Николай Полторацкий, который крайне неохотно общается с прессой, еще в 2006 году озвучивал желание открыть в Воронеже торговый центр. В итоге ему удалось построить ТЦ в партнерстве с местным ЗАО «Финансовая компания „Аксиома“» депутата Воронежской облдумы Сергея Журавлева, которое занимается строительным и девелоперским бизнесом (ТЦ «Аксиома» на 15 тыс. кв. м, строящийся офисный центр «Коммерсантъ», жилкомплексы). Участники рынка, знакомые с ситуацией, отмечают, что для господина Полторацкого выход в Воронеж был делом принципа. В столице Черноземья уже действуют два гипермаркета «Линия» корпорации «ГриНН» курского бизнесмена Николая Грешилова. Сами бизнесмены отрицают факт соперничества между собой, однако участники рынка говорят, что Николай Грешилов и Николай Полторацкий считают друг друга основными конкурентами в макрорегионе.

Корпорация «ГриНН» (30-е место в топ-50 российских ритейлеров в 2008 году, по версии газеты «Коммерсантъ»), основанная в Курске, примерно два года назад почувствовала себя тесно в рамках продуктового ритейла и занялась девелопментом. Первый проект на 16 тыс. кв. м был реализован в родном городе. Сейчас близок к завершению многофункциональный комплекс в Орле общей площадью свыше 70 тыс. кв. м. Объем инвестиций оценивается на уровне $80 млн. Торговая часть проекта уже сдана в эксплуатацию, она включает в себя продуктовый гипермаркет «Линия», магазины «М.Видео», «Детский мир», Adidas. Сейчас завершается строительство развлекательно-оздоровительного элемента, включающего SPA-салон, а также VIP-отеля «Орловское поместье». Близка к полному запуску и гостиница на 120 номеров. Другой крупный девелоперский проект корпорация «ГриНН» начала в Белгороде, на проспекте Богдана Хмельницкого. Общая площадь объекта должна была составить свыше 100 тыс. кв. м, объем вложений оценивался на уровне $100 млн. Но в феврале 2009 года стало известно, что в связи с кризисом проект заморожен на нулевом цикле, вернуться к его строительству планируется не раньше начала 2010 года. Решение было принято вместе с основным партнером – Центрально-Черноземным банком (ЦЧБ) Сбербанка России.

Стоит отметить, что «ГриНН» в условиях кризиса может рассчитывать на поддержку и со стороны ВТБ. В ноябре банк принял решение об установлении для компании кредитного лимита в 3 млрд рублей со сроком операций до одного года. Заем выдан в рамках реализации антикризисной правительственной программы по поддержке розничных сетей. Всего с 2003 года ВТБ предоставил «ГриННу» займов на сумму 9,3 млрд рублей.

ДВЕ БАШНИ Наиболее масштабные девелоперские проекты в Черноземье реализуются в Воронеже. В центре города на базе универмага «Россия» ускоренными темпами возводится многофункциональный комплекс «Свободный город» общей площадью 166 тыс. кв. м. Проект реализует ассоциация «Галерея Чижова» депутата Госдумы от Воронежской области Сергея Чижова совместно с партнером в лице ООО «Стройсервис» местных бизнесменов Павла Какалия и Александра Муштаева, которые владеют 25% долей строящегося комплекса. Замыслы инвесторов предполагают создание 25-этажного бизнес-центра класса B+ (14 тыс.), 17-этажного конгресс-отеля на 270 номеров, семиуровневого торгово-развлекательного центра «Международный» (130 тыс.). Срок реализации проекта – 20 месяцев. Сдача бизнес-центра официально запланирована на февраль 2009 года, запуск всего комплекса в эксплуатацию – на 2010 год. Общий объем вложений составит 210 млн евро. Финансовым партнером «Галереи Чижова» выступает ЦЧБ Сбербанка России. При строительстве предполагается полный демонтаж универмага «Россия». Впрочем, изначально поставленные сжатые сроки реализации проекта «Галерее Чижова» будет выдержать трудно, однако высокие темпы строительства комплекса очевидны. Например, бизнес-центр в феврале не был сдан, как предполагалось, однако коробка 25-этажного здания уже полностью выстроена и на ней ведутся фасадные работы.

А в 5 км от Воронежа, напротив поселка Ямное, ЗАО «Профи-С» воронежских бизнесменов Евгения Хамина и Николая Послухаева строит сити-парк «Град» общей площадью более 190 тыс. кв. м. Стоимость проекта оценивается на уровне $200-250 млн, финансовый партнер – ЦЧБ Сбербанка России. Формат проекта, который озвучивается девелоперами, – центр выходного дня. Комплекс предполагает, кроме наличия торговых элементов (DIY, продуктовый гипермаркет, магазины одежды и обуви), мощный досуговый сегмент, в частности – парковую зону, детский развлекательный комплекс, музей марки, аквапарк. Планируется, что «Град» будет запущен в эксплуатацию в декабре 2009 года. Работы по его строительству ведутся активно, но, как отмечают участники рынка, у компании есть определенные сложности с подбором

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ ЧЕРНОЗЕМЬЯ*

ВОРОНЕЖ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТЦ /ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ	ОСНОВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ
1	ТЦ «РОССИЯ»	ул. Кольцовская, 35	21 800	15 196	ОАО «Галерея Чижова»	1986	«М.Видео», «Л'Этуаль», «Мир вкуса»
2	ГИПЕРМАРКЕТ «КАРУСЕЛЬ»	ул. Космонавтов, 27а	14 000	н/д	X5 Retail Group	2009	«Эльдорадо»
3	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ МЕБЕЛИ	ул. Урицкого, 70	12 000	9 600	ОАО ХК «Мебель Черноземья»	1996	«Мебель Черноземья», «Шатура», «Дятьково»
4	ТЦ «МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ»	ул. Б. Хмельницкого, 51а	12 000	9 600	ОАО ХК «Мебель Черноземья»	1997	«Мебель Черноземья»
5	ТЦ «МАГНИТ»	ул. Остужева, 65б	7 646	5 273	X5 Retail Group	2004	«Перекресток»
6	ГИПЕРМАРКЕТ «METRO C&C»	ул. Остужева, 56	12 000	9 000	Metro Cash&Carry	2005	«Метро»
7	ТЦ «АКСИОМА»	ул. Ген. Лизюкова	12 337	8 635	ООО «Прогресс-К»	2005	«М.Видео, «Мир вкуса»,
8	ТЦ «АРМАДА»	ул. Героев Сибиряков, 65а	15 607	9 636	ООО «Талай»	2005	«Билла», «М.Видео»
9	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	б. Победы, 38	13 171	9 930	ЗАО «Корпорация „ГриНН“»	2006	«Линия»
10	ГИПЕРМАРКЕТЫ «СПОРТМАСТЕР», «МИР», «СТАРИК ХОТТАБЫЧ»	ул. Среднемосковская, 32б	8 000	8 000	н/д	2006	«Спортмастер», «Мир», «Старик Хоттабыч»
11	ТЦ «СОЛНЕЧНЫЙ РАЙ»	ул. 20 лет Октября	15 361	11 064	ООО «Два капитана»	2006	«Перекресток», «Мир»
12	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	ул. Остужева	13 171	9 930	ЗАО «Корпорация „ГриНН“»	2006	«Линия»
13	ТРЦ «МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ»	Московский пр-т, 129	60 047	27 742	ООО «Торговый центр „Московский“»	2007	«Вестер», «Техносила», «Киномакс»
14	ТЦ «ЮГО-ЗАПАД»	пр-т Патриотов, 3а	11 500	7 582	ООО «Воронежстройинвест»	2007	«Техносила», «Модис»
15	ТЦ «ВЕСТЕР»	ул. Домостроителей, 24	16 248	9 963	ООО «Вестер-Воронеж»	2008	«Вестер»

ВОРОНЕЖ, СТРОЯЩИЕСЯ И ПЛАНИРУЕМЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ТЦ/ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ
1	ТЦ «ЕВРОПА»	ул. Ворошилова	14 700	8 100	н/д	2009
2	ТРЦ «МАКСИМУМ»	Ленинский пр-т, 174	101 000	50 000	ИП Нестеров Б.А.	2009
3	ТЦ «ТВОЙ ДОМ»	ул. Димитрова	56 691	40 000	ООО «Центр региональных программ» («Крокус Интернэшнл»)	2009
4	ТРК «ГРАД»	Воронежская область, Рамонский район, пос. Солнечный	235 744	170 900	ЗАО «Профи-С»	2010
5	ТРК «СВОБОДНЫЙ ГОРОД»	ул. Кольцовская, 35	132 725	46 363	ЗАО «Галерея Чижова»	1-я оч. - 2009 2-я оч. - 2010
6	ТРЦ «АРЕНА»	б. Победы, 23б	69 000	48 300	ООО «Талай»	2010
7	ТРЦ «КИТ»	пр-т Патриотов	20 000	14 000	ООО «Кит-Кэпитал»	строительство приостановлено
8	ТРК «МЕГА»	Левобережный район	220 000	–	IKEA	2011

* ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫМ БАНКОМ СБЕРБАНКА РОССИИ. УЧИТЫВАЛИСЬ ПРОЕКТЫ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ СВЫШЕ 7 ТЫС. КВ. М.
ОКОНЧАНИЕ ТАБЛИЦЫ – НА СТР. 17

«НАЛИЦО ГРЯДУЩАЯ СТАГНАЦИЯ РЫНКА»

По мнению гендиректора ООО «Южный полюс» (Белгород) Леонида Померанцева, наиболее сложными месяцами для ритейлеров и арендаторов станут март и апрель.

МИХАИЛ КВАСОВ

BUSINESS GUIDE: В чем, на ваш взгляд, особенности девелоперского рынка Черноземья?

ЛЕОНИД ПОМЕРАНЦЕВ: Ситуация в макрорегионе отличается в выгодную сторону от большинства других областей страны. Не могу с уверенностью сказать обо всем Черноземье. Но что касается Белгорода, где, собственно, и строится наш торговый комплекс (сити-молл «Белгородский» площадью более 50 тыс. кв. м. – **BG**), то ситуация на потребрынке здесь не так плоха. В 2008 году соотношение продовольственных и непродовольственных товаров, реализованных в регионе, составило 38 к 62%. Оборот розничной торговли Белгородской области (113,6 млрд) уступает в Черноземье только Воронежской (143 млрд рублей), при том что количественный показатель населения там существенно ниже (1,5 млн жителей против 2,5 млн). А рост оборота по сравнению с 2007 годом на Белгородчине опережает другие регионы и особенно Воронеж. Честно говоря, меня несколько смущают такие показатели. Я понимаю, что торговля современных форматов более развита именно в столице Черноземья. Но, наверное, в том же заключаются и причины явного неуспеха части реализуемых в городе проектов.

BG: Как считаете, кто в условиях кризиса будет иметь большие шансы на успех в Белгороде – местные или федеральные девелоперы, такие как «Ташир», РТМ, Finstar?

Л. П.: Я бы не сказал, что сетевым федеральным игрокам легче, чем тем, кто на местах строит один-два объекта. Если девелопер вошел в активное строительство в середине 2008 года, себестоимость работ для него не сильно уменьшилась. Но, конечно, если начинать строительство сейчас, возможно удешевление по некоторым материалам, например, арматуре, а вот цены на прокатную балку практически не снизились. В то же время энергоносители, импортное оборудование только дорожают. В условиях, когда до 90% объектов заморожены, открытие нового комплекса сразу по окончании финансового кризиса станет залогом повышенного спроса на арендопригодную площадь. Сетевой девелопер, конечно, экономит на проектировании, но такая позиция опасна, ведь концептуальные ошибки могут кочевать из объекта в объект. Следует принять во внимание и тот факт, что местный девелопер обычно из кожи вон лезет, чтобы вытащить свой единственный комплекс, а сетевик обращает больше внимания на экспансию, упуская качественные показатели. Многое зависит и от управленческого опыта.

BG: Увеличится ли число сделок купли-продажи торговых центров в условиях кризиса?

Л. П.: Полагаю, на рынок вброшено по умолчанию до 75% объектов. В основном речь о нераскрученных, депрессивных проектах, месторасположение которых, качественная концепция и профильность как актива его собственника вызывают сомнения. В идеале сейчас можно продать торговый комплекс за 20% его капитализации, но если многие хотели бы купить, то сами потенциальные продавцы зачастую морально не готовы от него избавиться. В первую очередь продаются и покупаются перспективные участки в нулевой или начальной стадии строительства. Вызывает озабоченность возможный сценарий наличия большого числа «скелетов», недостроев. Как никогда, в нынешних условиях важна роль банков, которые могут начать массовый слив нерефинансированных объектов в инвестфонды по залоговой стоимости с последующим стремительным накоплением у себя большого числа невостребованной рынком недвижимости, не имея возможности правильно ею распорядиться. Думаю, что высота волны сделок напрямую зависит от выдержки участников рынка и от того, насколько затяжным будет кризис.

BG: Насколько девелоперский рынок Черноземья приблизится к насыщению после запуска таких строящихся крупных объектов, как «Град» и «Свободный город» в Воронеже, ваш сити-молл «Белгородский», комплекс РТМ в Липецке и других?

Л. П.: Вне зависимости от региона на всех локальных рынках произойдет снижение конкурентной борьбы. Говорить о насыщенности в Белгороде, во всяком случае, не приходится. Из заявленных ранее шести объектов половина заморожена. Впрочем, такие объекты, как «Град» или «Свободный город» в Воронеже, способны подогреть рынок. Надеюсь, что группа компаний Евгения Хамина и ассоциация «Галерея Чижова» правильно спозиционируют свои объекты с учетом новых вводных, полностью заселят их, избежав дефолта из-за снижения арендных ставок. А в Липецке, по моей информации, происходит смена собственника комплекса, что, впрочем, характерно и для многих других объектов. Важно, чтобы опыт, накопленный девелоперской группой РТМ, не пропал, а управление не пострадало при стремлении сэкономить на эксплуатации.

BG: Насколько остра на рынке проблема в отношениях девелоперов и арендаторов?

Л. П.: Переговоры всегда являются непростым делом. А в условиях недостатка заемных средств для поступательного развития ритейлеров они превращаются в непростое мероприятие. Всегда надо искать «золотую середину». Я как девелопер, который зависит от благосостояния ритейлера, никогда не стану выжимать последние соки из арендаторов. Чем успешнее идут дела у них, тем успешнее и мой проект. Тем не менее, считаю, на текущий момент ставка от оборота неприемлема, может быть, за исключением фуд-кортов. Ситуация продолжает осложняться, и не следует торопиться с прогнозами.

Ритейлер тоже должен адекватно оценивать возможности арендодателя, который на шесть-семь лет после запуска зависит от банка-кредитора. Считаю, что арендатор должен участвовать в маркетинговых программах, реализуемых управляющей компанией, а месячный депозитарный взнос не воспринимать как форму побора. После декабрьских попыток ряда ритейлеров дестабилизировать рынок арендных ставок ситуация благодаря вмешательству Российского союза торговых центров разрядилась. Давление на собственников и управляющих объектов хоть и не спало, но появилась некая ясность. Весной, на мой взгляд, ситуация ухудшится, особенно в секторе нон-фуда. У многих ритейлеров осенью уже не было средств для оплаты новых весенне-летних коллекций. Если бренд не пользуется поддержкой банка или не имеет собственных запасов ликвидности, то вопрос его выживания – вопрос нескольких месяцев или способности убедить арендодателя больше вкладываться в раскрутку объекта, снизить арендную ставку, дать возможность работать от оборота. Безусловно, налицо грядущая стагнация рынка. Готов спрогнозировать, что наиболее сложный период придется на март-апрель.

Дальше сильные поглотят слабых, придут новые игроки, объекты сменят собственников, а какие-то общие правила игры останутся. В сентябре образовавшиеся бреши в рядах арендаторов начнут заполняться, из старых останутся, наверное, те ритейлеры, которые уйдут в более дешевые сегменты. В целом в перспективе на ближайшие два-три года, до момента восстановления арендных ставок прошлых периодов, выживут девелоперы и ритейлеры, которые смогут найти консенсус и продемонстрируют здравомыслие.

Беседовала
Валентина Бирюкова