

Offices / General

Крыша UFG

Второй фонд недвижимости компании UFG Asset Management начал тратить привлеченные им \$90 млн. Он приобрел офисный комплекс (5000 кв. м) на ул. Бахрушина.

Retail

На чьи деньги торговать

Продуктовые ритейлеры выбирают наиболее дешевые источники финансирования.

Просрочка "12 месяцев"

Сеть распродает магазины, чтобы погасить долги.

Первый в РФ шоппинг-молл с экстремальными аттракционами откроют в Москве

Первый в России шоппинг-молл Vegas с парком экстремальных аттракционов откроют в июне на пересечении Каширского шоссе и МКАД, говорится в пресс-релизе девелопера проекта Crocus Group.

Hotel

"Олимпстрой" и группа AST договорились о строительстве гостиниц в Сочи

Группа компаний AST Тельмана Исмаилова и госкорпорация "Олимпстрой" подписали соглашение о строительстве к Зимним Олимпийским играм 2014 года гостиничного комплекса на 4 тысячи номеров в Сочи.

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

КРЫША UFG

Второй фонд недвижимости компании UFG Asset Management начал тратить привлеченные им \$90 млн. Он приобрел офисный комплекс (5000 кв. м) на ул. Бахрушина

О том, что UFG Real Estate II приобрел офисный центр площадью более 5000 кв. м на ул. Бахрушина, 32, рассказал представитель консалтинговой компании. Представитель UFG Asset Management (управляет фондом) информацию подтвердил. Продавцом выступила австрийская компания Akron Group. Связаться с ее представителями вчера не удалось. Офис построен в 2002 г., среди арендаторов такие компании, как BBC, банк «ВТБ 24», Russia Consulting.

«Нынешний кризис дает хорошие возможности для выхода на рынок коммерческой недвижимости в Москве. Купленный объект имеет стабильный доход от надежных арендаторов и выгодное месторасположение в непосредственной близости от аэроэкспресса в «Домодедово», — передал через представителя управляющий директор UFG Real Estate Хольгер Мюллер. Большинство девелоперских проектов в офисной недвижимости были заморожены, арендные ставки и стоимость бизнес-центров в Москве в среднесрочной перспективе будут расти, продолжает он.

Сумма сделки составила около \$35 млн, а сам офис стал первой покупкой UFG Real Estate II (общий объем фонда — \$90 млн), говорит источник, близкий к одной из сторон сделки. Фонд создан для инвестиций в коммерческую недвижимость.

Ранее компания закрыла еще один фонд на \$110 млн. На эти деньги были куплены проект индустриального парка «Федоровское» (подразумевает освоение 121 га) в Ленинградской области, а также земельные участки на 20 000 га в Брянской области.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

НА ЧЬИ ДЕНЬГИ ТОРГОВАТЬ

Продуктовые ритейлеры выбирают наиболее дешевые источники финансирования

Кредиты, облигации или IPO — как только кризис пошел на спад, торговые сети начали активно изучать все возможные источники финансирования. Как стало известно РБК daily, питерская сеть гипермаркетов «О'кей», запланировавшая IPO на следующий год, сейчас выбирает банк для привлечения кредита на 1,2 млрд руб. Взять кредит проще, чем выпустить облигации, считает руководство сети. В отличие от «О'кей» «Копейка» выбрала долговой рынок, объявив о размещении нескольких выпусков облигаций на 14 млрд руб.

В течение ближайшего месяца «О'кей» решит, у какого банка возьмет кредит на 1,2 млрд руб. Среди претендентов — ЕБРР, Сбербанк, ВТБ и UniCredit, рассказал РБК daily финансовый директор торговой сети Дмитрий Пряников. Компания намерена взять долгосрочный кредит на пять лет, обеспечением послужат объекты недвижимого имущества. Сейчас ритейлер использует кредиты UniCredit, Сбербанка и ВТБ. На 1 января этого года сумма долга составила 15 млрд руб. «Мы считаем, что в данной ситуации проще взять кредит у банка, чем выпускать, допустим, облигации. Если компания еще не выходила на биржу, для нее выход на долговой рынок может стать лотерейным билетом», — объясняет г-н Пряников. Выход на биржу намечен на следующий год: «О'кей» может продать до 30% акций и получить за них до 500 млн долл.

Такого же мнения в отношении кредитов придерживается и руководство «Дикси». Акционеры торговой сети на этой неделе одобрили привлечение синдицированного кредита объемом до 235 млн долл., говорится в материалах компании. В том числе до 200 млн долл. готовы организовать банки ING, UniCredit, «Райффайзен» и «Сосьете Женераль Восток».

«Копейка» пока раздумывает, каким способом привлечь деньги. Вчера торговая сеть заявила о намерении разместить несколько выпусков облигаций на 14 млрд руб. «Когда мы начнем размещать облигации, мы увидим доходность и примем окончательное решение — размещаться дальше или привлекать деньги у банков»,

— заявил РБК daily главный исполнительный директор компании Максим Гольдберг. Он затруднился сказать, что сейчас выгоднее — брать кредиты или размещать облигации. По мнению г-на Гольдберга, в привлечении средств через долговой рынок есть три основных момента — процентная ставка, срок и обеспечение: «У облигаций нет обеспечения, мы размещаемся на длительный срок, рассчитываем на низкую ставку».

По мнению аналитиков, выпуск облигаций может стать альтернативой IPO «Копейки», которое, по данным банковского источника, должно состояться в конце 2010 — начале 2011 года в России и, возможно, в Лондоне. Ритейлер хочет привлечь 300—500 млн долл. для погашения долга, который составляет 10 млрд руб.

Член совета директоров компании «Виктория» Николай Власенко считает, что сейчас на рынке время облигационных займов: «Если речь идет о длинных деньгах, интереснее облигационный заем. Фондовый рынок пляшет, валюты скачут, условия кредита могут быть ужесточены, а долговой рынок стабилен — никто вам ничего не перенесет, и ставка не повысится». Сама «Виктория» отказалась от планов IPO, которое могло принести до 300 млн долл.

По словам аналитика Газпромбанка Рустама Шихахмедова, важным фактором для размещения облигаций является наличие рейтинга — это позволяет компании надеяться, что доходность будет приемлемого уровня. В таком случае это будет дешевле, чем банковский кредит. Однако сейчас среди торговых сетей рейтинг Standard & Poor's есть только у X5 и «Копейки».

«Не все компании имеют возможность выйти на облигационный рынок, у ритейлера должен быть соответствующий размер, который дает возможность взять более длинные деньги и по приемлемым ставкам, — замечает аналитик «Тройки Диалог» Виктория Соколова. — Однако придется нанимать банк, чтобы сделать размещение, за весь процесс заплатить — это недешево». При кредитовании размер компании также имеет значение, говорит г-жа Соколова: «Например, кредиты X5 будут значительно отличаться от кредитов «Копейки».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОСРОЧКА "12 МЕСЯЦЕВ"

Сеть распродает магазины, чтобы погасить долги

Магазины некогда одной из крупнейших московских сетей "12 месяцев" занимают конкуренты: права аренды на 11 помещений уже перекупили "Пятерочка", "Дикси", "Авоська" и другие ритейлеры. После переуступки аренды и закрытия части магазинов "12 месяцев" сократилась с 25 торговых точек всего до восьми, которые находятся в собственности у ритейлера. Все помещения, кроме знаменитого ТЦ "Новоарбатский", сеть продаст в ближайшее время, чтобы рассчитаться по долгам.

Шесть магазинов сети "12 месяцев" выкупил небольшой московский оператор ООО "Вакторг", рассказали "Ъ" поставщики. Речь идет об объектах у станций метро "Щелковская", "Семеновская", "Кантемировская", "Планерная" и др. "Вакторг" ребрендирует эти магазины в "Манго", подтвердила гендиректор ООО Елена Чекулаева. Еще два объекта заняли франчайзи сети "Копейка" — ООО "Ричфор" и "Дикси" — у станций метро "Орехово" и "Войковская" соответственно. Два объекта на улице Куликовской в Москве и городе Видное перешли к сети "Пятерочка" (входит в X5 Retail Group). Помещение на улице Бажова в Москве в ближайшее время займет столичная сеть "Авоська", а магазины в Марьино и Обнинске проданы частным лицам, знает источник, близкий к сети. Еще четыре магазина "12 месяцев" были просто закрыты.

Заместитель гендиректора "12 месяцев" Октам Аликулов подтвердил "Ъ" сделку с "Вакторгом" и другими операторами. Он говорит, что ритейлерам отошли помещения, которые сеть "12 месяцев" арендовала. В пик своего развития сеть объединяла 25 магазинов, говорит он, а сейчас осталось только восемь (все помещения — в собственности), в том числе знаменитый магазин в ТЦ "Новоарбатский" на Новом Арбате. Права аренды переуступались бесплатно, говорит господин Аликулов, но ритейлеры приобретали оборудование у "12 месяцев". Он называет вырученную сумму несущественной. Закрыть большую часть магазинов сеть заставил кризис, признает господин Аликулов.

Сеть "12 месяцев" была основана в 1999 году. Согласно документам компании, на 100% принадлежит Айнитдину Коржауву.

Компании остро не хватает оборотных средств, магазины стоят полупустыми, рассказывают поставщики. Выручка сети в 2009 году составила \$110 млн — почти в два раза меньше, чем в 2008-м, говорит Октам Аликулов. На показателях сказались падение спроса и закрытие магазинов, отмечает он.

Долг перед поставщиками менеджер оценивает в 250 млн руб. Погасить его сеть сможет только, если продаст свою недвижимость, признает господин Аликулов и говорит, что соответствующие переговоры уже ведутся. В частности, достигнуты договоренности о продаже торгового центра у станции метро "Щукинская" (5,3 тыс. кв. м) и магазина на Серпуховском Валу (704 кв. м), покупателей Октам Аликулов не раскрывает. Всего в собственности у компании почти 47 тыс. кв. м торговых площадей. На продажу выставлены все объекты, кроме ТЦ "Новоарбатский" (11 тыс. кв. м). Исполнительный директор CORE Group Дмитрий Хечумов оценивает весь пул недвижимости "12 месяцев" в \$250 млн, а без учета "Новоарбатского" — в \$140 млн.

"12 месяцев" — один из первопроходцев российского ритейла. В 2006 году компания даже входила в число крупнейших российских операторов — с выручкой \$150 млн она занимала 43-е место в рейтинге Топ-50 крупнейших ритейлеров, по версии "Ъ". С 2007 года сеть начала отставать от конкурентов по темпам роста, а с 2008-го была выставлена на продажу, рассказывал "Ъ" представитель банка "Тураналем", кредитовавшего ритейлера. Неправильно подобранный ассортимент и цены, сопоставимые с "Седьмым континентом", а не "Пятерочкой", как было бы справедливо, привели к оттоку покупателей в кризисное время, считает управляющий директор Management Development Group Дмитрий Потапенко.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕРВЫЙ В РФ ШОППИНГ-МОЛЛ С ЭКСТРЕМАЛЬНЫМИ АТТРАКЦИОНАМИ ОТКРОЮТ В МОСКВЕ

Первый в России шоппинг-молл Vegas с парком экстремальных аттракционов откроют в июне на пересечении Каширского шоссе и МКАД, говорится в пресс-релизе девелопера проекта Crocus Group.

Общая площадь комплекса, по данным компании, достигает 400 тысяч квадратных метров, а торговая - 130 тысяч квадратных метров.

А парк экстремальных аттракционов площадью 5 тысяч квадратных метров оборудован 18-метровым колесом обозрения, 19-метровой башней падения и ледовой ареной и находится в закрытом пространстве, добавляется в сообщении.

Также на территории молла предусмотрен паркинг на 7 тысяч машиномест.

"Общий объем инвестиций - 16,7 миллиарда рублей, в том числе по кредиту Сбербанка РФ (10,95 миллиарда рублей)", - указывается в пресс-релизе.

Crocus Group - российская многопрофильная компания, крупный девелопер. В управлении компании находится более 1 миллиона квадратных метров недвижимости, в том числе загородный поселок Agalarov Estate и торгово-развлекательный центр Vegas. Основной проект компании - многофункциональный центр "Крокус Сити" (включает международный выставочный комплекс "Крокус Экспо", торговый центр "Крокус Сити молл", концертный зал и бизнес-отель Aquarium Hotel).

Помимо девелоперского, Crocus Group также развивает ритейл-бизнес - под управлением компании находятся гипермаркеты "Твой дом". Crocus Group также является эксклюзивным представителем ряда одежных марок класса "люкс".

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

"ОЛИМПСТРОЙ" И ГРУППА AST ДОГОВОРИЛИСЬ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ГОСТИНИЦ В СОЧИ

Группа компаний AST Тельмана Исмаилова и госкорпорация "Олимпстрой" подписали соглашение о строительстве к Зимним Олимпийским играм 2014 года гостиничного комплекса на 4 тысячи номеров в Сочи, сообщил РИА Новости представитель госкорпорации.

"Окончательно урегулированы все юридические формальности. Группа компаний AST становится участником олимпийского строительства", - сказал собеседник агентства.

Как ранее отмечали в госкорпорации, все гостиницы в Сочи возводятся не на бюджетные средства, а за счет инвесторов. Изначально планировалось создать 57 тысяч номеров, но затем, по решению МОК, эта цифра была уменьшена до 42 тысяч. Только для размещения журналистов потребуется 8 тысяч номеров. Ряд гостиниц строится в виде апарт-отелей для того, чтобы после игр их можно было использовать под жилье.

Сейчас в Сочи насчитывается порядка пяти тысяч номеров, 70 тысяч мест размещения в 227 гостиницах и санаториях.

Исмаилов, контролирующий группу компаний АСТ, летом прошлого года столкнулся с масштабными претензиями со стороны правоохранительных органов к деятельности своего главного актива - Черкизовского рынка, крупнейшего в столице центра мелкооптовой торговли.

После реплики премьера Владимира Путина о необходимости "посадок" в связи с нарушениями таможенного законодательства правоохранительные органы завели несколько уголовных дел по фактам контрабанды при поставках товаров на Черкизовский рынок. Сам рынок был закрыт в сентябре после того, как органы санитарного контроля обнаружили там многочисленные нарушения. Исмаилов несколько месяцев находился за границей.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 мая, № 71

В конце января источник, близкий к группе компаний АСТ, сообщил РИА Новости, что бизнесмен в скором времени вернется в Россию и займется реализацией инвестиционных и девелоперских проектов в Москве и Сочи.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [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](#)