & Consulting Group Анна Лебсак-

Клейманс. В презентации RGI сказано, что операторы предоставляют свой товар, продавцов и оборудование, на RGI ложится доставка и прием товара, организация программ лояльности, обучение персонала и проч. На подобных условиях арендаторы работают в универмагах корейской сети Lotte (в российском Lotte Plaza действует смешанная система), отмечает госпожа Лебсак-Клейманс.

Получить комментарий RGI вчера не удалось.

RGI — один из основных застройщиков района Остоженка. По итогам 2008 года площадь проектов — 1,478 млн кв. м. Крупнейший бенефициар — Борис Кузнец. Капитализация вчера — \$198 млн.

В Европе через универмаги продается около 20% всей одежды, отмечает Анна Лебсак-Клейманс. В России же при емкости рынка в €35 млрд "хорошо если на универмаги придется 2%", считает она. К крупным универмагам можно отнести только ЦУМ (общая площадь 70 тыс. кв. м, принадлежит группе Mercury) и условно Lotte Plaza (площадь вместе с офисами — 85 тыс. кв. м). Универмаги поменьше и в среднем ценовом сегменте открывают в России финская Stokmann и российский "Холдинг центр". Западные операторы универмагов, такие как Harvey Nichols Group или американская Saks Incorporated, которые рассматривали возможность развития в России, не спешат с выходом, так как на большинство luxury-марок имеют эксклюзив российские ритейлеры — Bosco, "Джамилько", Mercury и Crocus. "Скорее всего, именно этим обосновано позиционирование проекта RGI в среднем сегменте", — считает госпожа Лебсак-Клейманс. Коммерческий директор Crocus (Emanuel Ungaro, Nina Ricci, Sergio Rossi, Plein Sud, Paul Ka, Les Copains, J Lo) Эмин Агаларов говорит, что RGI предлагала его компании сотрудничать с "Цветным" "на разных условиях", но он отказался, так как "у проекта размыта концепция".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КОМПАНИЯ CAPITAL GROUP ОТКРЫЛА НОВЫЙ ТРЦ «РЕЧНОЙ»

Сегодня в торгово-развлекательном центре «Речной» прошла пресс-конференция, посвященная открытию объекта. В рамках мероприятия топ-менеджментом Capital Group и партнерами были подведены итоги реализации данного проекта.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 марта, № 41

Открывая пресс-конференцию, первый вице-президент Capital Group Валентина Станова отметила: «Для Capital Group это первый проект такого большого формата, который является логическим продолжением деятельности компании в сегменте торговой недвижимости. Успешный опыт развития собственной сети супермаркетов «Метромаркет», организация ритейл-зон в многофункциональных комплексах компании, а также отличные стартовые показатели данного проекта позволяют нам сделать выводы о перспективности дальнейшего наращивания компетенций в сфере ТРЦ. У Capital Group есть планы дальнейшего развития в этом сегменте, а также готовность выхода на новые площадки».

ТРЦ «Речной» представляет собой построенный в соответствии с современными стандартами комплекс, состоящий из четырех наземных, одного подземного этажа и паркинга на 300 м/м. Общая площадь составляет 30 тыс. кв.м. GLA 20 тыс. кв.м. Концепция формирования пула арендаторов преследовала цель закрыть существующие пробелы в торгово-развлекательной инфраструктуре данного района. Именно поэтому якорными арендаторами ТРЦ «Речной» стали: сеть универсамов «Перекресток», сеть магазинов бытовой техники и электроники «М-видео», сеть магазинов «Детский мир» и детский развлекательный центр «Космик». Всего на территории комплекса расположено более 80 магазинов (одежда, аксессуары, подарки, товары для дома) рестораны и кафе: «IL Патио», «Планета Суши», «Торро Гриль», «Тажин», «Теремок», «Кебаб Хаус» и другие.

Директор департамента коммерческой недвижимости Петр Исаев подвел итоги проделанной работы в рамках данного проекта: «На фоне большинства выводимых в последнее время гигантских торгово-развлекательных центров «Речной» выгодно выделяет высокий процент заполняемости — на момент открытия более 90% площадей уже арендовано».

Галина Малиборская, директор отдела агентских услуг департамента торговой недвижимости Colliers International, партнера Capital Group в рамках реализации данного проекта, отметила: «ТРЦ «Речной» имеет все шансы на успех благодаря многим факторам. Он расположен в густонаселенном районе с недостаточной торговой инфраструктурой районного масштаба. Репутация девелопера, профессиональная концепция и строгое соблюдение сроков строительства позволили создать качественный пул арендаторов, который максимально удовлетворяет потребности посетителей торгового центра. Якорными арендаторами выступают супермаркет «Перекресток», магазин электроники и

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 марта, № 41

бытовой техники «М. Видео», супермаркет детских товаров «Детский мир», детский развлекательный центр «Космик», большой ресторанный дворик с разнообразными концепциями».

ТРЦ «Речной», открытие которого состоялось в марте этого года, — это первая часть проекта, реализуемого Capital Group в рамках городской программы строительства транспортно-пересадочного узла. В перспективе ТРЦ «Речной» будет представлен двумя корпусами общей площадью 117 тыс. кв. м, соединенными общим переходом и единой концепцией.

◆ [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](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL