

Offices / General

Апартаменты для мэра

Небоскреб столичного правительства в «Москва-Сити» пополнится жильем и гостиницей.

Fleming Family & Partners привлечет до 1 миллиарда в новый ЗПИФ

В ближайшие несколько месяцев управляющая компания Fleming Family & Partners создаст рентный закрытый ПИФ «Перспектива» объемом в 1 млрд рублей.

Strabag расплатился с уголовным делом

Милиция больше не имеет претензий к руководству российского представительства компании.

Retail

Естественный отбор ритейла

В этом году на московский рынок выйдут несколько знаковых торговых центров, которые увеличат объем предложения площадей на 400-600 тысяч кв. метров.

Кухни на замену

Скандинавский инвестфонд BPT Arista планирует вместе с фирмой «Экспо ритейл» создавать в России сеть магазинов кухонной мебели.

"О'Кей" приценивается к бирже

Ритейлер планирует привлечь минимум \$300 млн на LSE.

Warehouse

Складские операторы ищут креатив

Во второй половине прошлого года на московском рынке случился всплеск сделок по аренде качественных складов.

Hotel

«Radisson SAS Славянская» закроется на реконструкцию

Отель, ставший одним из первых для гостиничного оператора Radisson в России, вскоре закроется на реконструкцию.

Regions

Молочные высоты

На месте завода «Петмол» выгоднее строить многоэтажное жилье и бизнес-центры.

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

АПАРТАМЕНТЫ ДЛЯ МЭРА

Небоскреб столичного правительства в «Москва-Сити» пополнится жильем и гостиницей

Как стало известно РБК daily, чтобы разморозить строительство зданий мэрии в деловом центре «Москва-Сити», чиновники готовы изменить концепцию проекта. В небоскребе общей площадью 806,4 тыс. кв. м помимо офисов появятся гостиница и апартаменты, а доля города в комплексе может уменьшиться с 50 до 30%. По мнению участников проекта, среди которых экс-член совета директоров Mirax Group Алексей Адикаев, это позволит привлечь в строительство около 2 млрд долл. инвестиций. Инвестторги по обновленному проекту планируется провести этой осенью.

Проект строительства в «Москва-Сити» комплекса зданий законодательной и исполнительной власти столицы стартовал более шести лет назад. Под комплекс из четырех 70-этажных башен общей площадью 806,4 тыс. кв. м с гаражом-стоянкой на 3,3 тыс. машиномест столичные власти выделили два участка общей площадью 1,76 га. Переехать в новую мэрию чиновники планировали в 2008 году. Однако из-за проблем с финансированием возведение небоскреба затянулось на несколько лет. С 2004 года, когда была готова архитектурная концепция проекта, долгожданный инвестор так и не появился.

В 2006 году инвестиции в мегапроект оценивались в 1 млрд долл. По условиям инвестконтракта девелопер должен был профинансировать строительство всего комплекса, но половину площадей отдать правительству Москвы. Чтобы найти средства на стройку новой мэрии, чиновники планировали создать закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, однако эта затея реализована не была. Все это время на участках правительства Москвы шло строительство нулевого цикла за счет бюджета города. Гендиректор концерна «Монарх» (является генподрядчиком этих работ) Сергей Амбарцумян в минувшую пятницу сообщил РБК daily, что 30 апреля нулевой цикл будет сдан. Тем не менее еще в конце 2008 года депутат Московской городской думы Иван Новицкий заявил, что срок реализации проекта откладывается с 2010 года на неопределенное время.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

Однако столичные власти не теряют надежды найти инвестора и продолжить мегастройку, которая оценивается уже в 1,5—2 млрд долл. Как рассказал РБК daily экс-советник главы столичного стройкомплекса Владимир Адикаев, который курирует этот проект, в настоящее время готовится документация для инвестконкурса, который должен состояться в этом году. По словам г-на Адикаева, новое техзадание наземной части высотного комплекса разрабатывает немецкая корпорация OWPlan Group. Контракт с этой компанией был заключен весной 2010 года.

Чтобы сделать проект привлекательным для инвесторов, немцы должны оптимизировать функционал наземной части комплекса, в котором помимо офисов появятся также гостиница и апартаменты. Доля города в проекте сократится с 50 до 40%, отмечает Владимир Адикаев. Эту информацию подтвердил и его сын Алексей Адикаев — экс-член совета директоров Mirax Group, а ныне председатель совета директоров Intensive Development Group, которая представляет интересы OWPlan Group в России. По его словам, столичные власти могут занять в комплексе из четырех башен одно неполное здание. Таким образом, по подсчетам Алексея Адикаева, в результате реконцепции проекта доля города в комплексе может быть еще меньше — около 30%.

Менять архитектуру небоскреба не планируется. Собеседники РБК daily заметили, что сдать обновленное техзадание планируется в мае, а в июне — закончить тендерную документацию. Инвестторги могут состояться в сентябре.

Опрошенные РБК daily участники рынка не знают о реконцепции проекта столичной мэрии в «Москва-Сити». В столичном стройкомплексе в минувшую пятницу затруднились прокомментировать этот вопрос, а в департаменте по конкурентной политике — ситуацию с новыми торгами. Эксперты скептически относятся к новой затее чиновников. Исполнительный директор компании CiTer Invest B.V. (строит в «Москва-Сити» транспортный терминал с офисами и гостиницей) Сергей Тарханов называет очередную реинкарнацию мегапроекта утопией. По его мнению, шансы чиновников найти инвестора этой стройки равны нулю.

С ним соглашается ведущий специалист департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty Максим Жуликов. По его подсчетам, доля инвестора в многофункциональном высотном комплексе составит около 480 тыс. кв. м.

Инвестиционная себестоимость их строительства с учетом банковского кредитования под 15% годовых составит 6133 долл. за 1 кв. м, подсчитал г-н Жуликов. Продажная цена офисных площадей в «Москва-Сити», по данным управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, сегодня не превышает 5,5—7 тыс. долл. за 1 кв. м. Рисковой планкой он называет рыночную стоимость «квадрата» на уровне 6 тыс. долл.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

FLEMING FAMILY & PARTNERS ПРИВЛЕЧЕТ ДО 1 МИЛЛИАРДА В НОВЫЙ ЗПИФ

В ближайшие несколько месяцев управляющая компания Fleming Family & Partners создаст рентный закрытый паевой инвестиционный фонд «Перспектива» объемом в 1 млрд рублей. Федеральная служба по финансовым рынкам РФ уже зарегистрировала правила доверительного управления фондом. Ожидается, что фонда будет получать доход путем покупки объектов недвижимости и их последующей продажи, сдачи в аренду или субаренду. По данным «Интерфакса», инвестиционная декларация фонда предусматривает, что объекты недвижимости в составе ЗПИФ могут находиться как территории России, так и на территории еще 49 государств мира. Кроме того, до конца 2011 года компания планирует создать еще несколько закрытых паевых инвестиционных фондов, доведя общий объем активов всех фондов под управлением управляющей компании до \$500 млн.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

STRABAG РАСПЛАТИЛСЯ С УГОЛОВНЫМ ДЕЛОМ

Милиция больше не имеет претензий к руководству российского представительства компании

Главное следственное управление при ГУВД Москвы прекратило уголовное дело в отношении руководства российского представительства австрийского концерна Strabag AG (Олегу Дерипаске принадлежат 1 именная акция концерна и опцион на

выкуп 25%). В сентябре 2009 года менеджеры были заподозрены в уклонении от уплаты налогов с организации на сумму 108 млн руб. Представители концерна продолжают настаивать, что у следствия были претензии не к ним, а к субподрядчикам, которые оказались фирмами-однодневками. Впрочем, это не помешало Strabag погасить задолженность.

Уголовное дело в отношении "неустановленных руководителей представительства иностранной компании" Strabag AG, которых заподозрили в уклонении от уплаты налогов с организации на 108 млн руб., было возбуждено в сентябре 2009 года. По данным следствия, выступая генподрядчиком реконструкции гостиницы "Москва" и строительства элитного жилого комплекса "Ближняя дача" на Старовольинской улице, руководство компании заключило договоры субподряда на проведение работ с ООО "Кара-строй", "ОРГ еврострой", "Стройсервис", "Бизнесстройальянс" и "Стройгидротех", имеющими "признаки фиктивности" (см. "Ъ" от 7 октября 2009 года).

Также, по данным следствия, субподрядчики якобы никаких работ не проводили, а включение их в контракты позволило представительству Strabag AG получить незаконные вычеты по налогу на добавленную стоимость и уменьшить налог на прибыль. "Претензий к нам у следствия нет, они не к нам, а к компаниям-подрядчикам, которые не заплатили налоги. Мы сотрудничаем со следствием и налоговой инспекцией в поиске этих компаний",— утверждал тогда член совета директоров ЗАО "Штрабаг" Александр Ортенберг.

О закрытии уголовного дела "Ъ" рассказал член правления, директор регионального управления Strabag AG Герхард Гритцнер. "Мы выплатили все долги субподрядчиков, к которым у налоговой были претензии и из-за которых было возбуждено дело",— отметил он. Источник "Ъ" в следственных органах подтвердил факт закрытия уголовного дела в отношении руководства российского представительства Strabag AG. По словам собеседника "Ъ", основанием стало "деятельное раскаяние" обвиняемого, который согласился с предъявленными претензиями и возместил нанесенный бюджету ущерб на сумму около 120 млн руб. (уточненная сумма, с учетом пени и штрафов).

Австрийский строительный концерн Strabag AG был основан в 1835 году. 43,3% — у консорциума банковского холдинга Raiffeisen-Holding и страховой компании Uniqa Group, 33,7% — у фонда Haselsteiner, 23% — в свободном обращении. Более 500

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

филиалов в Европе. По итогам девяти месяцев 2009 года портфель заказов — €14,62 млрд (на 5% больше, чем в 2008 году), оборот компании увеличился на 9%, до €9 млрд, чистая прибыль — €117,2 млн (выше на 8%). Портфель заказов в России — более €1,3 млрд.

По словам партнера Baker & McKenzie Сергея Жесткова, это обычная практика, когда налоговая инспекция, обнаружив фирмы-однодневки, которые не платят налоги, выходит на крупные компании, покупающие у них товары, работы или услуги. "Если у налоговой инспекции есть доказательства, что крупная компания знала, что работает с фирмами-однодневками, налоги доначисляются уже ей", — пояснил юрист. Так, в частности, налоговой инспекции N 48 удалось выиграть суд у ЗАО "Москва-Макдоналдс", которое обвинялось в приобретении мяса и упаковочных гофроящиков у фирм-однодневок — ООО "Айверс-импорт" и ООО "Ист Альянс" (см. "Ъ" от 28 августа 2009 года). Инспекция установила, что эти фирмы-поставщики были зарегистрированы по утерянным документам и имели адрес массовой регистрации фирм-однодневок. Инспекция доначислила ЗАО "Москва-Макдоналдс" примерно 30 млн руб. по налогу на прибыль и свыше 13 млн руб. НДС (без учета пеней и штрафов).

Осень 2009 года стала тяжелым временем для российского Strabag. Помимо уголовного дела в сентябре рухнула парковка в бизнес-центре в районе Павелецкого вокзала Vivaldi Plaza, генподрядчиком строительства которого выступает Strabag. После этого мэрия заявила, что проверит на предмет безопасности все объекты, построенные австрийцами (см. "Ъ" от 3 ноября 2009 года). Впрочем, общей проверки не последовало, утверждают в Strabag. Примерно в это время Олег Дерипаска, которому сейчас принадлежат 1 именная акция Strabag и опцион на выкуп 25%, пытался вернуть себе долю в концерне. Он стал владельцем 30% Strabag в 2007 году (сделка оценивалась в €1,2 млрд). После IPO Strabag концерна доля бизнесмена снизилась до 25%. В апреле 2009-го господин Дерипаска отдал этот пакет в счет погашения кредита на €500 млн перед партнерами по концерну, но по опционному соглашению мог выкупить акции обратно до 18 декабря. В конце ноября бизнесмену удалось договориться о продлении опциона до 15 октября 2010 года.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР РИТЕЙЛА

В этом году на московский рынок выйдут несколько знаковых торговых центров, которые увеличат объем предложения площадей на 400-600 тысяч кв. метров. Впрочем, больше половины заявленных объектов так и не будут построены ни в этом, ни в следующем годах, а эра крупных форматов подходит к концу. «БН.ру» разобрался, какие открытия и разочарования ждут рынок торговой недвижимости Москвы, и стоит ли пробуждающимся ото сна ритейлерам опасаться дефицита торговых площадей в обозримой перспективе.

До начала финансового кризиса московский рынок торговой недвижимости манил инвесторов высокой доходностью и низкими рисками. Недаром любой торговый центр, построенный в столице, мгновенно находил как арендаторов, так и своих покупателей. Времена изменились, и востребованность того или иного объекта стала зависеть в первую очередь от его качества, удачно выбранного месторасположения и грамотной концепции. А тут еще и банкиры посадили девелоперов и ритейлеров на финансовую диету, вследствие чего первые лишились возможности завершать свои проекты в срок, а вторые – возможности открывать новые магазины. В итоге большая часть торговых центров, открытие которых было запланировано на 2009 год, было отложено на 2010 год, а то и более поздние сроки.

Среди запланированных к открытию в 2010 году торговых центров большая часть – это объекты, которые должны были открыться в 2009 году. Но и их достраивать девелоперы не торопятся, перекладывая сроки запуска на более поздние сроки. Проекты же на начальных стадиях строительства и вовсе заморожены. В связи с этим на рынке торговой недвижимости заговорили о якобы неминуемом дефиците торговых площадей, который ощутит рынок уже в ближайшем будущем.

Построились

По расчетам специалистов, изначально ко вводу в 2010 году было заявлено более 1 млн кв. м торговой недвижимости. Речь шла как о проектах, начатых в 2007-08 годах, так и о тех, которые должны были стартовать в 2009. Но финансовый кризис

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

внес в планы девелоперов свои коррективы. В итоге некоторые перспективные проекты так и не были начаты. К примеру, в 2010 году должны были уже открыться такие торговые центры как River Mall, ТЦ на площади Павелецкого вокзала, комплекс «Тверская застава» и ряд других. Зато на 2010 год было перенесено открытие целого ряда проектов, которые должны были открыться в 2009 году. Теперь девелоперы этих проектов обещают запустить их в году нынешнем.

«С 2009 на 2010 г. перенесено открытие таких значимых торговых проектов как «Вегас», Mall of Russia, «Вива» в то время как, например, ТЦ «Ключевой» и «Маркос» должны были быть введены еще в 2008-м», – напоминает директор департамента консалтинга NAI Весаг Маргарита Трофимова.

Таким образом, номинально запланированные на 2010 год объемы ввода торговой недвижимости почти не изменились. По подсчетам аналитиков компании Cushman & Wakefield, на конец 2010 года в Москве запланировано к открытию около 600 тыс. кв. м качественных торговых площадей, однако исключать перенос сроков открытия части этих объектов нельзя. Генеральный директор компании Art Properties Наталия Орешина подсчитала, что реально в эксплуатацию в Москве будет введено 300-350 тыс. кв. м, а остальные проекты будут перенесены на следующий год.

Тем не менее, первые проекты на столичном рынке уже появились. В конце марта компания Capital Group открыла торговый центр «Речной» у метро «Речной вокзал» общей площадью 30 тысяч квадратных метров. «Проблем со сдачей площадей в аренду мы не испытывали и не испытываем, – заявил «БН.ру» директор по коммерческой недвижимости компании Петр Исаев. – На сегодняшний день более 90% комплекса сдано в аренду, и в ближайшее время все магазины будут открыты». Среди арендаторов комплекса такие известные марки как «Перекресток», «Детский мир», Успех проекта Исаев объясняет удачным местоположением комплекса, а также тем, что «ниша районных торговых центров, которая на данной территории никем, кроме как ТРЦ «Речной», не занята».

Помимо «Речного», в ближайшие дни столичный рынок торговой недвижимости пополнится еще одним объектом. Открытие торгового центра «Вива», который реализует компания Perga Development and Management/Accent Russia Opportunity Fund, намечено на 29 апреля. [Как уверяет руководитель отдела торговых площадей Colliers International, занимающейся брокериджем этого комплекса,](#)

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

Татьяна Ключинская, заполняемость объекта на момент открытия составляет 70%, но при этом практически все помещения сданы в аренду: «Ритейлеры просто не спешат открывать свои магазины и ждут запуска всего ТРЦ».

А уже в мае на пересечении Каширского шоссе и МКАД должен открыться самый ожидаемый и знаковый проект – торговый центр «Вегас» (ранее – «Каширский Молл») площадью около 400 тысяч кв.м. Девелопером этого проекта является компания Crocus Group Араса Агаларова. По оценке совладельца Crocus Group Эмина Агаларова, объем инвестиций в проект составил около \$600 млн, из которых 375 млн – кредит Сбербанка. Этот объект особенный не только по объему, но и по концепции. «Большинство ТЦ, – рассказывал в «БН.ру» сам Эмин Агаларов, – организовываются по следующему принципу: владельцы хотят, чтобы якорей было как можно меньше, потому что они мало платят. И как можно больше арендаторов, которые платят много, но это именно те ритейлеры, которые продают то, что продается, когда есть покупатели. Мы же искали для «Вегаса» арендаторов, которые привлекают покупателей, а не только тех, кто готов платить. В «Вегасе» ставки варьируются от \$100 до 5000 за 1 кв. м в год».

В итоге состав арендаторов «Вегаса» оказался насыщен известными марками. «Мы сразу же ставили перед собой задачу представить в «Вегасе» все весомые бренды, существующие на российском рынке ритейла, – продолжает Агаларов. – Это необходимо для полноценного шопинга. Нам удалось собрать на одной площадке даже конкурентов, например, «М-видео» и «Медиа Маркт».

В пресс-службе Crocus Group «БН.ру» заверили, что работы на объекте в завершающей стадии, и к открытию уже все готово. По оценкам Наталии Орешинной, компания которой занимается брокериджем объекта, почти все помещения сданы в аренду: «Правда, к моменту официального открытия успеют не все, но через 3-4 месяца комплекс заработает на полную мощность».

Открыть свой проект в городе Реутов на 2 км МКАД в текущем году обещает и группа «Ташир». Речь идет о торговом центре РИО (бывший «Шоколад»), который компания купила у «Седьмого континента» в прошлом году. «Это классический молл суперрегионального формата; его общая площадь составляет 175 тыс. кв. м, – рассказывает директор по внешним связям «Ташира» Ирина Каграманова. – Помимо якорных арендаторов и торговой галереи, в комплексе будет развитая развлекательная составляющая: кинотеатр, детский центр, боулинг, бильярд,

фитнес-клуб». По словам Каграмановой, сегодня объект заполнен на 60%, а его открытие состоится в августе текущего года.

Следующими проектами, которые точно откроются до конца года, станут ТЦ «Ключевой» и ТРЦ «Гагаринский». И если «Ключевой» (девелопер – «Феррострой») – небольшой районный объект площадью 26 тыс. кв.м, то ТРЦ «Гагаринский» площадью около 45 тысяч метров вполне может стать заметным объектом на столичном рынке. Девелоперами проекта является МСЗ им. С. Орджоникидзе и Auchau Group.

Вероятность открытия этого объекта в текущем году крайне высока, говорит руководитель отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle, занимающейся сдачей площадей ТРЦ в аренду, Максим Карбасникофф. По его словам, на сегодняшний день в аренду сдано около 70% площадей, а по остальным подписаны предварительные договора.

Кроме того, по словам Петра Исаева, в ближайших планах его компании также открытие небольшого ТРЦ «Северное Чертаново» (IV квартал 2010 года): «Мы оцениваем этот проект также как весьма перспективный, с потенциалом стать одним из ведущих ТРЦ района».

На этом список объектов, которыми пополнится столичный рынок торговой недвижимости в текущем году, заканчивается. Есть небольшая вероятность, что в конце года откроется еще один известный проект – Mall of Russia на территории ММДЦ «Москва-Сити». В компании AFI Development уверяют, что открытие состоится в декабре 2010 года, но Максим Карбасникофф в это не верит: «По своему опыту могу сказать, что если девелопер говорит, что откроет объект в декабре, то ждать его стоит не раньше марта следующего года», – смеется он. Открытие же ТРЦ «Гудзон» (девелопер и инвестор – фонд Immoeast) официально перенесено на 2011 год.

Нескорое открытие

Все эти торговые центры – отголоски докризисной эпохи. Эти объекты по своей логике были рассчитаны на запуск в период экономического роста, поэтому многие из них оказались в сложном положении во времена кризиса.

Основная проблема, с которой сталкиваются девелоперы таких объектов, – нежелание арендаторов синхронно открывать свои магазины. «В день открытия, как правило, начинают работать только 10-20% магазинов», – говорит директор по развитию ROSS Group Илья Афраймович.

Как поясняет Наталия Орешина, девелоперы попадают в некий замкнутый круг: арендаторы смотрят на своих соседей, видят, что те не приступают к активным действиям и тоже не начинают отделку своих магазинов. И такая ситуация может продолжаться долго.

К примеру, в ТРЦ «Речной» в день официального открытия начали работать лишь несколько операторов, а остальные секции были завешены пленкой с до боли знакомой всем посетителям надписью: «Скоро открытие». Правда, девелопер обещает, что все остальные магазины будут открыты уже в ближайшее время.

«С такой проблемой торговые центры сталкивались еще в прошлом году, – говорит Наталия Орешина. – Например, «Метрополис» открывался заполненным на 30%, и управляющим объектом потребовалось почти полгода, чтобы уговорить открыть свои магазины остальных арендаторов». По ее мнению, такая же ситуация будет наблюдаться абсолютно во всех ТРЦ, открытие которых намечено на 2010 год: самым успешным из них на раскрутку потребуется 3-4 месяца после открытия, а некоторые будут стоять полупустыми куда дольше.

«Кризис подорвал веру арендаторов в то, что торговые центры могут открываться вовремя, – рассуждает Максим Карабасникофф. – Поэтому многие арендаторы и не спешат начинать отделку, опасаясь, что сроки запуска проекта будут постоянно переноситься».

Не менее серьезная проблема для девелоперов крупных ТРЦ – и отсутствие достаточного числа активных арендаторов. Учитывая, что в 2010 году будет введено довольно много торговых центров, арендаторов на всех может и не хватить. «В 2010 г. будет наблюдаться рост среднего уровня вакантных площадей до 10%, в первую очередь, за счет увеличения предложения (вывода на рынок нескольких крупных объектов торговой недвижимости) и снижения спроса со стороны арендаторов», – говорит эксперт-аналитик GVA Sawyer Елена Просветова.

Именно поэтому эксперты считают, что в 2010 году эра крупных суперрегиональных ТРЦ закончится, а на смену им придут небольшие торговые

центры площадью от 20 до 40 тысяч метров. «Последние два года новые торговые центры страдали от «гигантомании» и открывались с неполной загрузкой, так как у них не было выбора, – замечает Петр Исаев. – На мой взгляд, принимать посетителей, если у тебя меньше 70% арендаторов – самоубийство: люди погуляют вдоль пустых витрин и в следующий раз могут не прийти. Потребуется огромные усилия по продвижению и рекламе, чтобы вернуть их».

Мнимый дефицит

Ожидаемое сокращение предложения, а также информация о полной заморозке целого ряда проектов, находившихся в начальной стадии, привели к началу активной дискуссии среди участников рынка про грядущий дефицит торговых площадей в столице, с которым Москва столкнется уже в 2011 году. «Мы предполагаем провал в новом строительстве в 2012 году в связи с тем, что немногие девелоперы готовы и могут сейчас активно вкладывать средства в торговую недвижимость», – говорят в компании Cushman & Wakefield. Действительно, если еще в 2011 году будут вводиться в эксплуатацию проекты, сдача которых была перенесена с прошлых лет, то уже в 2012-13 годах открытий новых объектов почти не будет. В 2009-10 гг. не было начато строительство ни одного торгового центра, а поскольку цикл строительства составляет примерно 3 года, то даже если в 2010 году стройки активизируются, то эти проекты будут готовы не раньше 2013-14 гг., учитывая все еще сложную ситуацию на финансовых рынках.

Можно ли в такой ситуации говорить о грядущем дефиците торговой недвижимости? «Дефицит качественных торговых площадей, несмотря на показатели аналитических материалов, в Москве есть, и в перспективе он будет усиливаться», – полагает Петр Исаев.

Поддерживают такую точку зрения и специалисты компании NAI Becar. «Сейчас уже можно говорить о том, что ритейл гораздо менее сильно пострадал от кризиса, чем прогнозировалось в конце 2008 года, потребительский спрос сохранился, хотя и наблюдалась его миграция в более низкие ценовые сегменты», – полагает Ирина Каграманова.

Впрочем, уровень этого спроса не столь велик, как в 2007-08 годах. Поэтому похоже на то, что девелоперы и брокеры осознанно сгущают краски. «К дефициту качественных торговых площадей в столице заморозка проектов торговых центров

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

вряд ли приведет, тем более в этом году, учитывая объемы торговых площадей, заявленных к открытию», – говорит руководитель отдела исследований и консалтинга компании «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis» Наталия Рудакова.

По мнению Елены Просветовой, дефицит может наступить не ранее, чем через 2-2,5 года: текущего и строящегося предложения с лихвой хватит для удовлетворения спроса.

«Не думаю, что данное состояние рынка называется дефицитом, – подтверждает Илья Афраймович. – На сегодняшний день достаточное количество объектов функционирует, либо находится на стадии завершения строительства. Сети действительно возобновили развитие, но существенной нехватки площадей пока не наблюдается». Дело в том, что у девелоперов и ритейлеров общие проблемы, и способы их решения схожие. Поэтому, если у ритейлеров появятся деньги на бурное развитие, то и девелоперы наверстают упущенное.

[«Отставание может быть максимум на полгода, но не думаю, что это приведет к дефициту торговых площадей», – резюмирует Татьяна Ключинская.](#)

Поэтому можно утверждать, что дефицит и очереди из арендаторов будут выстраиваться только в самые качественные и грамотные торговые центры. Но так было всегда. А вот менее удачным проектам еще придется бороться за место под солнцем. «В нынешних условиях будет еще больший разрыв между профессиональной и непрофессиональной недвижимостью, – подводит итог Петр Исаев. – В процессе «естественного отбора» хорошие вакантные площади будут поглощены, а неудачные проекты - поставлены перед необходимостью проведения реконцепции».

◆ [Бюллетень недвижимости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КУХНИ НА ЗАМЕНУ

Скандинавский инвестфонд BPT Arista планирует вместе с фирмой «Экспо ритейл» создавать в России сеть магазинов кухонной мебели

Принадлежащий инвестфонду торгцентр площадью около 8000 кв. м на 71-м км МКАД сдан в аренду ООО «Экспо ритейл» и двум другим компаниям, специализирующимся на кухонном ритейле, сообщил Павел Черепанов, управляющий партнер компании Baltic Property Trust (управляет фондом BPT Arista). Торгцентр будет работать под брендом «Кухнипарк», добавил он. Ранее в этом здании размещался крупнейший в России магазин кухонной мебели «Кухнистрой».

Генеральный менеджер «Экспо ритейла» Альберт Кахриманов подтвердил заключение сделки и сообщил, что магазин откроется летом. Инвестиции в его открытие составит \$1,5-2 млн, оценивает Кахриманов. По его словам, «Экспо ритейл» планирует открыть три аналогичных центра в городах-миллионниках — скорее всего в Санкт-Петербурге, Казани и Екатеринбурге, вложив в эти проекты \$2,5-3 млн. BPT Arista намерена принять участие в этом проекте, сообщил Черепанов: фонд рассматривает предложения для приобретения торгцентров в этих российских городах специально под «Кухнипарк».

BPT Arista, располагающему средствами скандинавских пенсионных фондов в 400 млн евро, в России работает с 2005 г. Пока ему принадлежат, кроме торгцентра на 71-м км МКАД, торговый центр «Глобал сити» (16 000 кв. м) в Москве и деловой комплекс «Кантри парк» (18 000 кв. м) в Химках. Ранее компания планировала за три года приобрести примерно 150 000 кв. м коммерческих площадей в Санкт-Петербурге, Москве и других городах-миллионниках, но в начале 2009 г. заявила о намерении заморозить инвестиции. Причиной стало поведение «Кухнистройка», который с февраля 2009 г. перестал платить собственнику арендованного здания — фирме «Аркадастрой» (принадлежит BPT Arista) арендную плату, мотивировав это тем, что владелец здания не решает проблемы с инженерной инфраструктурой. «Аркадастрой» в декабре 2009 г. выиграл в Арбитражном суде Московской области дело о расторжении договора аренды. Общий долг «Кухнистройка» составил к тому времени \$2,97 млн и, по словам Черепанова, теперь BPT Arista ведет переговоры о продаже задолженности. О компании «Экспо ритейл», ставшей новым партнером BPT Arista, участникам

мебельного рынка не известно. По словам Кахриманова, она создана группой частных инвесторов, заработавших свой капитал в ритейле и недвижимости. Сам Кахриманов ранее являлся гендиректором «Кухнистроля».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"О'КЕЙ" ПРИЦЕНИВАЕТСЯ К БИРЖЕ

Ритейлер планирует привлечь минимум \$300 млн на LSE

Как стало известно "Ъ", петербургская сеть гипермаркетов "О'Кей" планирует осенью продать акции своей головной компании Dorinda Holding S.A. на Лондонской фондовой бирже (LSE). Организаторами назначены "ВТБ Капитал" и Goldman Sachs. Минимальный объем размещения составит \$300 млн (около 15% акций; вся компания может стоить \$1,7-1,9 млрд). Помимо допэмиссии часть своих акций, возможно, продадут собственники сети Дмитрий Троицкий, Дмитрий Коржев и Борис Волчек. Тендер среди инвестбанков группа "О'Кей" завершила недавно — организаторами IPO выбраны "ВТБ Капитал" и Goldman Sachs, рассказал "Ъ" топ-менеджер одного из западных инвестбанков. Источник, близкий к компании, подтвердил планы и названия организаторов. Он подчеркивает, что параметры размещения не определены окончательно, но "для того, чтобы акции были ликвидны, необходимо продать бумаг минимум на \$300 млн". Предварительно предложенный инвесторам пакет будет сформирован в равной пропорции из бумаг акционеров и допэмиссии. По его словам, компания решила, что размещение пройдет на LSE, акции продаст зарегистрированная в Люксембурге компания Dorinda Holding S.A. (холдинговая компания группы, в которую входят оператор сети ООО "О'Кей" и владелец недвижимости сети ЗАО "Доринда"). Представители "ВТБ Капитала" и Goldman Sachs от комментариев отказались. Мобильный телефон пресс-секретаря "О'Кей" Марии Радиной вчера был выключен.

Группа "О'Кей" основана в Санкт-Петербурге в 2001 году. На 1 марта этого года компания оперировала 47 магазинами, в том числе 29 гипермаркетами "О'Кей" и 18 супермаркетами "О'Кей-Экспресс" в 11 городах России. По итогам 2009 года "О'Кей" был третьим по величине российским ритейлером с выручкой 67,011 млрд руб. (с учетом иностранных ритейлеров Auchan и Metro Group занимает пятое место). 100% компании принадлежит люксембургской Dorinda Holding S.A.— ее

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

владельцами примерно в равных долях являются основатели соковой компании "Мултон" Дмитрий Троицкий и Дмитрий Коржев и предприниматель Борис Волчек. "О'Кей" официально раскрывал только выручку 2009 года — 67,011 млрд руб. (без НДС, плюс 33,3% к 2008 году). По словам топ-менеджера компании, EBITDA группы в 2009 году составляла 6,1 млрд руб., долг — около 15 млрд руб. Сейчас средний мультипликатор, по которому торгуются российские торговые сети, равен 11 x EBITDA, говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. "О'Кей" стоит в диапазоне \$1,7-1,9 млрд, подсчитал он. Исходя из этой оценки, на бирже может быть продано минимум 15% акций. Ритейлер хочет получить все преимущества публичных компаний — более низкие ставки по кредитам и торгующиеся акции как инструмент оплаты сделок M&A, рассказывает топ-менеджер "О'Кей". К IPO компания готовилась давно — аудированную консолидированную отчетность по МСФО сеть делает с 2005 года. Сейчас подходящее время для размещения, считает вице-президент Газпромбанка Андрей Зокин: рынок акций восстанавливается после кризиса, его ликвидность находится на высоком уровне. Интерес к ритейлу у инвесторов есть — сильные игроки росли в кризис, сам сектор практически не упал, отмечает он. "О'Кей" — "стабильная, очень хорошая сеть гипермаркетов" и на ее бумаги будет спрос, уверен Алексей Кривошапко. По его наблюдениям, сеть имеет высокий показатель продаж с 1 кв. м. Так, "О'Кей" в год продает товаров на \$12-13 тыс. с 1 кв. м, гипермаркеты "Магнита" — всего на \$6,5 тыс., "Карусель" (входит в X5 Retail Group) — примерно на \$10 тыс. Других очевидных преимуществ перед уже торгующимися розничными сетями у "О'Кей" нет, уверен банкир. По словам собеседника "Ъ" в "О'Кей", средства от размещения пойдут на развитие (в течение двух лет компания хочет удвоить количество гипермаркетов) и снижение долговой нагрузки (сейчас долг/EBITDA равен 2,5). После прошлогоднего кризиса в этом году компании активно проводят размещения. Уже состоялось IPO ГК "Русское море", доразместился на бирже ресторанный холдинг "Росинтер Ресторантс", в ближайшие дни должны провести IPO фармхолдинг "Протек" и агрохолдинг "Русагро". Ритейлеры тоже смотрят на биржи. Так, одновременно с "О'Кей" IPO может провести ОАО "ТД "Копейка"". А калининградская группа "Виктория" уже успела скорректировать планы: провести IPO компания планировала весной и даже выбрала организаторов — "Ренессанс Капитал" и Goldman Sachs, но в итоге сделала выбор в пользу частного размещения.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse

СКЛАДСКИЕ ОПЕРАТОРЫ ИЩУТ КРЕАТИВ

Во второй половине прошлого года на московском рынке случился всплеск сделок по аренде качественных складов. На этот период пришелся 71% сделок от их общего количества в минувшем году. Вместе с тем эксперты заметили и существенное изменение арендаторов. Если в 2008 году 47% договоров аренды приходилось на логистов, то в 2009 году их доля снизилась до 9,6%, основными же арендаторами стали операторы профиля FMCG (около 12,2%), торговые операторы (48,1%) и производственные компании (15,6%).

Среди наиболее крупных сделок стоит отметить аренду 67 000 кв. м компанией «Эльдорадо» в «ПНК-Чехов», 45 000 кв. м компанией John Deere в складском комплексе «Южные Врата», аренду 23 500 тыс. кв. м компанией «Новый импульс» («Утконос») в комплексе «Северное Домодедово», а также сделку по аренде 23 000 кв. м компании X5 Retail Group в объекте «ПНК-Чехов». В Praedium обратили внимание и на возвращение крупных логистов. В частности, голландская компания Partner Logistics, крупнейший в Европе логистический оператор, в III квартале 2009 года арендовала на 5 лет морозильные помещения площадью 13 000 кв. м в многотемпературном складском комплексе «Агротерминал» на Симферопольском шоссе, а в I квартале 2010 года логистический оператор «ЮНИКС» заключил сделку аренды 21,7 кв. м складских и офисных площадей в ПЛК «Северное Домодедово». «Заключение этих сделок свидетельствует о начале оживления рынка логистических услуг», - подчеркнул управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец.

Изменился и характер заключения сделок. Далеко не все из них можно назвать бизнесом как таковым. «Часто для того, чтобы показать низкий уровень вакантных площадей, либо для создания хотя бы минимального денежного потока, девелоперы шли на заключение краткосрочных, или демпинговых, договоров. Кроме того, нередки случаи частой смены арендаторов. Постоянно появляющиеся в СМИ новости о том, что данный девелопер заключил очередную сделку, вовсе не говорят о том, что этот проект наращивает объем сданных площадей. Чаще всего речь идет о замене старых арендаторов на новых. В иных объектах за год

сменилось до 70% клиентов», - замечает исполнительный директор PNK Group Олег Мамаев.

Что касается характера заключения договоров аренды, то большинство игроков старается убедить в том, что их условия почти ничем не отличаются от докризисных. Сроки – 5 – 7 лет, нарезка - не менее 3 – 5 тыс. кв. м. Ставки на класс А - не ниже \$105 - 106. Впрочем, есть случай, когда крупный иностранный девелопер был вынужден сдать почти 50 тыс. кв. м по \$60 за квадрат, рассказал один из игроков, пожелавший остаться неназванным.

Между тем, коммерческий директор компании «Евразии логистик» Сергей Верещагин признался, что его компания идет навстречу спросу. «После начала кризиса мы адаптировали коммерческую политику под изменяющиеся рыночные условия. Условия договора стали мене жесткими – срок аренды от года и более, и если в начале осени 2009 года пользовались популярностью сделки на короткий срок, то в начале 2010 года 90% подобных сделок мы переоформили на долгосрочные договоры. Ни для кого не секрет, что спрос на большие площади исчез с началом кризиса, соответственно, мы стали предлагать меньшие площади – не 10 000 кв.м (минимальная сдаваемая площадь) как раньше, а 4 000 кв. м и даже меньше. В региональных проектах мы предлагали нарезку не 2 800 кв. м как раньше, а от 500 кв. м. Нужно сказать, что это предложение пользуется большим спросом в Казани, чем в Екатеринбурге. На Урале мы также предлагаем мелкую нарезку, но спросом пользуются площади от 2 000 кв.м», - рассказал Сергей Верещагин. Он, в общем, и не скрывает большой уровень текучки клиентов.

«Во время кризиса нам было чем заняться - 30 % клиентов ПЛК «Северное Домодедово» за этот период обновилось, их количество возросло (если до кризиса у нас было 18 клиентов, то сейчас их больше 35). Ротация клиентов в условиях кризиса, на мой взгляд, нормальное явление», - пояснил он.

Что касается «средней температуры по больнице», то директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International Владислав Рябов отмечает, что большинство договоров заключается на 3-5 лет, изменился размер обеспечительного депозита с 3-6 до 1-3 месяцев, стал применяться более гибкий подход к валюте договора. Ставка по классу А снизилась до \$100 за кв. м.

Вместе с тем, начало 2010 года принесло и позитивные тенденции. По данным Михаила Геца, ставки аренды на качественные складские площади в 1 квартале 2010 года продемонстрировали небольшой рост - около 5%. По состоянию на конец марта средние ставки на класс А составили \$100-110/кв.м в год, на склады класса В - \$90-100/кв. м.

Креатив в предложении, умеренность в ставках

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

Несмотря на почти полное отсутствие новых проектов, игроки рынка и аналитики не рассчитывают на скорый дефицит качественного предложения в Москве. В Санкт-Петербурге тем более, там за 2008 – 2009 годы было сдано несколько крупных объектов, да и доля высвободившихся площадей достаточно высока. В регионах этот дефицит будет связан с почти полным отсутствием класса А как такового. Но реальный спрос там может появиться с более интенсивным развитием логистического рынка.

Поэтому большинство игроков сейчас занято тем, как сделать свое предложение конкурентным. Сергей Верещагин из «Евразии Логистик» и Николай Деятеликов, коммерческий директор по складской и офисной недвижимости «Росевродевелопмента», делают ставку на многофункциональность комплексов, включающих, в том числе, и производственную зону. Также на рынке есть примеры репрофилирования назначения площадей.

В Giffels рассказали, что в индустриальном парке «Южные Врата» удалось разместить производственный центр. «Кроме того, благодаря хорошей видимости и большой протяженности линии застройки вдоль М-4, мы также рассматриваем размещение выставочных центров на территории нашего объекта. Такое целевое использование объекта означает более высокую добавочную стоимость, нежели использование объекта для исключительно логистических целей», - пояснил управляющий директор компании Giffels Management Russia Кристофер Ван Рит.

В PNK Group своим конкурентным преимуществом считают оптимальное соотношение высокого качества и весьма умеренной ставки. «Наши ставки - на уровне \$100-105 за кв. м., и, несмотря на то, что некоторые участники рынка говорят об окончании кризиса, и прогнозируют возврат докризисных ставок, мы считаем заявленные нами ставки сбалансированными, и сейчас прилагаем серьезные усилия для поддержания этого уровня при постоянном совершенствовании продукта.. За счет того, что PNK выполняет полный цикл работ - от создания проекта до сдачи объекта в эксплуатацию, от привлечения финансирования, до создания арендного потока, нам удастся поддерживать уровень себестоимости чуть ниже рыночного, при этом наши склады признаны одними из наиболее качественных на рынке», - пояснил исполнительный директор PNK Group Олег Мамаев.

Председатель совета директоров ГК «Авалон» Александр Мостаков считает перспективным строительство в регионах небольших объектов с хорошей локацией.

В целом, участники рынка не ждут стремительного повышения спроса, а также роста стоимости аренды в ближайший год-два. Кроме того, у многих игроков нет

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

26 апреля, № 56

желания возвращаться к ставкам уровня лета 2008 года (\$140 – 160/кв. м в классе А). «Те цены говорили о значительной перегретости рынка, которая и привела к печальным для всех последствиям. А к весьма сбалансированным \$115 – 120/кв. Мы сможем вернуться уже через 2 – 3 года, если не случится новых потрясений», - резюмировал один из девелоперов.

◆ [Бюллетень недвижимости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

«RADISSON SAS СЛАВЯНСКАЯ» ЗАКРОЕТСЯ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ

Отель, ставший одним из первых для гостиничного оператора Radisson в России, вскоре закроется на реконструкцию. Однако ни срок ее начала, ни срок окончания не называются.

Как рассказал администратор гостиницы, в отеле «ждут сообщений о том, когда персонал уволят». В свою очередь знакомый с проектом реконструкции источник портала Infox сообщил, что здание планируется кардинально изменить. В частности, номерной фонд увеличится почти в два раза. Работы займут около двух лет.

Radisson SAS находится на площади Европы, возле метро «Киевская». Сегодня ее номерной фонд составляет 410 комнат. По данным сайта Центра бронирования гостиниц, цена проживания в сутки варьируется от 9,75 тыс. до 38 тыс. руб.

Гостиницей на паритетных началах владеют департамент имущества Москвы и предприниматели Зарах Илиев и Год Нисанов, купившие пакет отеля в 2008 году.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

МОЛОЧНЫЕ ВЫСОТКИ

На месте завода «Петмол» выгоднее строить многоэтажное жилье и бизнес-центры

Участок завода «Петмол» на Московском проспекте площадью около 14 га будет застроен жильем, бизнес-центрами и торговыми комплексами. Все оборудование с площадки компания «Юнимилк» уже вывезла в промзону «Парнас» и ликвидировала филиал «Петмола». Новые собственники территории продолжают согласовывать проект, однако, несмотря на затянувшиеся сроки, не отказываются от планов нового строительства и не намерены перепродавать участок. Эксперты подтверждают, что избавляться от земли сейчас невыгодно, но застраивать ее придется высотками.

План застройки участка на Московском проспекте продолжает дорабатываться, сообщил РБК daily генеральный директор строительной компании «Бриз» Роман Зарецкий. Необходимость корректировки связана с тем, что проект планировки территории был утвержден в составе комплекса «Измайловская перспектива» в марте 2009 года, до принятия закона о правилах землепользования и застройки. «В соответствии с генеральным планом участок попадает в зону жилой и деловой застройки, там будет жилье, бизнес-центры, торговля», — говорит Роман Зарецкий. Он предполагает, что комплекс будет вводиться очередями. Окончательный проект планируется утвердить до конца года. На застройку необходимо получить разрешение комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП), так как здание молокозавода, ограда и флигели — памятники федерального значения.

Совет директоров «Юнимилка» в апреле принял решение о ликвидации филиала «Петмола» на Московском проспекте. «Это плановая техническая процедура, чтобы наши юридический и фактический адреса совпадали — теперь это промзона «Парнас», — пояснили РБК daily в пресс-службе «Юнимилка». Участок на Московском проспекте «Юнимилк» продал структурам Казкоммерцбанка осенью 2007 года. Реализовывать проект застройки территории будут компания «Юнит» и

строительная компания «Бриз», контрольным пакетом акций которой владеет Meridian Capital CIS Fund (аффилирована с Казкоммерцбанком). Стоимость участка на момент покупки оценивалась в 100—160 млн долл.

Руководитель проектного направления Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Виктория Желтова отмечает, что рядом на разных стадиях реализации находятся проекты развития Бадаевских складов, территорий вокруг Балтийского вокзала, Фрунзенского универмага, и от них зависит успех коммерческой части проекта. «Придется делать мощный проект, который бы претендовал на центральную роль», — считает она.

Аналитики полагают, что на участке можно возвести 100—150 тыс. кв. м жилья уровня «комфорт» — это 75—80% застройки. Оправданы здания максимально возможной этажности. «Это ускорит окупаемость проекта», — говорит руководитель отдела инвестиционного консалтинга Astera St.Petersburg Александр Волошин. «Место интересно с точки зрения видовых характеристик», — считает директор по консалтингу и оценке NAI Becar Игорь Лучков.

Генеральный директор Colliers International Николай Казанский отмечает, что площадка может быть освоена не менее чем за семь, а скорее всего, в течение более десяти лет. Затраты на проект могут составить более 13 млрд руб., жилые дома окупятся в течение шести—восьми лет, считает Игорь Лучков.

Советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов считает, что высокой доходности проекта ждать не стоит, но альтернативы самостоятельной реализации проекта у инвесторов нет. «Продать участок по докризисной цене невозможно», — добавляет он. Игорь Лучков считает, что продать землю можно, но через год-два и только с инженерной подготовкой.

◆ [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](#)