

Offices / General

Перепроизводство офисов

Офисный рынок Москвы страдает от избытка предложения. Пустыми сегодня стоят около 2 млн квадратных метров высококлассных офисов.

Майонезный девелопмент

«Букет» построит апартаменты в «Большом Сити».

Retail

МДМ-банк стал совладельцем сети "Элис"

Под управление компании "Система РегионМарт" (165 магазинов "Чибис" и "Поляна" в Сибири), 10-процентная доля которой принадлежит МДМ-банку Игоря Кима, перешла сеть "Элис" из 20 магазинов в Кемеровской области.

"Магнит" в 2011 году может открыть до 100 гипермаркетов

ОАО "Магнит" (Краснодар), один из крупнейших в России операторов розничной торговли, планирует в 2010 году открыть 30-35 гипермаркетов.

Hotel

Владелец "Виктории" построит янтарные комнаты

Николай Власенко начинает гостиничный проект рядом с игровой зоной.

Regions

Ruric получила отсрочку

Кредиторы Ruric AB согласились получить 5% долга деньгами, 66,5% — новым выпуском облигаций, оставшиеся 28,5% конвертируются в акции компании.

Вдвое дешевле

ВТБ взялся помочь увязшему в долгах «Эстару» продать торговый центр в Новосибирске. Девелоперская компания «Эстара» задолжала ВТБ 900 млн руб.

Макдак не только в миллионниках

В ближайшие три года McDonald's вложит 500 млн руб. в открытие пяти ресторанов в Ульяновске.

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

ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО ОФИСОВ

Офисный рынок Москвы страдает от избытка предложения. Пустыми сегодня стоят около 2 млн квадратных метров высококлассных офисов

В первом акте пьесы объявили о проекте небоскреба высотой в километр. Во втором акте — будущую башню «подрезали», впрочем, она все равно должна была стать самой высокой в Европе. В третьем — из-за кризиса проект заморозили. В четвертом — вместо небоскреба решили построить просто паркинг.

История башни «Россия» отражает историю всего офисного рынка Москвы: большие амбиции и планы сменились отрезвлением и разочарованием. Вместо острого недостатка офисов случился переизбыток. Цены упали по отношению к докризисным почти в два раза, но, несмотря на это, в бизнес-центрах сегодня пустуют 15–20% площадей. Быстрого выздоровления не предвидится: завершая начатые до кризиса стройки, девелоперы выводят на рынок все новые и новые офисные комплексы.

Парковки вместо небоскребов

Только в Сити в прошлом году было введено 900 тыс. квадратных метров коммерческих площадей, из которых полмиллиона квадратов — офисы. В текущем году, по словам директора по маркетингу и продажам башни «Меркурий Сити» Ирины Стрижовой, на территории делового центра будет сдано еще около 2 млн квадратных метров коммерческих площадей.

Но и готовые центры стоят полупустыми. В самой лучшей ситуации оказался один из первых объектов Сити — Башня на набережной компании Enka. Среди арендаторов здесь и IBM, и «Ренессанс Капитал». «Но и в этом здании, несмотря на то что ключевых арендаторов Enka нашла еще до кризиса, из 200 тысяч квадратных метров пустует порядка 20 процентов, — говорит ведущий специалист департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максим Жуликов. — В новых объектах свободных площадей еще больше». Несколько иначе видит ситуацию директор по офисной недвижимости компании Knight Frank Виктор

Стовбецкий: «Уровень вакантных площадей в среднем по субрынку Сити составляет 18,1 процента. Это ниже среднего показателя по Москве».

Ставки аренды в Сити выше, чем в среднем по столице. Минимальный порог для аренды в «Москва-Сити», по данным Jones Lang LaSalle, составляет 700 долларов за метр в год; в среднем же по городу, по словам Ирины Стрижовой, в бизнес-центрах класса А можно арендовать офис за 500–700 долларов, в комплексах категории В — за 300–450. При этом эксперт уточняет, что указанные цены — это прайс владельцев офисов, арендаторы готовы платить за площади в бизнес-центрах класса А не более 450 долларов за метр, за офисы В — около 300 долларов.

В «Москва-Сити» арендаторы не спешат не только из-за цен: в кризис стало понятно, что работать им придется в эпицентре глобальной стройки, затянувшейся на неопределенное время. Например, транспортный терминал, строительством которого занималась компания CiTer Invest B.V., заморожен на стадии котлована. Без инвестора осталась башня City Palace с Дворцом бракосочетания.

Некоторые здания района Москва-Сити, в первую очередь те, строительство которых планировалось на территории «Экспоцентра», так и остались на бумаге. Но это, возможно, и к лучшему. «Лучше отказаться от строительства новых башен, сделать большую парковку и комфортную социальную инфраструктуру. Надо засыпать все котлованы! Но это удар по имиджу властей, и вряд ли они решатся на такой шаг» — примерно так рассуждают риэлтеры.

Битва за арендатора

«Часто говорят, что основной удар по Сити и офисному строительству в Москве в целом нанесло похолодание в отношениях банков и девелоперов. Банки, дескать, не дают новых кредитов застройщикам. Это так. Но главная проблема рынка офисов сегодня — резкое падение спроса на такую недвижимость», — говорит директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин. В Москве, по данным консалтинговой компании RRG, пустует около 2 млн квадратных метров офисных площадей классов А и В (примерно 20% от общего объема), и 1,5–2 млн метров офисов класса С (приблизительно 15% от общего объема).

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

Заманить арендаторов в бизнес-центр сегодня крайне сложно. Капризные клиенты прекрасно понимают ситуацию на рынке. И выдвигают свои требования. Одни хотят 15–20% дисконта к нынешним ценам, другие — внутреннюю отделку офисов или как минимум компенсацию за нее (в среднем из расчета 300–700 долларов на метр).

В отличие от арендаторов многие владельцы бизнес-центров долго не хотели примириться с новой ситуацией. «Большинство из них не идет на уступки арендаторам, а вместо того чтобы сделать отделку, тратят деньги на рекламу», — говорит гендиректор компании «Миэль-Коммерческая недвижимость» Юрий Тараненко.

Но сегодня рекламой арендатора в офис заманить трудно. Тем более что лопнувший пузырь в сегменте столичных офисов оставил на руках ряда девелоперов объекты сомнительного качества. «Если раньше плохо работающие лифты могли считаться лишь досадной мелочью, то сейчас это повод арендовать офис в соседнем бизнес-центре», — говорит генеральный директор RRG Денис Колокольников.

Одним из первых осознали тяжесть ситуации в «Дон-строе». Застройщик начал сдавать площади с отделкой в бизнес-центре Nordstar по 450 долларов за метр, увеличив при этом комиссию для брокеров со стандартных 8–10 до 20%. Потихоньку новые правила игры принимают и другие игроки.

Эффективный антикризисный способ работы с офисами — дробление пространства на небольшие лоты. Если до кризиса найти офис меньше 100 квадратных метров было крайне сложно, то сегодня люди готовы сдавать и более скромные помещения. Например, группа «НДВ-Недвижимость» провела реконцепцию в комплексе «Маршал», предложив арендаторам блоки от 12 квадратных метров.

Еще одна яркая тенденция последнего времени — изменился способ расчета арендуемых помещений. Все чаще сдаваемые площади измеряют не по стандарту ВОМА, как было раньше, а по БТИ, что арендаторам гораздо выгоднее. В первом варианте учитываются помещения общего назначения — вестибюли, лестницы, технические зоны, включая площади под перегородками, а по БТИ замеряются только фактические площади офиса. «Для стимулирования спроса девелоперы могут использовать целый спектр решений. Это предоставление помещений с выполненной отделкой, сокращение или отмена страхового депозита,

сокращение или отмена авансовых платежей при подписании договора аренды, увеличенные арендные каникулы, льготные условия по индексации арендных ставок», — говорит Виктор Стовецкий.

Легкий бриз вместо штиля

Рынок купли-продажи офисных площадей уже активен, говорят брокеры. Впрочем, активность рынка заметна лишь в сравнении с первым полугодием 2009 года, которое сами эксперты характеризуют как время полного штиля. В начале прошлого года если и происходили сделки, то это были вынужденные продажи: обремененные кредитами собственники продавали лоты с большим дисконтом. Ситуацию осложняло то, что на протяжении всего 2009 года девелоперы продолжали вводить новые объекты, завершая начатое строительство. По данным Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylko, в прошлом году в Москве было введено в эксплуатацию 77 офисных центров общей площадью 1,3 млн квадратных метров. В результате дисбаланса спроса и предложения рынок просел в два раза. Цены на офисы в бизнес-центрах класса А, по данным Penny Lane Realty, опустились до 4–5,5 тыс. долларов за метр; класса В — до 2,5–4 тыс. долларов.

Однако новые цены несколько оживили покупательский спрос, с лета 2009 года на рынке офисной недвижимости начали заключаться крупные сделки. По словам заместителя директора отдела по работе с владельцами офисных помещений Jones Lang LaSalle Александра Аверкина, эти сделки можно разделить на три группы. Первая — приобретение офисов для собственных целей. В этой группе наиболее активными покупателями стали компании, связанные с государством. Например, «ИнтерРАО ЕЭС» купила бизнес-центр «Луч» площадью 35 тыс. квадратных метров, «Роснано» — площади в комплексе Principal Plaza; СОГАЗ — центр «Волна».

Вторая группа — инвестиционные сделки. В данном сегменте самой знаковой была покупка группой БИН у компании Horus Capital портфеля коммерческой недвижимости, куда вошли несколько существующих зданий, а также незавершенные проекты Horus.

Ну, а третья группа сделок — продажа банками заложенной недвижимости. В частности, инвестиционная компания А1 (подразделение Альфа-банка) продала — предположительно банку «Стройкредит» — два здания, полученных за долги

от Kopernik Group Александра Сенаторова. К данной группе сделок, по мнению Аверкина, можно отнести и вхождение банков в акционерный капитал девелоперских компаний, ведь это тоже является косвенным переходом прав на здания. Например, Сбербанк России получил контроль над «ДС Девелопмент», подразделением «Дон-строя», специализирующимся на строительстве коммерческой недвижимости. А к ВТБ перешел контрольный пакет ЗАО «Дон-строй инвест», реализующего проекты «Дон-строя» в области жилищного строительства, а также многочисленные объекты «Системы-Галс».

При этом, как замечает Юрий Тараненко, если до кризиса наиболее активной категорией покупателей были иностранные инвестиционные фонды, то сегодня 90% спроса приходится на российские компании. Как правило, это структуры, работающие в потребительском, финансовом и добывающем секторе.

Торговцы вместо клерков

Интерес к приобретению офисной недвижимости проявляют и инвестиционные компании, но большинство из них хотят получить по бросовым ценам объекты с окупаемостью пять-семь лет. А окупаемость, естественно, напрямую зависит от рынка аренды офисов. По словам Максима Жуликова, бизнес-центр в лучшем случае может окупиться в течение десяти лет, но и таких объектов на рынке немного.

В ближайшее время ситуация только усугубится: по прогнозам Colliers International, на рынок в ближайшее время выйдет более 1,8 млн квадратных метров новых офисных площадей классов А и В, то есть объем вакантных площадей может вырасти вдвое. По самым оптимистичным оценкам экспертов, цены и арендные ставки останутся прежними. Пессимисты уверяют, что в течение года они упадут как минимум на 10–15%.

«Уже сегодня ряд девелоперов рассматривает возможность репрофилирования крупных бизнес-центров под апартментные комплексы, — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Но реальных примеров проведенных реконцепций пока нет, поэтому оценить привлекательность идеи трудно». Единственный пример реконцепции бизнес-центра, совершенной на сегодняшний день, — «Косинская плаза». Изначально там планировались офисы. Но здание купила одна из структур Зараха Илиева, владельца торговых центров «Москва» и «Европейский». В результате «Косинская плаза» приютила

торговцев с недавно закрытого Черкизовского рынка. Правда, по официальной информации, объект никак не могут запустить в эксплуатацию из-за несоблюдения противопожарных норм, по неофициальной — торговля там идет полным ходом.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАЙОНЕЗНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

«Букет» построит апартаменты в «Большом Сити»

Один из лидеров масложировой индустрии группа компаний «Букет», обещавшая совместно с «дочкой» ГК «ПИК» построить в «Большом Сити» бизнес-центр класса А общей площадью 160 тыс. кв. м, рассталась с партнером и теперь вынуждена скорректировать свои планы. Как стало известно РБК daily, владелец Московского жирового комбината (МЖК) сегодня рассматривает возможность возвести на одной из его площадок в Причальном проезде крупный комплекс апартаментов. Отказаться от офисов непрофильный девелопер вынужден из-за их невостребованности в этом месте.

Проект застройки территории филиала МЖК в «Большом Сити» был анонсирован в 2006 году. Тогда ГК «Букет» пообещала построить к середине 2009 года многофункциональный административно-деловой центр класса А площадью около 180 тыс. кв. м. К 2007 году объемы нового строительства на участке 2,6 га в Причальном проезде были уменьшены до 160 тыс. кв. м. Партнером «Букета» в этом проекте выступала компания Storm Properties (входит в ГК «ПИК» и специализируется на проектах коммерческой недвижимости), которая занималась его fee-девелопментом. Однако реализовать проект в «Большом Сити» партнерам так и не удалось.

В середине 2008 года Storm Properties вышла из этого проекта, сообщила РБК daily исполнительный директор компании Надежда Башбинар. Президент ГК «Букет» Владислав Буров подтвердил эту информацию. Причины расставания стороны не комментируют. Российские участники международной выставки недвижимости MIPIM-2010, которая проходила в середине марта в Каннах, утверждают, что «Букет» отказался от планов офисного строительства на площадке МЖК в

«Большом Сити» и теперь пересматривает концепцию проекта, в которую ранее вложил около 100 млн руб. Г-н Буров сообщил РБК daily, что окончательное решение по этому вопросу не принято, подтвердив, что офисный проект в этом месте сегодня неактуален. Глава «Букета» отказался комментировать проект до подписания финальных документов.

Офисные проекты в «Большом Сити» (предполагает строительство до 2015 года 10 млн кв. м площадей на участках около 1 тыс. га в границах Хорошевского шоссе, Краснопресненской набережной и Большой Филевской улицы) не нужны рынку даже в отдаленной перспективе, считает гендиректор компании Penny Lane Realty Георгий Дзагуров. По его мнению, этот район уже перенасыщен офисами за счет расположенного по соседству и пустующего ММДЦ «Москва-Сити». Основным минусом «Большого Сити» эксперт называет отсутствие метро и перегруженные транспортные магистрали. Здесь целесообразно строить жилье эконом-класса по цене 2,5—4 тыс. долл. за 1 кв. м.

По данным экспертов, сегодня владелец промплощадки, освобожденной от майонезного производства, склоняется в сторону жилищного девелопмента. Однако градостроительные нормы позволяют возвести на этом месте только около 29 тыс. кв. м жилья, отмечает председатель совета директоров S.Holding Алексей Шепель. Чтобы увеличить площадь строительства и таким образом обеспечить проекту приемлемую экономику, «Букет» рассматривает возможность строительства в «Большом Сити» апартаментов, которые не имеют статуса жилых помещений, прописки и потому не требуют создания серьезной социальной инфраструктуры — детских садов, школ.

Рассматриваемая концепция, предложенная г-ном Шепелем, позволяет построить на площадке МЖК, которая расположена на пересечении Причального проезда и Шелепихинской набережной, офисный комплекс с апартаментами общей площадью 160 тыс. кв. м, из которых 70 тыс. составят апартаменты, 30 тыс. — офисы, а 60 тыс. — гаражи. Инвестиции в проект могут оцениваться из расчета 35 тыс. руб. за 1 кв. м. Соответствующее предложение было рассмотрено на минувшей неделе при участии «Букета», S.Holding, проектного института «Моспроект-1», ГУП «Главное архитектурное-планировочное управление Москомархитектуры» и компании Penny Lane Realty, отметил Алексей Шепель. По его словам, согласование новой концепции проекта в правительстве Москвы может занять полгода.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

По оценке Георгия Дзагурова, реализация предлагаемого проекта может завершиться в 2014 году. К тому времени в столице будет ощутим дефицит предложения, поэтому застройщик дешевых апартаментов сможет выгодно продать их на растущем рынке, уверены эксперты.

Вторая промышленная площадка «Букета» в Москве может ввести непрофильного девелопера в ряды крупных застройщиков столицы. Основное производство МЖК, которое располагается в районе Текстильщиков, планируется вывести в Подмоскowie. По данным экспертов, на этой площадке «Букет» может построить жилой микрорайон общей площадью 400 тыс. кв. м.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МДМ-БАНК СТАЛ СОВЛАДЕЛЬЦЕМ СЕТИ "ЭЛИС"

Под управление компании "Система РегионМарт" (165 магазинов "Чибис" и "Поляна" в Сибири), 10-процентная доля которой принадлежит МДМ-банку Игоря Кима, перешла сеть "Элис" из 20 магазинов в Кемеровской области. Общая площадь всех магазинов "Элис" составляет 12 тыс. кв. м. Представитель "РегионМарта" Зинаида Жук пояснила "Ъ", что подписан договор об объединении ООО "Система РегионМарт" и ООО "Элис Компани". Условия сделки не раскрываются. "Элис" сейчас проходит процедуру банкротства, уже введено внешнее наблюдение. Выручка "РегионМарта" в 2009 году — около 15,1 млрд руб. По итогам 2010 года после присоединения "Элис" компания добавит к своей выручке еще 1,5 млрд руб., ожидает представитель "РегионМарта".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МАГНИТ" В 2011 ГОДУ МОЖЕТ ОТКРЫТЬ ДО 100 ГИПЕРМАРКЕТОВ

ОАО "Магнит" (Краснодар), один из крупнейших в России операторов розничной торговли, планирует в 2010 году открыть 30-35 гипермаркетов, а в 2011 году в случае приобретения необходимого количество участков под строительство - до 100 гипермаркетов, сообщил генеральный директор компании Сергей Галицкий в ходе телефонной конференции.

Он подчеркнул, что у "Магнита" в сфере строительства на следующий год "агрессивные планы".

"Все будет зависеть от того, сколько мы сможем купить земли. Мы можем себе позволить построить до 100 гипермаркетов в следующем году, если до августа-сентября купим столько участков земли... Но как минимум не меньше, чем в этом году, откроем", - сказал Галицкий, добавив несколько позже, что в 2011 году

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

"Магнит" намерен, по "неофициальному прогнозу", как минимум удвоить количество гипермаркетов.

Сейчас, по его словам, строится 30 гипермаркетов, в стадии рассмотрения находятся порядка 30-40 участков земли, при этом вероятность получения их в собственность ритейлера составляет 50-60%. В течение 2009 года "Магнит" открыл 10 гипермаркетов, еще один - в марте 2010 года. Таким образом, на сегодняшний день ритейлер управляет 25 гипермаркетами.

"В этом году мы открыли в марте 1 один гипермаркет, но в целом в этом году мы откроем как минимум 30 гипермаркетов, а то и 35", - сказал Галицкий.

Он подтвердил, что планы развития текущего года потребуют от компании инвестиций в пределах 1 миллиарда долларов. В декабре 2009 года Галицкий сообщал, что из этой суммы около 450 миллионов долларов пойдет на открытие гипермаркетов, 75 миллионов долларов - на приобретение земли под них, 90 миллионов долларов - на открытие магазинов в формате "у дома", около 150 миллионов долларов - на их строительство и приобретение земли под них, 80 миллионов долларов - на развитие дистрибуции и логистики, 60 миллионов долларов - на покупку новых грузовиков. Также около 100 миллионов долларов "Магнит" планирует направить на покупку магазинов.

Планы по открытию магазинов "у дома" на 2010 год у ритейлера также сохраняются.

В первом квартале 2010 года компания не полностью выбирает капитальные затраты. Но этот квартал, как отметил глава "Магнита", не показателен - о ходе реализации инвестпрограммы имеет смысл говорить после второго квартала. "Мы предпринимаем все усилия, чтобы освоить весь 1 миллиард (долларов)", - сказал он.

Порядка 15-20 миллиардов рублей инвестпрограммы на текущий год будет финансироваться за счет собственных средств компании, в том числе привлеченных в ходе вторичного размещения акций в конце 2009 года.

Также Галицкий сообщил, что в апреле этого года "Магнит" планирует открыть

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

логистический центр в Великом Новгороде, в июне - в Тамбове, в июне-июле - в Нижнем Новгороде, в ноябре - в Волгограде.

Объем продаж в рублевом эквиваленте в 2010 году "Магнит" ожидает выше, чем в 2009 году.

Говоря о возможности экспансии в Казахстан и Белоруссию, Галицкий заявил, что компания пока не планирует осваивать эти рынки, но не исключает выхода на них в перспективе.

"Магнит" в 2009 году увеличил чистую аудированную прибыль по МСФО на 86,88% - до 8,728 миллиарда рублей. В долларовом выражении прибыль выросла на 46,42%, до 275,15 миллиона долларов. Выручка компании увеличилась 27,79% - до 169,860 миллиарда рублей, в долларовом выражении - на 0,12%, до 5,354 миллиарда долларов. Показатель EBITDA в рублях вырос на 61,89% - до 16,16 миллиарда рублей, в долларах - на 26,84%, до 509,5 миллиона долларов.

"Магнит" - второй по величине ритейлер в России. По состоянию на 31 декабря 2009 года сеть ритейлера насчитывала 3,204 тысячи магазина в формате "у дома" и 24 гипермаркета, расположенных более чем в тысяче населенных пунктов РФ.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ВЛАДЕЛЕЦ "ВИКТОРИИ" ПОСТРОИТ ЯНТАРНЫЕ КОМНАТЫ

Николай Власенко начинает гостиничный проект рядом с игровой зоной

Основатель группы "Виктория" (сети продуктовых магазинов "Виктория", "Квартал", "Дешево") Николай Власенко будет строить гостиницы. Первую, пятизвездную, на 80 номеров он возведет в курортном поселке Янтарный в Калининградской области рядом с игровой зоной "Янтарная", а в следующем году подыщет площадки в Москве и Санкт-Петербурге.

Право долгосрочной аренды земельного участка, расположенного в поселке городского типа Янтарный Калининградской области, Николай Власенко приобрел на конкурсе около трех месяцев назад, рассказал "Ъ" сам бизнесмен. Сейчас на нем расположено старое немецкое здание, которое последние годы никак не использовалось. В 2011 году господин Власенко планирует завершить перестройку здания и возвести дополнительный корпус для открытия пятизвездной гостиницы площадью около 3 тыс. кв. м примерно на 80 номеров. Общий размер инвестиций вместе с покупкой земли он оценивает в \$5 млн. В администрации Калининградской области о проекте ритейлера не слышали.

Николай Власенко говорит, что позднее он может построить гостиницы в Москве и Петербурге. "Потребность в гостиницах есть и будет расти в ближайшие годы", — уверен он.

Николаю Власенко принадлежит примерно 35,4% группы "Виктория", владеющей 210 продуктовыми магазинами "Виктория", "Квартал", "Дешево" в Москве, Петербурге и Калининграде. В рейтинге топ-500 российских миллиардеров, составленном журналом "Финанс", господин Власенко по итогам 2009 года занял 257-ю строчку с личным состоянием \$300 млн.

Николай Власенко родился в Янтарном, расположенном в 50 км от Калининграда на берегу Балтийского моря. Сейчас это курортный поселок с 6 тыс. жителей, одно из основных туристических мест области: по данным администрации Янтарного, ежегодно здесь отдыхают 42 тыс. туристов. Согласно программе социально-экономического развития муниципального образования "Янтарный городской

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

округ", к 2016 году курорт должен принимать в три раза больше туристов. Программа подразумевает привлечение инвестиций на развитие инфраструктуры в объеме 57 млрд руб. в течение восьми лет.

В Янтарном работает менее пяти гостиниц, рассказывает владелец отеля "Анна" Дмитрий, попросивший не публиковать его фамилию. Они небольшие: например, "Анна" рассчитана на 14 номеров, "Беккер" — на 15, "Акватория" — на девять. Все они условно имеют категорию три звезды, а средняя стоимость номеров составляет 2,5 тыс. руб. за сутки, рассказывает бизнесмен. Он считает, что этого предложения "явно недостаточно". Крупных гостиничных операторов курортные города Калининградской области не интересуют, отмечает заместитель директора по развитию CB Richard Ellis Станислав Ивашкевич. Отели Radisson SAS и Park Inn (бренды компании The Rezidor Hotel Group) достраиваются в Калининграде.

Представитель Ассоциации игорного бизнеса Евгений Горошко говорит, что поселок мог попасть в сферу интересов господина Власенко, так как расположен в непосредственной близости к одной из четырех игорных зон "Янтарная". Правда, пока эта зона существует исключительно в проекте, отмечает он: торги по продаже земельных участков на ее территории неоднократно переносили из-за отсутствия заявок. "Янтарная" должна занять площадь 1,17 тыс. га, на которых планируется строительство минимум десяти отелей с казино и еще 15 — без игровой инфраструктуры. В заведениях предполагается установка 12 тыс. игровых автоматов и не менее 500 игорных столов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

RURIC ПОЛУЧИЛА ОТСРОЧКУ

Кредиторы Ruric AB согласились получить 5% долга деньгами, 66,5% — новым выпуском облигаций, оставшиеся 28,5% конвертируются в акции компании. За это решение в конце прошлой недели проголосовало 77% кредиторов, сообщает Ruric. В феврале компания предложила два варианта реструктуризации. Второй предполагал погашение 56% долга деньгами за счет выпуска новых акций. В обеспечение бумаг внешний управляющий Роланд Сундквист предложил недвижимость «дочек» Ruric. Бизнес-центры «Густав», «Магнус» и «Оскар», несколько корпусов Апраксина двора, здание на наб. Мойки, 96-98, и участок в Стрельне компания оценивает в \$120 млн.

Кредиторы, воздержавшиеся от голосования или выбравшие второй вариант, получают деньгами 55% требований, сообщает Ruric. Договоренность пока не окончательная, говорит сотрудник компании.

На декабрь 2009 г. долгосрочная кредиторская задолженность Ruric AB — 851,7 млн шведских крон (\$117,4 млн), краткосрочная — 143 млн шведских крон (\$19,7 млн).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВДВОЕ ДЕШЕВЛЕ

ВТБ взялся помочь увязшему в долгах «Эстару» продать торговый центр в Новосибирске. Девелоперская компания «Эстара» задолжала ВТБ 900 млн руб.

На сайте biztorg.ru опубликовано объявление о продаже торгового центра «Гранд сити» в Новосибирске, построенного входящей в «Эстар» компанией «Гранд сити — Сибирь» (ГСС). Объявление подписано Дмитрием Шишкиным, руководителем группы реализации обеспечения ЗАО «ВТБ долговой центр», им же

подписана и прилагаемая к объявлению презентация ТЦ. Цена продажи не указана, объявление размещено 19 января 2010 г.

Девелоперская компания «Эстара» «Многофункциональные центры» (она владеет ГСС) была создана в 2005 г. для строительства торговых объектов в регионах, в течение пяти лет компания планировала построить до 10 ТЦ общей стоимостью до \$500 млн. Были анонсированы четыре конкретных проекта — в Новосибирске, Кемерове, Таганроге и Шахтах (два последних — Ростовская область) суммарной стоимостью около \$150 млн. Новосибирск — единственный город, где «Многофункциональные центры» закончили объект хотя бы частично. В ноябре 2008 г. на съезде с Димитровского моста заработала первая очередь «Гранд сити» площадью 50 000 кв. м, построенная на месте цеха Новосибирского металлургического завода (также принадлежит «Эстару», с июля 2009 г. управляется «Металлсервисом»). Ранее основной владелец «Эстара» Вадим Варшавский говорил, что инвестиции в новосибирский «Гранд сити» составили около 1,5 млрд руб., 30% из которых были собственные средства, остальное — кредит «ВТБ Европы» (сейчас «ВТБ капитал плс». — «Ведомости»).

Дела у «Гранд сити» не задалась с самого начала — он стоял полупустым, а один из якорных арендаторов — «Мосмарт» съехал через два месяца после открытия, сославшись на низкую посещаемость. В июне 2009 г. «Гранд сити» был закрыт из-за долгов за электричество, с тех пор ТЦ не работает. Вскоре, 27 августа, по иску «Регионального долгового центра — К» в ГСС введена процедура наблюдения, а 16 марта — конкурсное производство сроком на полгода, говорится в материалах Новосибирского арбитражного суда.

В реестр кредиторов ГСС, по данным суда, включены требования на сумму 2,76 млрд руб., в том числе «ВТБ капитал плс» девелопер задолжал 896,3 млн руб. ВТБ — крупнейший кредитор компании, но объект не находится у него в залоге, утверждает исполнительный директор ГСС Николай Смыслов. По его словам, торговый центр не отчуждался в пользу ВТБ, размещение объявления о его продаже — попытка кредитора изучить спрос на объект и подыскать инвесторов, но продаваться ТЦ будет в рамках конкурсного производства на торгах. Алексей Посашков, конкурсный управляющий ГСС, сказал, что процедура оценки имущества ГСС займет около двух месяцев, после чего будут объявлены торги.

Шишкин из «ВТБ долговой центр» отказался от комментариев, переадресовав вопросы в пресс-службу банка ВТБ.

Рыночная стоимость «Гранд сити» — ноль, считает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков: «Это первый в Новосибирске объект торговой недвижимости, который из-за крайне неудачного местоположения не стоит вообще ничего».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАКДАК НЕ ТОЛЬКО В МИЛЛИОННИКАХ

В ближайшие три года McDonald's вложит 500 млн руб. в открытие пяти ресторанов в Ульяновске

Компания взяла в долгосрочную аренду около 400 кв. м, говорит вице-президент по развитию «Макдоналдс в России» Виктор Эйдемиллер. По его словам, на этом участке в отдельно стоящем здании рядом с ТЦ «Самолет» в декабре откроется первый ресторан. Начальник отдела аренды Dars Development (управляет «Самолетом») Глеб Зарубин это подтвердил.

«Макдоналдс» арендует землю по ставке 1-5% от объема продаж, сказал Эйдемиллер, но отказался раскрыть условия договора в Ульяновске. Полтора года назад «Макдоналдс» хотел открыть ресторан в центре города, предложив взять землю в аренду на 25 лет под 4% от продаж, но собственники отказались от сделки, сочтя ее невыгодной, рассказал «Ведомостям» директор ульяновского АН «Атон» Сергей Маринков (представлял собственника). При цене аренды в этом районе от 3500 руб. за 1 кв. м «Макдоналдс» платил бы по 600-650 руб., объяснил он. Эйдемиллер говорит, что с началом кризиса компания «пересмотрела все арендные ставки в сторону понижения». Эйдемиллер отказался сообщить, на какую долю местного рынка претендует компания. С одним рестораном «Макдоналдс» может занять 5-10%, считает аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 43

В «Самолете» работают единственный в городе Grillmaster, суши-бар и две пиццерии — «Сбарро» и ульяновская «Город». Связаться с директором ООО «Грильмастер» Валерием Грековым вчера не удалось, остальные от комментариев отказались.

Эйдемиллер обещает открыть второй ресторан в конце 2010 — начале 2011 г. («но окончательных договоренностей пока нет») и три — в 2012-2013 гг. (участки еще не выбраны). По его словам, инвестиции в каждый ресторан — 100 млн руб., окупаются они в среднем за 6-7 лет. Два года назад компания пересмотрела концепцию по открытию ресторанов только в городах-миллионниках и начала работать и в городах с населением от 100 000 человек — были открыты рестораны в Бугульме (Оренбургская обл.) и Альметьевске (Татарстан), говорит Эйдемиллер. Ульяновск (650 000 человек) — между «миллионниками и небольшими городами», добавил он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)