

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КТО ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬ
ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ /14
КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ
ПРОЕКТЫ ЦЧР /15
КАК РИТЕЙЛЕРЫ БОРЮТСЯ
С ПАДЕНИЕМ ВЫРУЧКИ /18
ОФИСЫ ТЕРЯЮТ КЛИЕНТОВ /21
ИНВЕСТОРЫ НЕ БЕРУТ
ОЛИМПИЙСКИЕ ВЫСОТЫ /22
ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ
ТЕХНОЛОГИИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ /23



Среда, 25 февраля 2009 №33
(№4087 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ,
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

СО ЩИТОМ ИЛИ НА ЩИТЕ

Рынок коммерческой недвижимости одним из первых среагировал на кризис. По крайней мере, в Черноземье девелоперы уже с сентября стали поставщиками негативных новостей — одни замораживали проекты, другие секвестрировали инвестпрограммы, третьи не получали запланированных кредитов. Казалось, уже в ближайшее время на рынке начнется если не катастрофа, то как минимум серьезная стагнация. Но недели шли за неделями, и ничего страшного не происходило. Крупные торговые центры продолжают строиться, банки не останавливают финансирование девелоперских проектов, а большинство из тех торговых центров, которые были заморожены, если уж говорить откровенно, вызвали сомнения в своем потенциале и до кризиса. Конечно, сейчас рынок меняется, и какие формы в итоге он приобретет, не берутся прогнозировать ни аналитики, ни сами девелоперы. Но создается впечатление, что в целом с коммерческой недвижимостью Черноземья все будет нормально и перспективные проекты закончат если не одни бизнесмены, то другие. А вот до конца кризиса, вероятно, дойдут не все участники рынка. И здесь на первый план выходит профессионализм, личный талант и отчасти даже интуиция. Если до кризиса ошибки в концепции проекта, в переговорах с арендаторами, в бизнес-плане могли пройти безболезненно, то сейчас цена каждого просчета увеличилась многократно. Со щитом или на щите выходить из кризиса — каждому девелоперу нужно решить такой вопрос для себя.

АНТИКРИЗИСНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА

В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ РЫНОК ЧЕРНОЗЕМЬЯ НА ГЛАЗАХ СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫМ. РАНЬШЕ КОМПАНИИ МНОГО РАССУЖДАЛИ О СВОИХ ПЛАНАХ, А С ВЕДЕНИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ НЕ ВСЕГДА ОСОБЕННО СПЕШИЛИ. ТЕПЕРЬ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА ЕГО УЧАСТНИКИ ГОВОРЯТ НЕОХОТНО. ЗАТО ТЕ, У КОГО ОСТАЛСЯ ДОСТАТОЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕСУРС, АКТИВНО ДОСТРАИВАЮТ СВОИ ОБЪЕКТЫ, СТРЕМЯСЬ КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ

КУРСКОЕ БРАТСТВО Одной из особенностей черноземного рынка коммерческой недвижимости является наличие целого ряда сильных местных игроков. Они реализуют практически все наиболее амбициозные и масштабные девелоперские проекты в макрорегионе. В условиях кризиса большинство черноземных компаний сумело заручиться финансовой поддержкой госбанков и активно достраивает торговые центры (ТЦ). К примеру, высокие темпы показывает торговая сеть «Европа» группы «Промресурс» депутата Курской облдумы Николая Полторацкого. Компания выбрала для себя стратегию запуска проектов не только в областных центрах, но и в малоосвоенных райцентрах Черноземья с населением порядка 100 тыс. человек. Одной из особенностей деятельности «Промресурса» является совмещение девелопмента с развитием в сегменте продуктового ритейла. Более того, «Европа» до последнего времени развивалась исключительно как сеть гипермаркетов, поэтому проекты 2008 года, можно сказать, первый опыт «Промресурса» в девелопменте.

Компания последние полгода активно достраивала свои ТЦ и за осень-зиму сумела запустить сразу несколько масштабных объектов. Самый крупный из них — «Европа-20» площадью 55 тыс. кв. м — открылся в конце декабря в Курске на проспекте Дружбы. На возведение четырехэтажного здания с цокольной площадкой, по оценкам экспертов, Николай Полторацкий затратил не менее \$50 млн. Продуктовый ритейлер в торговом центре свой — супермаркет «Европа», среди других якорных арендаторов сеть бытовой техники «М.Видео». Другим крупным проектом компании, который был сдан в эксплуатацию за последние месяцы, является торговый центр в Губкине Белгородской области. Двухэтажный с цокольной площадкой центр площадью 25 тыс. кв. м, который позиционируется компанией как семейный, открылся в ноябре на улице Космонавтов. Кроме продуктового гипермаркета, магазинов электроники и детских товаров, проект оснащен игровой зоной и фуд-кортом, рассчитанным на



ОЛЕГ АРСЕНОВ

ИНИЦИАТОРЫ «СВОБОДНОГО ГОРОДА» ПОТЕРЯЛИ НА КОНТРАКТЕ, ЗАКЛЮЧЕННОМ В 2008 ГОДУ В ЕВРО, ИЗ-ЗА ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ

200 человек. А в конце февраля «Промресурс» открывает торговый центр площадью 29 тыс. кв. м в Железногорске Курской области. В дальнейших планах

компании — выход в Липецк и Тамбов, а также за пределы Черноземья — в Тулу. Стоит добавить, что два небольших объекта «Промресурса» — в среднем по

6-8 тыс. кв. м — открылись за последние полгода в Воронеже и Орле. Впрочем, запуск ТЦ в столице Черноземья для группы можно назвать во многом знаковым.



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

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 корпорации «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.

«НАЛИЦО ГРЯДУЩАЯ СТАГНАЦИЯ РЫНКА»

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



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 потребительском рынке 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 за-

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 В+ (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 «Галереи 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

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ ЧЕРНОЗЕМЬЯ*

ВОРОНЕЖ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТЦ /ТРЦ

№№	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 «МЕТРО С&С»	ул. Остужева, 5б	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 «АРИАДА»	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, 326	8 000	н/д	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

№№	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» («Жюкрус Интернашнл»)	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 «АРИАДА»	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	–	ИКЕА	2011

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

– 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

ключаются 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», PTM, 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. Многие за-

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 профилность 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 нерезфинансированных 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 поддержки 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 PTM 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 «Сво-

бодный 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 PTM, 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 простое 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 депо-

зитарный 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 раскрытку объекта, снизить арендную ставку, дать возможность работать от оборота. Безусловно, налицо грядущая стагнация рынка. Хотел 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

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

арендаторов. Концепция проекта предполагала продажу части торговых площадей якорям, но реализовать план пока не удалось. Так, британская сеть DIY-магазинов Castorama считалась одним из потенциальных якорей «Града». Однако позже переговоры между девелопером и ритейлером зашли в тупик. В итоге Castorama начала строительство гипермаркета на 11 тыс. кв. м в юго-западной части города, в районе парка «Оптимист». Вместе с тем участники рынка не сомневаются, что в «Граде» будет несколько сильных якорей, в том числе до сих пор не представленных в Воронеже. Так, по информации источников, возможность вхождения в сити-парк «Град» рассматривает французский ритейлер Auchan. Отметим, что Евгений Хамин и Николай Послухаев уже имеют богатый опыт запуска крупных девелоперских проектов: в северной части Воронежа почти два года функционирует пока крупнейший ТРЦ в Центральном Черноземье — «Московский проспект» площадью 65 тыс. кв. м.

ФЕДЕРАЛЫ СДАЮТ ПОЗИЦИИ Сильнее всего финансовый кризис ударил по проектам, которые анонсировали в Черноземье инерегиональные и федеральные девелоперы. За последние полгода было заморожено сразу несколько строек, а некоторые остановились, так и не успев начаться. В сентябре московская группа «Корстон» приостановила строительство в Липецке многофункционального центра (МФЦ) площадью 150 тыс. кв. м и стоимостью более 100 млн евро. Объект, расположенный на улице Победы, планировалось сдать в эксплуатацию до конца 2009 года. Проект предполагал наличие четырехзвездочной гостиницы на 230 номеров, конгресс-центра, офисов, торгово-развлекательного комплекса. Подобный МФЦ «Корстон» анонсировал и в Воронеже, в левобережной части города, но отложил его строительство. А в конце декабря инициировал собственное банкротство екатеринбургский девелопер «КИТ-Кэпитал». В Черноземье компанией заморожено три проекта: в Воронеже «КИТ-Кэпитал» примерно наполовину построил торговый центр площадью 27 тыс. кв. м в юго-западной части города, а в Липецке и Тамбове проекты по 17 тыс. кв. м находятся в начальной стадии. Московский девелопер Adwill Partners, основанный выходцами из «Росбилдинга», заморозил возведение ТРЦ на 38 тыс. кв. м с отелем на 180 номе-



ГРУППА «ПРОМРЕСУРС» НИКОЛАЯ ПОЛТОРАЦКОГО В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СМОГЛА ЗАПУСТИТЬ ТРИ ОБЪЕКТА

ров. В настоящее время компания пытается найти соинвестора или покупателя на земельный участок в Липецке площадью 8,9 га с нулевым циклом строительства.

Кроме того, не ведутся активные работы по целому ряду девелоперских проектов федеральных игроков. Так, Finstar Properties, подконтрольная главе игорного холдинга Ritzi Entertainment Олегу Бойко, анонсировала возведение трех объектов в Белгороде к третьему кварталу 2010 года. На окраине города, в поселке Се-

верный, планируется запустить ТРЦ площадью 49 тыс. кв. м на участке в 10 га. Концепция проекта включает DIY, продуктовый гипермаркет. Планируемые инвестиции в ТРЦ составят \$65,4 млн, компания намерена окупить вложения к 2016 году. Второй торговый центр площадью 44 тыс. кв. м Finstar Properties хочет построить на улице Привольной на пересечении с проспектом Богдана Хмельницкого. Коммерческая площадь составит 25,7 тыс. кв. м, развлекательная часть ТЦ будет представлена кинотеатром и зоной развлечений на территории около 5 тыс. кв. м. Необходимый объем инвестиций — \$72,8 млн, которые планируется окупить к 2015 году. А торгово-офисный центр на 6 тыс. кв. м Finstar Properties собирается построить на улице Трубецкого. Ввод в эксплуатацию намечен на третий квартал 2010 года. При его возведении используются собственные средства компании в размере \$12,2 млн, предполагаемый срок окупаемости — 2015 год. К моменту сдачи BG в типографию в Finstar Properties не прокомментировали ситуацию по Белгороду. Однако никаких работ на участках под комплексы до сих пор не велось. Впрочем, относительно далекие сроки запуска объектов оставляют возможность компании, даже не ведя активного строительства, утверждать, что все идет по плану.

Группа «Ташир» намерена построить в Белгороде ТРЦ «Рио» на проспекте Богдана Хмельницкого, 164. Площадь комплекса составит 45 тыс. кв. м, он будет иметь в качестве пристройки гостиницу на 4 тыс. кв. м, которой «Ташир» хочет управлять самостоятельно. Среди якорных арендаторов ТРЦ будет гипермаркет сети «Седьмой континент», магазин бытовой техники «М.Видео», DIY «Наш дом». В концепции ТРЦ предусмотрено наличие четырехзального кинотеатра, а также фуд-корта. Объем вложений в проект составит около 50 млн евро. Ранее заявлялось, что ТЦ будет сдан в эксплуатацию во втором квартале 2009 года, однако пока «Ташир» продолжает «проектные работы по комплексу».

Впрочем, не все федеральные девелоперы приостановили развитие в Черноземье. Так, московская группа «Крокус» Араса Агаларова на левом берегу Воронежа почти достроила ТЦ DIY-формата «Твой дом» площадью свыше 50 тыс. кв. м. Объем вложений в самом «Крокусе» оценивают на уровне \$70 млн. Примечательно, что сейчас группа пересмотрела концепцию

комплекса и отказалась от наличия в нем мультиплекса. А в Липецке активно идет завершение проекта группы РТМ. ТРЦ на 49,2 тыс. кв. м возводится на улице Терешковой, его сдача в эксплуатацию запланирована на весну. Среди якорных арендаторов — «Техносила», «Спортмастер», а также центр семейного досуга «Планета развлечений». С продуктовым ритейлером девелопер окончательно не определился: договор был подписан с «Мосмартом», но велика вероятность его расторжения. А шведский концерн IKEA близок к завершению сделки по приобретению участка площадью порядка 50 га в Новоусманском районе Воронежской области, в районе трассы «Дон». По информации BG, компания намерена построить там ТРЦ «Мега» площадью свыше 100 тыс. кв. м. IKEA впервые озвучивала намерения зайти в город в 2006 году, но в итоге на площадке, которая ею рассматривалась, реализуется проект «Град». Участники рынка отмечают, что IKEA быстро строит типовые комплексы «Мега», поэтому его запуск может состояться ориентировочно уже в 2010-2011 годах.

И ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ Среди прочих значимых девелоперских проектов в Черноземье стоит отметить ТЦ «Атмосфера» на 34 тыс. кв. м, который строит в центре Воронежа на улице Фридриха Энгельса местная группа «Новые строительные технологии» Николая Уланова и Дмитрия Андреева. Комплекс должен быть сдан в эксплуатацию в 2009 году. Кроме того, в столице Черноземья активно ведутся работы по строительству на бульваре Победы ТРЦ «Арена» на 50 тыс. кв. м. Запуск проекта запланирован на 2010 год. Его осуществляет ООО «Талай» Александра Маркова, который реализовал один из первых концептуальных девелоперских проектов в Воронеже — ТЦ «Армада» на 15 тыс. кв. м в Юго-Западном микрорайоне. Одним из якорных арендаторов «Арены» станет немецкая сеть Media Markt, входящая в компанию Metro Group AG, — лидер европейского розничного рынка потребительской электроники. В Курске на улице Ленина местный бизнесмен Вадим Полунин запустил в 2008 году ТРЦ «Пушкинский» на 50 тыс. кв. м. А в Белгороде на улице Щорса активно строятся сити-молл «Белгородский» площадью порядка 50 тыс. кв. м. Проект реализует ООО «Южный полюс» Леоныда Померанцева и его партнеров. ■

«ГЛАВНЫЙ ВОПРОС РЫНКА — О ПОСЛЕКРИЗИСНЫХ АРЕНДНЫХ СТАВКАХ»

Управляющий директор Российского совета торговых центров Олег Войцеховский прогнозирует рынку торговой недвижимости развитие по польскому сценарию.



BUSINESS GUIDE: В чем, на ваш взгляд, основные трудности, с которыми столкнутся в ближайшее время как действующие, так и строящиеся торговые проекты в Черноземье?

ОЛЕГ ВОЙЦЕХОВСКИЙ: Важно определить реальные запросы и специфику потребителей на свежем материале и соотносить объемы и наполнение вновь строящихся объектов с потребностями. То есть провести реальный маркетинг на уровне городов и регионов. К сожалению, в текущей экономической ситуации организация такого объективного исследования, которое должны заказывать местные администрации, маловероятна. В результате каждый девелопер будет продолжать строить в соответствии с собственными представлениями и собственным пониманием хода конкурентной борьбы.

BG: От чего зависит успех таких крупных проектов, как «Град» или «Свободный город»?

О. В.: Классических критериев успеха как суперрегионального торгового центра на окраине, так и мультифункционального коммерческого объекта в пешеходной зоне никто не отменял. Даже для России

в период рецессии. Разработать понятную концепцию, обеспечить пул арендаторов, который может заставить значительную часть платежеспособного населения Воронежа специально выделить несколько часов в неделю на шопинг, отдых, развлечения, создать условия для удобного размещения автомобиля, хотя бы частично разделить сферы влияния лидеров рынка коммерческой недвижимости — вот что потребует прежде всего. Насколько я знаю, и группа компаний Евгения Хамина, и ассоциация «Галерея Чижова» ведут свои проекты именно таким образом.

BG: Как вы оцениваете нынешний уровень развития рынка в регионах Черноземья?

О. В.: За последние годы построено и введено большое количество новых площадей, то есть количество квадратных метров торговой недвижимости на душу населения существенно выросло. К сожалению, основываясь только на таком показателе, судить о насыщенности рынка невозможно. Выводы можно делать по целому ряду параметров, включая процент сетевых торговых предприятий в общем объеме современных арендных площадей, посещаемости и уровню продаж с квадратного метра на объектах, включаемых в список для анализа. Отдельный вопрос заключается в том, какие объекты включать в список, а какие — нет. До сих пор владельцы торговых центров не раскрывают многие данные, а понятные сводные индикаторы по районам и городам в России отсутствуют.

Тем не менее задолго до наступления кризиса отчетливо просматривались проблемы с заполняемостью у объектов малых и невысокого качества. Арендаторы перестали «брать с колес» все площади, выбрасываемые на рынок. Ситуация говорит о том, что торговая недвижимость в 2007-2008 годах перешла в фазу прямой конкурентной борьбы за покупателя, а значит, первичная насыщенность уже была достигнута. Соответственно, стоит теперь говорить не о насыщении, а о перспективах передела рынка, который неизбежен с введением в эксплуатацию новых крупных девелоперских проектов.

BG: Насколько остра на сегодняшний день проблема взаимоотношений между девелоперами и арендаторами? Каковы, на ваш взгляд, пути ее решения?

О. В.: Проблема действительно существует, и до недавнего времени каждая из сторон пыталась решить ее наскоком. Особенно поусердствовали ритейлеры, которые еще до наступления проблемной ситуации выступили с коллективными односторонними требованиями. Если бы они были выполнены, рынок торгово-развлекательной недвижимости, скорее всего, сжался бы в несколько раз, ведь в требованиях совершенно не учитывались объективные факторы, которые зачастую зависят не только и не столько от девелопера. Просто взять и понизить аренду в недавно введенных ТРЦ затруднительно: банки и другие инвесторы не собираются пересматривать бизнес-планы по сравне-

нию с докризисными, а значит, любые изменения в объемах либо стабильности возврата денежных средств автоматически приводят к отчуждению ТРЦ в пользу банка или иного инвестора. Российскому совету торговых центров пришлось провести значительную информкампанию, в результате которой диалог направлен в более реалистичном направлении. Однако ситуация острая, некоторые важные механизмы взаимодействия не отработаны либо не созданы. Например, основным препятствием к внедрению платежей на основании процентов с оборота арендатора является отсутствие системы объективного информирования управляющей компании об оборотах. Я полагаю, что рынку осталось недолго ждать появления организационно-технологического решения, которое устроит и ритейлеров, и девелоперов. В любом случае практикам следует занимать активную позицию, участвовать в дискуссиях, преодолевать дефицит информации, который катастрофично высок и зачастую не дает возможности принимать обоснованные решения. Наличие профессиональной организации создает все условия.

BG: Как полагаете, каким рынок выйдет из финансового кризиса?

О. В.: Вопрос однозначного ответа не имеет. При самом легком варианте быстрого восстановления потребительского спроса мало что принципиально изменится, хотя смена лидеров в девелопменте даже в таком случае вероятна. Если же предполо-

жить, что рецессия у нас надолго (на чем сходятся многие аналитики), сохранятся в основном сетевые торговые предприятия, обеспечивающие население товарами первой необходимости (и, разумеется, недорогими промтоварами). Такой вариант мы уже видели в Польше, где наиболее распространены гипермаркеты с дешевой закупкой и огромными оборотами. Не забудем и о дискаунтерах, имеющих хорошую логистику. Место традиционных рынков будет также заметным, возможно даже успешное лоббирование приостановки действия отдельных положений федерального закона о розничных рынках, а также местных норм, имеющих отношение к рынкам, киоскам и палаткам. Конечно, место для более продвинутого ритейла и даже премиумного сегмента найдется, но в меньшей степени. В сфере современных объектов недвижимости, как правило, станут доминировать крупные, суперрегиональные ТРЦ, а также центры районного значения и быстрой доступности, где сосредотачивается большинство востребованных населением компактного ареала проживания (80-120 тыс. человек) магазинов, кафе, учреждений сервиса. Главный вопрос для рынка — о послекризисной стоимости площадей, ведь от ответа на него зависит принятие решений о начале строительства новых объектов. Однако прогнозировать, как после рецессии изменятся арендные ставки, не возьмется ни один дорожающий своей репутацией эксперт.

Беседовала Юлия Клявина

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

БЕЛГОРОД, 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 «СПУТНИК ДОМ»	ул. Магистральная, 2	18 370	8 200	Розенталь О.А.	2007	нет
2	ТЦ «СПУТНИК ДОМ»	ул. Магистральная, 2	34 140	7 720	Розенталь О.А.	2008	нет
3	ТЦ «БЕЛГОРОД»	ул. Попова, 36	19 000	8 000	Клет В.М.	2007	«Техносила», «Л'Этуаль»
4	УНИВЕРМАГ «МАЯК»	ул. 50-летия Белгородской обл., 11	10 000	5 500	Скруг В.С.	2007	нет
5	ТК «ГРАНД»	ул. Победы, 83Б	15 000	8 800	ООО «Содружество»	2002	«Шанс»
6	ТК «ВЕСТЕР ГИПЕР»	ул. Щорса, 43А	18 000	10 400	ООО «Содружество»	2007	нет
7	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	ул. Королева, 9А	12 200	7 500	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2003	нет
8	ТЦ «ОСКОЛ»	г. Старый Оскол, м-н «Олимпийский», 63	17 733	9 500	ОАО «КМАПроектжилстрой»	2005	«Шанс», «Уютterra»
9	ТЦ «СЛАВЯНКА»	г. Старый Оскол, ул. Металлургов, 6	8 000	6 500	ЗАО «Славянка»	2006	«Шанс», «Кристалл»
10	ТЦ «БОШ»	г. Старый Оскол, м-н Ольминского, 17	22 618	12 068	ОАО «Осколнефтеснаб»	2007	«Вестер», «М.Видео»
11	ТЦ «ЛИНИЯ»	г. Старый Оскол, м-н «Лесной», 1	8 808	6 800	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2005	нет
13	ТЦ «ВСЕ ДЛЯ ВАС»	г. Старый Оскол, м-н «Надежда», 5	20 000	16 200	ОАО «КМАПроектжилстрой»	2007	«Провант»
14	ТЦ «НАДЕЖДА»	г. Старый Оскол, м-н «Надежда», 6	15 000	13 600	ОАО «КМАПроектжилстрой»	2007	«Шанс»
15	ТРЦ «ЕВРОПА»	г. Губкин, ул. Космонавтов, 14	22 000	15 400	н/д	2008	«Л'Этуаль», «М.Видео»
16	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	г. Губкин, ул. Севастопольская, 2а	8 500	4 500	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2007	«Шанс»
17	ТЦ «АТРИУМ»	г. Губкин, ул. Севастопольская, 101а	11 895	8 300	ООО «КМАПромсервис»	2007	«Вестер», «Шанс»

БЕЛГОРОД, СТРОЯЩИЕСЯ И ПЛАНИРУЕМЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ТЦ/ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ
1	СИТИ-МОЛЛ «БЕЛГОРОДСКИЙ»	Белгородский р-н, п. Дубовое, м-н «Пригородный»	63 266	42 808	ООО «Южный полюс»	2010
2	ТЦ «ПЕРЕКРЕСТОК»	г. Старый Оскол, 1 м-н «Дубрава»	24 000	18 500	ООО «РусМет»	2009
3	«МОДНЫЙ БУЛЬВАР»	г. Белгород, ул. Костюкова, 39	14 790	8 300	ООО «Интеграл», ООО «Интеграл Плюс»	2009
4	ТЦ «СПУТНИК 3»	г. Белгород, ул. Магистральная, 2	25 000	7 500	Розенталь О.А.	2009-2010
5	ТЦ «БЕЛГОРОДСТОЙМОНТАЖ»	пр-т Б. Хмельницкого, 6	25 000	17 000	Клет В.М.	2010
6	ТЦ «СПУТНИК 4»	г. Белгород, ул. Магистральная, 2	25 000	-	Розенталь О.А.	2010
7	ТЦ «ИНТЕРИО»	Белгородская обл, п. Дубовое	32 000	-	ХК «Мебель Черноземья»	2010-2011

КУРСК, 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 «ЕВРОПА-5»	ул. Сумская, 44	7 373,7	6 793	ООО «ГК „Промресурс“»	2005	«Техносила»,
2	ТРК «ЕВРОПА-10»	ул. К.Маркса, 59	22 757	20 469	ООО «ГК „Промресурс“»	2005	«Техносила»
3	ТЦ «ЕВРОПА-15»	пр-т Хрущева, 5-а	18 360	11 715	ООО «ГК „Промресурс“»	2006	«Техносила»
4	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	ул. Энгельса, 109	13 279	6 897	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2005	н/д
5	РЫНОК «НОВЫЙ»	ул. Димитрова, 109	8 271	2 000	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	1999	н/д
6	ТЦ «МАНЕЖ»	-	25 769	14 789	ООО «КурскОбувь»	2007	«М.Видео»
7	ТРК «ПУШКИНСКИЙ»	ул. Ленина,	47 244	22 145	ООО «Курскторгтехника-плюс»	2008	«Зльдорадо»
8	ТК «СТРОЙГИГАНТ 1»	пр-т Кулакова, 144	9 807,8	7 660	ИП Орлов А.А.	2004	н/д
9	ТК «СТРОЙГИГАНТ 4»	ул. Косухина, 51	13 358	9 960	ИП Орлов А.А.	2008	н/д
10	ТЦ «ЕВРОПА-20»	пр-т Дружбы, 9-а	50 816	44 757	ООО «ГК „Промресурс“»	2008	«М.Видео»
11	ТЦ «ЕВРОПА-26»	г. Железнодорожск, ул. Ленина	29 000	26 718	ООО «ГК „Промресурс“»	2008	«Буква», «Саваж»

ОРЕЛ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТЦ /ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ	ОСНОВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ
1	ТРК «МЕГА-ГРИНН»	Кромское шоссе, 4	65 000	15 000	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2007	«М.Видео»
2	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	ул. Михалицина	8 852	2 023	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2008	«Линия»
3	ТЦ «АТОЛЛ»	ул. Октябрьская, 47	9 450	8 700	Потемкин, Мельников, Золотарев	1995	«Спортмастер»
4	ТЦ «ЮНМАРТ»	ул. Ливенская	6 500	2 000	н/д	2006	МТС, «Евросеть»

ОРЕЛ, СТРОЯЩИЕСЯ И ПЛАНИРУЕМЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ТЦ/ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ
1	«ЕВРОПА»	Наугорское шоссе	7 000	н/д	ООО ГК «Промресурс»	2009
2	ТЦ «АТОЛЛ»	ул. Октябрьская, 47	31 481	н/д	Потемкин, Мельников, Золотарев	н/д

ЛИПЕЦК, ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТЦ /ТРЦ

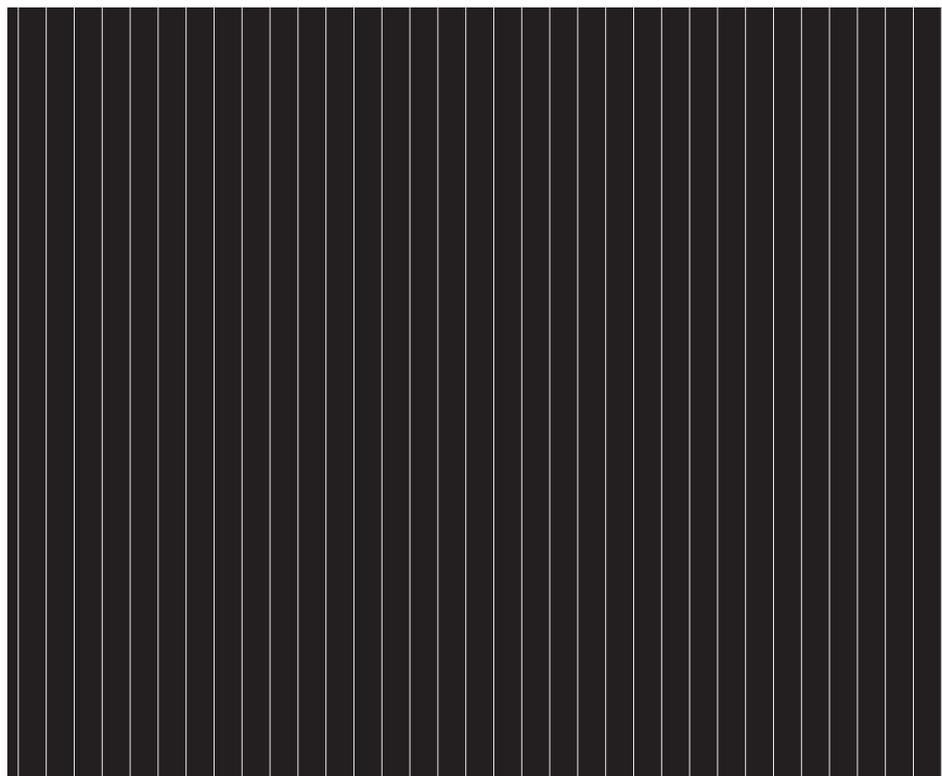
NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ	ОСНОВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ
1	ТВЦ «КОНТИНЕНТ»	ул. Балочных, 15	25 400	20 100	ОАО «Завод пусковых двигателей»	2007	н/д
2	ТЦ «КАРУСЕЛЬ»	ул. Гагарина, 100 Б	10 400	8 800	X5 Retail Group	2006	н/д
3	ТЦ «ЛИПЕЦК»	ул. Студеновская	18 186	13 200	ООО «Ривьера»	2006	н/д
4	ТЦ «РЕАЛ»	ул. Э. Белана	16 997	12 000	ООО «Реал-Гипермаркет»	2006	н/д
5	ГИПЕРМАРКЕТ «ПЕРЕКРЕСТОК»	ул. Катюкова - Меркулова	16 500	11 500	ООО «Алгоритм-Медиа»	2006	н/д
6	ТК «ЛИНИЯ»	ул. 60 лет СССР	11 500	7 000	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2006	н/д
7	ТК «МЕТРО»	ул. 50 лет НЛМК, 8	10 000	6 400	Metro Cash&Carry	2006	н/д
8	ТЦ «АРМАДА»	ул. П. Смородина	11 389	7 591	ООО «ТТЦ Фолиум»	2005	н/д
9	ТЦ «ОКТЯБРЬСКИЙ»	ул. Меркулова	19 200	13 400	н/д	2008	н/д
10	ТЦ «НОЯБРЬСКИЙ»	ул. Космонавтов	20 500	14 850	н/д	2007	н/д
11	ТЦ «МОСКВА»	ул. Титова	12 730	9 300	н/д	2007	н/д

ЛИПЕЦК, 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	ул. Катюкова - Московская	65 000	32 450	ЗАО «Липецкая ярмарка»	2009
2	ТРК	ул. 50 лет НЛМК	35 680	25 690	ООО СК «Интерсити»	2009
3	ТРК	ул. Терешковой	48 500	26 632	ООО «РТМ Липецк»	2009
4	ТРК	ул. Советская	53 400	44 600	ООО «ЛЗСМ»	2009
5	ГРК	ул. 60 лет СССР	86 450	60 515	ООО «Орленок»	2010

ТАМБОВ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТЦ /ТРЦ

NN	НАИМЕНОВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	АРЕНДО-ПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА	ГОД ОТКРЫТИЯ	ОСНОВНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ
1	«ФЕСТИВАЛЬ-ПАРК»	б. Энгельса, 1	19 870	11 240	ООО «Твой дом»	2007	«Вестер», «Л'Этуаль»
2	ГИПЕРМАРКЕТ «ЛИНИЯ»	г. Тамбов	13 278	3 034	ЗАО «Корпорация „ГринН“»	2007	«Линия»



Коммерсантъ
QUALITY
ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО

реклама



ТОРГОВЛЯ НА ВЫЖИВАНИЕ

ДЕВЕЛОПМЕНТ И РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ – ВО МНОГОМ ЗАВИСИМЫЕ ДРУГ ОТ ДРУГА ВИДЫ БИЗНЕСА. В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА, КОГДА БОЛЬШИНСТВО РИТЕЙЛЕРОВ СТОЛКНУЛОСЬ С ПАДЕНИЕМ ВЫРУЧКИ И НЕВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОЛНОСТЬЮ ВЫПОЛНЯТЬ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ОБОЗНАЧИЛОСЬ НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ВЫЖИВАНИЯ. ОДНИ ПРОДАЮТ БИЗНЕС ЦЕЛИКОМ ИЛИ ПРИВЛЕКАЮТ СИЛЬНОГО ПАРТНЕРА, ДРУГИЕ ЗАКРЫВАЮТ НЕРЕНТАБЕЛЬНЫЕ МАГАЗИНЫ И ДОГОВАРИВАЮТСЯ С ДЕВЕЛОПЕРАМИ О СОКРАЩЕНИИ АРЕНДНЫХ СТАВОК, ТРЕТЬИ ВООБЩЕ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ПЛАТИТЬ ПО ДОЛГАМ, А В ПЕРСПЕКТИВЕ ИХ ЖДЕТ БАНКРОТСТВО. ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ РИТЕЙЛЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ВСЕ СПЕКТР ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ.

АНДРЕЙ ЧЕРВАКОВ

В Черноземье представлена большая часть федеральных продуктовых ритейлеров, входящих в большую десятку, – X5 Retail Group с сетями «Перекресток», «Пятерочка» и «Карусель», «Магнит», «Копейка», а также мировые игроки Billa и Metro Group AG. Конкуренцию им составляют местные и межрегиональные сети «Линия», «Вестер», «Провиант», «Европа», «Сберегайка», «Центрторг». На сетевой продуктовой ритейл приходится порядка 10-15% рынка. Другой сегмент торговли макрорегиона, в котором широко представлены ритейлеры, – бытовая техника и электроника. С федеральными участниками рынка «Эльдорадо», «Техносила», «М.Видео», «Мир» конкурируют белгородская сеть «Шанс», воронежские «Фенко», «Альбинос» и другие игроки.

Ритейл оказался одним из наиболее чувствительных к финансовому кризису секторов отечественной экономики – торговые сети ощутили на себе удар сразу по двум направлениям. Во-первых, им стало сложнее пополнять оборотные средства и вкладываться в развитие. Утяжелилась процедура выдачи кредитов, долгосрочные займы прекратились, овердрафты усложнились, кредитные ставки по займам поднялись в среднем в два раза, превысив 20% годовых. Во-вторых, рост безработицы или пессимизм еще работающих потребителей относительно ближайшего экономического будущего вкупе с сокращением потребительского кредитования привел к тому, что с сентября прошлого года ежемесячная выручка сетей упала в среднем на 10-30%.

Но есть и исключения. К примеру, немецкая сеть супермаркетов Billa не испытывает проблем с привлечением денег: ее материнская компания Rewe Group с 12 тыс. магазинов в Европе и оборотом 45 млрд евро выделяет своей «дочке» кредитные линии с низкими процентными ставками. В результате ООО «Билла Раша» запустило в конце прошлого года пять супермаркетов Billa в Курске, затратив свыше \$10 млн, и намерено продолжить экспансию в Черноземье – в частности, занять торговый зал площадью 2,2 тыс. кв. м в воронежском торгово-развлекательном центре (ТРЦ) «Армада» и открыть магазин на Московском проспекте. А транснациональная корпорация McDonald's с ее более 31 тыс. ресторанов в 119 странах мира сейчас рассматривает варианты размещения своих кафе в Тамбове. А питерская сеть гипермаркетов «О'Кей» приобрела в Воронеже участок под строительство своего магазина.

Тем не менее большинству ритейлеров приходится думать не о планах развития, а о путях выживания. Если лидеры рынка X5 Retail Group, «Седьмой континент», «Мосмарт», «Лента», «Дикси», «О'Кей», «Магнит», «Холлидей классик» и «Виктория» выстроились в очередь за льготными кредитами от госбанков – ВТБ и Сбербанк (им необходимо \$2 млрд для пополнения оборотного капитала и рефинансирования долгов), то менее крупным игрокам на

такую помощь рассчитывать не приходится. Ритейлеры, представленные в Черноземье, продемонстрировали несколько вариантов противостояния кризису.

УЦЕНЕННЫЕ СЕТИ Кризис – крайне благоприятный период для сделок M&A, поскольку продажа бизнеса или его части становится для ряда предпринимателей единственным выходом из ситуации, а сами активы падают в цене. «Если год назад владельцы сетей продавали бизнес примерно по 12 EBITDA, то сейчас можно предлагать им пять-шесть EBITDA», – убежден глава совета директоров и совладелец калининградской группы «Виктория» Николай Власенко.

Наиболее стандартный сценарий – поглощение крупными федеральными игроками мелких местных. В стороне от такого тренда не остался даже фармацевтический ритейл, который, как считают аналитики, менее всего подвержен кризисным явлениям в силу неэластичности спроса на лекарства. В сентябре одна из крупнейших аптечных сетей «Фармакор» (Санкт-Петербург), чьи торговые точки есть в Воронеже, Липецке, Курске и Орле, приобрела белгородское ЗАО «Аптечная сеть „Авиценна“» (четыре точки общей площадью около 380 кв. м). По оценкам инвесткомпания «Финам», актив мог стоить до \$400 тыс. без учета недвижимости. «Фармакор» также подтвердил интерес к местным сетям в Курске, Орле и Воронеже. Консолидация в аптечном бизнесе началась задолго до кризиса, но для местных предпринимателей экономическая нестабильность – дополнительный аргумент в пользу продажи своих точек федеральным игрокам.

В то же время весьма распространенной стала ситуация, когда приобретение актива – попытка сохранить статус-кво. К примеру, в сентябре прошлого года ООО «Дзинтарс-Трейд» (независимый дистрибутор и франчайзи латвийского производителя косметики и парфюмерии Dzintars) продало за \$5 млн дистрибутору «Юнитоп» права аренды на 31 фирменный магазин (площадь торговой точки в Воронеже – 30-60 кв. м). Для «Юнитопа» сделка означает не только шаг в развитии сети «Косметик Клуб», но и является средством остаться на плаву, получив гарантированный рынок сбыта. Кроме того, по словам участников рынка, в нынешних условиях дистрибуторы стараются закупать товар у производителя за счет кредитных средств или в рассрочку, но все чаще встречают отказ. Аргументом в переговорах для оптовика могут стать собственные магазины.

Другой вариант выживания – слияние двух равноценных игроков, которые могут дополнить друг друга по разным позициям. В январе липецкое ООО «ПланетаСтрой», управляющее сетью магазинов товаров для дома «Уюттера» (30 магазинов в 11 областях европейской части России), сообщило о слиянии с новосибирским ООО «Компоненты бизнеса», развивающим схожий формат «ЧудоДом» (28 магазинов в ряде регионов Сибири, Урала и Поволжья). Как рассказал замгендиректора компании «ПланетаСтрой» Александр Селиверстов, на долю липчан в объединенной компании придется свыше 50%, общим брендом для новой компании выбрана «Уюттера». Новая структура будет приводить сеть под единый формат и оптимизировать бизнес-процессы.

Впрочем, есть примеры и того, как кризис, напротив, побуждает отказываться от продажи бизнеса. Минувшей осенью сеть «Провиант» (имеет более ста торговых точек в Центральной России, головной офис расположен в Старом Осколе Белгородской области) отказалась от планов по продаже до 50% розничного бизнеса. Представитель компании Евгений Михайлов тогда пояснил: «Кризис привел к тому, что мультипликаторы по ритейлу упали с 0,7 до 0,3%, привлекать стороннего инвестора невыгодно». Ранее ритейлер намеревался реализовать 25-50% сети, планируя заработать \$100 млн.

УРЕЗАННЫЕ ПЛОЩАДИ Снижение торговой выручки привело к противостоянию ритейлеров и девелоперов торговых площадей. Торговые сети настаивают на снижении арендных ставок (от 25 до 50%) или переходе от фиксированных платежей к проценту от оборотов, чтобы остаться хоть в небольшом плюсе. Арендная плата – основная затратная статья операторов, съедающая 10-20% оборота. Но арендодатели зачастую отказываются идти на уступки, а арендаторы оказываются вынуждены закрывать ставшие нерентабельными точки.

К примеру, федеральный сотовый ритейлер «Евросеть» достаточно далеко продвинулся в переговорах относительно снижения арендных ставок: по словам его вице-президента по коммерции Виктора Луканина, во многих случаях удается договориться о 20-процентном дисконте. Тем не менее и «Евросети» приходится закрывать нерентабельные точки: только в регионах Центрального Черноземья с декабря по февраль она закрыла более 30 салонов. Сергей Левахин, управляющий филиалом «Центральный» компании «Евросеть», рассказал, что ведутся переговоры о снижении ставок на 25-35%. «В ноябре продажи телефонов в среднем упали у нас на 20%. Сейчас порядка 60-70% расходов филиала составляют затраты на аренду площадей – от 1 до 8 тыс. рублей за 1 кв. м», – пояснил он.

Другим показательным примером конфликта ритейлеров и девелоперов является тот факт, что в конце декабря остановилась зона фуд-корта в воронежском ТРЦ «Аксиома». Ее операторы, в частности сеть «Робин Сдобин» и кафе «СушиАрт», заявили, что из-за падения выручки (по итогам ноября – 25-27%) не могут вносить арендную плату, которая с начала года повысилась вдвое. Хотя операторы фуд-корта просили снизить арендные ставки на 10-15%, руководство ТРЦ вдвое повысило авансовый платеж. Как заявлял владелец «Робина Сдобина», предприниматель Александр Губарев, девелопер решил переложить свои потери от кризиса на арендаторов. По его информации, за последние три месяца в местных заведениях фаст-фуда в целом число посетителей снизилось на 25-28%. →



«ПРОВИАНТ» В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИИ БЫЛ ВЫНУЖДЕН ЗАКРЫТЬ ЧАСТЬ МАГАЗИНОВ

РИТЕЙЛ ОКАЗАЛСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ К КРИЗИСУ СЕКТОРОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ – ТОРГОВЫЕ СЕТИ ОЩУТИЛИ НА СЕБЕ УДАР СРАЗУ ПО РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ



СМЕЖНИКИ

Крупные продуктовые ритейлеры начали закрывать магазины, которые и до кризиса показывали невысокую рентабельность. Сеть «Провиант» остановила работу части торговых точек в Воронеже и в Курской области в целях оптимизации розницы. X5 Retail Group лишилась сразу девяти дискаунтеров «Пятерочка» в Белгороде из-за трудностей у своего франчайзи – ООО «Белхладопт». Краснодарская сеть «Магнит» избавилась от некоторых магазинов в Липецке и Тамбове по причине неэффективности продаж, а в Белгороде – из-за высокой арендной платы. Как полагают эксперты, если раньше операторы закрывали только нерентабельные точки, то теперь делают то же и с малорентабельными.

УМЕРЕННЫЕ АМБИЦИИ Даже самые благополучные с финансовой точки зрения участники рынка вынуждены пересматривать свои экспансионистские замыслы. Розничная сеть по торговле спортивными товарами «Спортмастер» сократила инвестпрограмму на 2009 год в два раза по сравнению с 2008-м (3 млрд рублей). Кроме ожидаемого снижения спроса покупателей на спортивные товары, в условиях кризиса на такое решение «Спортмастера» повлиял и другой фактор: ТЦ, открытые в регионах, в последнее время генерируют гораздо более низкий клиентский поток, чем прогнозировалось.

В более выгодном положении по сравнению с конкурентами, арендуемыми торговые площади, оказались компании, которые одновременно выступают и ритейлерами, и девелоперами. Но даже им приходится прибегать к такой антикризисной мере, как сокращение инвестпрограмм. Сеть гипермаркетов «Линия», которая входит в корпорацию «ГриНН» Николая Грешилова, в ноябре отложила планы строительства третьего гипермаркета «Линия» в Воронеже, второго в Туле и первого в Смоленске, а также решила повременить с экспансией в Белоруссию. «Финансовые структуры резко повысили ставки по кредитам для девелоперов, да и на новых условиях выдают их неохотно», – пояснил господин Грешилов, добавив, что теперь намерен сконцентрироваться на завершении строительства гипермаркетов в Туле, Брянске, многофункционального комплекса площадью более 70 тыс. кв. м в Орле. Минимум на год приостановлена реализация одного из наиболее масштабных про-



СЕТЬ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ «ШАНС» НЕ СМОГЛА ВОВРЕМЯ РАСПЛАТИТЬСЯ ПО ОБЛИГАЦИЯМ

ектов «ГриНна» – возведение ТРЦ в Белгороде площадью 120 тыс. кв. м и стоимостью не менее \$100 млн.

Свои инвестпланы корректируют не только федеральные и межрегиональные игроки. Немецкий ритейлер Metro cash&carry, имеющий свыше 600 ТЦ в 29 странах мира, в нынешнем году не заложит первый камень в мелкооптовый гипермаркет стоимостью 20 млн евро в Орле, хотя в прошлом году проявлял интерес к городу. Компания намерена сократить темпы экспансии в Россию. В 2009 году планируется запустить минимум два новых ТЦ (при против восьми в прошлом).

А калининградской группе «Вестер», которая выступает девелопером и развивает сеть одноименных гипер-

маркетов, пришлось не только замораживать инвестпрограмму, но и искать покупателя на ряд своих активов. По признанию совладельца «Вестера» Олега Большачева, общая стоимость выставленных на продажу объектов и земельных участков – \$50 млн, среди них – торговый центр «Вестер-Дружба» площадью 22,8 тыс. в Воронеже. На октябрь 2008 года задолженность группы компаний «Вестер» достигла около \$200 млн.

Тем не менее без девелоперского плеча ритейлерам в нынешних условиях стало гораздо труднее проводить экспансию, о чем свидетельствует несколько неудачных попыток продуктовой сети «Мосмарт» закрепиться в Черноземье. В январе группа РТМ заявила о намерении расторгнуть заключенный минувшим летом договор с продуктовой ритейлером по аренде площадей под гипермаркет в ТРЦ площадью 49,2 тыс. кв. м, который достраивается в Липецке. А ранее продуктовая сеть расторгла контракт на аренду зала с воронежским ТЦ «Армада». Кроме того, «Мосмарт» претендовал на торговые площади группы РТМ в Курске и Воронеже, освободившиеся после ухода из них «Гроссмарта», однако в итоге на них зашла немецкая сеть Billa. Девелоперы считают, что причиной неудач продуктовой сети стали ее финансовые трудности. В конце января стало известно, что «Мосмарт» ищет новые схемы при расчетах с кредиторами, в том числе и путем конвертации долга в облигации, поскольку компания способна погасить живыми деньгами только 15-50% просроченной задолженности своим поставщикам.

УСКОРЕННЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ Как уже стало ясно, результативность усилий ритейлеров по выживанию на рынке в условиях кризиса обратно пропорциональна их долговой нагрузке. В январе закрылись все салоны ритейлера «Беталинк» в Воронеже и других городах Черноземья, та же участь постигла магазины сети Dixis. По данным аналитиков, у компаний в макрорегионе насчитывалось порядка 150 магазинов по продаже мобильных телефонов и сопутствующих аксессуаров. «Беталинк», обремененный кредиторкой в несколько сотен миллионов долларов, заключил соглашение с МТС о начале торговли под брендом сотового оператора и отказе от продаж контрактов его конкурентов. Но сократить за счет привлечения партнера задолженность и тем самым поправить свои дела ритей-

лер не успел. Перегруженная кредиторкой привела к закрытию и салонов Dixis. Общий долг ритейлера в январе 2009 года составлял \$258 млн. Федеральная сеть пыталась привлечь средства за счет конвертации задолженности в акции, но в условиях кризиса такая схема не заинтересовала потенциальных инвесторов. С начала года компания не смогла заключить договоры с основными поставщиками Nokia, Samsung и Sony Ericsson.

ООО «Шанс Капитал», управляющее одноименной сетью бытовой техники (головной офс расположен в Старом Осколе, имеет 35 магазинов общей площадью более 33,4 тыс. кв. м в Белгородской, Воронежской, Курской, Липецкой, Тамбовской и Орловской областях), подвело дебютный облигационный заем, который компания разместила осенью позапрошлого года. В конце декабря она допустила технический дефолт по выплате первого купона (более 79 млн рублей). Не исключено, что для погашения всей задолженности (2 млрд рублей) владельцам «Шанса» Шахину Солтанову и Жанне Геворкян придется вернуться к рассмотрению вариантов продажи бизнеса. Прошлым летом они намеревались реализовать от 25 до 49% бизнеса, но их не устроила цена, предложенная потенциальными покупателями, – \$130-150 млн.

Аналитик управляющей компании «Финанс Менеджмент» Максим Клягин полагает, что новые, более жесткие условия приведут к сокращению количества игроков и перераспределению сил. В наиболее неблагоприятном положении, по его мнению, оказались компании с большим уровнем долговой нагрузки, которые в основном представляют собой локальных лидеров – небольшие сети, активно борющиеся за увеличение доли на местных рынках и выход в соседние регионы и финансировавшие экспансию преимущественно за счет внешних заимствований. Именно они, как полагает господин Клягин, являются реальными претендентами на продажу бизнеса. Соответственно, другим результатом кризиса, полагает он, станет усиление тенденции к консолидации российского розничного рынка за счет активизации сделок M&A, в том числе и с участием мировых компаний. «Если сегодня доля десяти крупнейших продовольственных ритейлеров не превышает 10-15% рынка, то в среднесрочный период – за два-три года та же цифра может вырасти в два раза», – прогнозирует Максим Клягин. ■

ОКтябрьский

БИЗНЕС-ЦЕНТР



НОВЫЙ ОРИГИНАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ВОРОНЕЖ

УНИКАЛЬНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ:

пять автономных офисных центров внутри единого здания.

в каждом отдельном пятиэтажном блоке имеется:

- входная группа;
- холл;
- лестницы;
- лифты с ограничением доступа.

МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ:

центр города, пересечение улиц Кирова и 20 лет Октября.

ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ:
12 000 квадратных метров

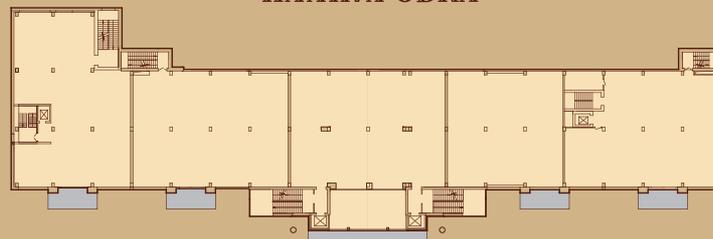
ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ЗДАНИЯ:

- свободное пространство, шаг колонн 6х9 метров;
- высота потолков 4 метра;
- первая категория электроснабжения;
- приточно-вытяжная вентиляционная система с кондиционированием воздуха;
- обзорные лифты;
- высокоскоростные системы коммуникаций;
- современный вентилируемый фасад;
- алюминиевые конструкции остекления и входных групп.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ПАРКОВКА:
гостевая - 50 А/М, служебная - 200 А/М

ПЛАНИРОВКА



1-5 ЭТАЖ

СОЗДАНИЕ БЦ «ОКтябрьский» ОСУЩЕСТВЛЯЕТ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «МЕГИОН»

УК «Мегион» реализовала ряд проектов в сфере девелопмента офисной, складской и торговой недвижимости в городе Воронеж.

НАШИМИ АРЕНДАТОРАМИ И ПАРТНЕРАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> SIEMENS MANAGEMENT | <input type="checkbox"/> БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ» |
| <input type="checkbox"/> MICROSOFT | <input type="checkbox"/> НРБАНК |
| <input type="checkbox"/> BRITISH AMERICAN TOBACCO | <input type="checkbox"/> ХОУМ КРЕДИТ БАНК |
| <input type="checkbox"/> JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL | <input type="checkbox"/> 1С-ЧЕРНОЗЕМЬЕ |
| <input type="checkbox"/> SHNEIDER ELECTRIC | <input type="checkbox"/> КОПЕЙКА-ВОРОНЕЖ |
| <input type="checkbox"/> СТРАХОВАЯ ГРУППА «УРАЛСИБ» | <input type="checkbox"/> СОЮЗКОНСЕРВМОЛОКО |
| <input type="checkbox"/> ЕВРОСЕТЬ-ЦЕНТР | <input type="checkbox"/> РУССКИЙ АППЕТИТ |
| <input type="checkbox"/> ТОРГОВАЯ СЕТЬ «ЭЛЬДОРАДО» | <input type="checkbox"/> БЕЛСТАР АГРО |
| <input type="checkbox"/> БИЛАЙН | <input type="checkbox"/> НИЖНОВАТОМЭНЕРГОСБЫТ |

ОТКРЫТИЕ - II КВАРТАЛ 2009 ГОДА



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «МЕГИОН»
Тел. факс: (4732) 39-37-00; (4732) 39-37-37
www.bcOctober.ru, e-mail: groshev@bcmegion.ru

реклама

«ПЛОЩАДКИ, ГДЕ ИДЕТ АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, МЫ ДОВЕДЕМ ДО ЗАПУСКА»

ДОЛЯ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО БАНКА (ЦЧБ) СБЕРБАНКА РОССИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ МАКРОРЕГИОНА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 80%. ИНВЕСТИРУЯ В СТРОИТЕЛЬСТВО ПОЧТИ ВСЕХ КРУПНЫХ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ (ТРЦ), БАНК ЛУЧШЕ МНОГИХ ПОНИМАЕТ ТРЕНДЫ, КОТОРЫЕ НАМЕЧАЮТСЯ НА РЫНКЕ. ЮРИЙ ЯЧНЫЙ, ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЧБ СБЕРБАНКА РОССИИ, В ИНТЕРВЬЮ РЕДАКТОРУ ВG ЕВГЕНИЮ ТИМОШИНОВУ ЗАЯВИЛ, ЧТО ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ БАНК НАЧИНАЛ ФИНАНСИРОВАТЬ В ДОКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД, БУДУТ ДОВЕДЕНЫ ДО ЗАВЕРШЕНИЯ.

BUSINESS GUIDE: Одна из главных особенностей девелоперского рынка Центрального Черноземья — наличие сильных местных игроков. Чем ее можно объяснить?



ЮРИЙ ЯЧНЫЙ: Черноземье не самый выдающийся макро-регион с точки зрения уровня доходов населения. К тому же у нас нет городов-миллионников. По сути, в Черноземье только население Воронежа приближается к такой численности. Поэтому федеральные девелоперы и ритейлеры, когда активно стали выходить в регионы, пошли прежде всего в густонаселенные Поволжье, Татарстан, Урал. А в Черноземье — во вторую очередь.

Именно поэтому, наверное, в нашем макрорегионе сразу несколько серьезных местных предпринимателей выбрали для самореализации в сфере бизнеса именно девелопмент, где конкуренции еще несколько лет назад практически не было. Особенно хотелось бы отметить феномен Курска. Небольшой город с населением менее 500 тыс. человек, но по количеству современных торговых площадок он почти не уступает Москве (свыше 450 кв. м на 1 тыс. человек. — **BG**). Там зародились две основных региональных компании в сфере девелопмента и ритейла — корпорация «ГринН» Николая Грешилова и группа «Промресурс» Николая Полторацкого. Обе сначала застроили Курск, но потом им стало в городе тесно, и компании быстро вышли за рамки своего региона. Теперь они конкурируют на уровне не только Черноземья, но и за его пределами. Впрочем, в Курске есть и другие сильные участники рынка, думаю, мы о них еще услышим.

BG: И все-таки наиболее масштабные проекты макрорегиона реализуются в Воронеже...

Ю. Я.: В столице Черноземья, конечно, сыграли большую роль в развитии рынка коммерческой недвижимости предприниматели Евгений Хамин и Николай Послухаев. Их усилия стали зримым свидетельством для других игроков, в том числе и федеральных, что Воронеж готов к крупным проектам. Первый же ТЦ, который Хамин и Послухаев реализовали в партнерстве со Сбербанком, — я имею в виду «Московский проспект», — сразу получился масштабным и концептуальным. А

теперь партнеры пошли в принципиально другой сегмент. Сити-парк «Град», который строится напротив поселка Ямное, — загородный межрегиональный центр, первый в таком формате для макрорегиона.

BG: Насколько финансовый кризис осложнил реализацию проекта «Град», а также других крупных ТРЦ — в частности, «Свободного города» ассоциации «Галерея Чижова»?

Ю. Я.: Я думаю, что и для «Галереи Чижова», и для Хамина с Послухаевым главное — не растягивать строительную фазу проектов. «Свободный город» быстро и качественно строится турецкой компанией Renaissance Construction. Серьезных проблем нет. Впрочем, без влияния кризиса тоже не обошлось. Например, договор с турками в 2008 году был заключен в евро, что к настоящему моменту фактически привело к удорожанию строительства. Возведение «Града» мы также активно финансируем, он будет запущен в эксплуатацию, я думаю, в первом квартале 2010 года. Проект сложный — такого формата в макрорегионе нет. А новое всегда дается непросто. Мы надеемся, что предпринимательские таланты акционеров «Града» позволят им преодолеть трудности, неизбежные в кризисный период, и найти оптимальные решения. Да и наш банк, конечно, не останется в стороне. Мы будем использовать свои возможности.

BG: А вы можете помочь заемщику, например, с подбором арендаторов?

Ю. Я.: Вообще-то, то, о чем вы говорите, не входит в функции банка, но в реальности зачастую мы помогаем нашим клиентам найти партнера. Например, в Воронеже недвижимость, в которой сегодня расположился ТЦ «Европа», строила «Аксиома». Мы познакомили Николая Полторацкого с Журавлевым (гендиректор и владелец ЗАО «Финансовая компания „Аксиома“», депутат Воронежской облдумы Сергей Журавлев. — **BG**), поскольку понимали, что они могут быть полезны друг другу. Но свести одного клиента с другим — второстепенная задача. Гораздо важнее, на мой взгляд, когда банк высказывает клиенту мнение о том или ином потенциальном партнере. Мы говорим: да, с Полторацким можно работать, он сложный человек, но профессионал. А про кого-то другого говорим: нет, с ним лучше избежать опыта совместных проектов.

Кроме того, банк помогает заемщикам при заключении договоров, например, с теми же арендаторами. Исходя из своего опыта работы, в котором были как положительные, так и отрицательные приме-

ры, мы рекомендуем клиенту заключать соглашения в такой форме, чтобы был учтен и его интерес, и кредитной организации. Есть и другая услуга, которая, я считаю, полезна нашим заемщикам, которые выступают исключительно как заказчики. В управлении инвестициями ЦЧБ есть группа высококвалифицированной строительной экспертизы, которая отслеживает работу подрядчиков. Смотрит, по какой цене куплен стройматериал, соответствует ли реально выполненный объем представленной в банк строительной отчетности, выполняется ли график работ и многое другое. Для нас как основного инвестора такой контроль абсолютно необходим. Не менее важен и для нашего клиента, который не всегда способен распознать все хитрости подрядчиков.

BG: Какие объемы инвестиций в девелоперские проекты запланированы на 2009 год?

Ю. Я.: Сейчас точно не назову, поскольку бизнес-план дорабатывается. Но прирост ссудной задолженности мы планируем в районе 30%. А в целом, я думаю, банк инвестирует в 2009 году в строительные проекты не менее 15 млрд рублей. Много работы у Хамина, Чижова и Маркова (Александр Марков — совладелец ООО «Талай» и ООО «Ото». — **BG**), который строит в Воронеже ТРЦ «Арена» на 50 тыс. кв. м. Обязательно закончим все жилищное строительство, которое начинали финансировать в 2007–2008 годах. Есть и другие планы. Их реализация будет зависеть от состояния экономики.

BG: А в 2008 году инвестиции были сопоставимы?

Ю. Я.: Немного больше — порядка 18 млрд рублей.

BG: Как поменялась кредитная политика банка на рынке коммерческой недвижимости в связи с финансовым кризисом? Повышаете ли ставки по уже выданным займам?

Ю. Я.: Хочу особо подчеркнуть, что банком было принято принципиальное решение: все площадки, которые начали финансировать, мы доведем до стадии запуска. При выработке концепции приоритет был отдан определению возможности обслуживания заемщиком своего кредита. То есть главное, чтобы он имел возможность выплачивать проценты. А график погашения основного долга мы можем сдвигать. Например, клиент должен отдать банку в 2009 году 500 млн рублей, но, если ему трудно в нынешних условиях, вероятно, мы разрешим ему вернуть только 200 млн. Тем не менее обслуживать долг он должен в обязательном порядке. Такая стратегия выбрана, что-

бы и банку, и клиентам можно было пережить без потерь ближайший год-полтора, которые мы определяем как наиболее трудный период в условиях преодоления последствий финансового кризиса.

Что касается ставок, то многие наши клиенты пока работают по докризисным условиям, кредитуются под 13–14%. Такие условия сегодня однозначно не рыночные. Будет ли банк повышать ставки? Подход в каждом случае у нас будет индивидуальным. Если у клиента завершилась инвестиционная фаза проекта, пошел большой финансовый поток, то — да. Например, группа компаний «Промресурс» за последние три месяца запустила в эксплуатацию три ТЦ «Европа», и мы ей уже повышаем ставки по кредитам. Но понемногу. В любом случае такие изменения делаются ступеньчато: не сразу с 13 до 18%, а с 13 до 14,5–15%, через какой-то период следующее повышение. Ведь мы не заинтересованы в появлении серьезных проблем у своего клиента. Просто резко поднять ставку не выйдя, клиент в каких-то случаях не сможет платить по займу.

В целом же наша кредитная организация планирует повышать ставки синхронно с ростом инфляции. Потому что, вы понимаете, сейчас отдавать кредиты в рублях будет легче. Для заемщика с короткой оборачиваемостью активов — просто золотое время.

BG: Насколько рынок Черноземья близок к насыщению девелоперскими проектами?

Ю. Я.: Посмотрим, как будет вести себя показатель платежеспособности населения. Сейчас непонятно, какие тренды проявятся на рынке, поэтому любые прогнозы — дело неблагодарное. Хотя осенью 2008 года мы анализировали ситуацию и пришли к выводу, что после запуска строящихся объектов девелоперский рынок Черноземья приблизится к первичному насыщению с точки зрения необходимости реализации новых проектов. Иначе начнется избыточная конкуренция. Впрочем, не хочу сказать, что рынок остановится в развитии. Знаете, где у нас непаханое поле? В небольших городах с населением до 100 тыс. человек. Но те же Полторацкий и Грешилов их уже осваивают.

BG: Есть ли среди проектов, финансируемых Сбербанком, высокорискованные?

Ю. Я.: Слава Богу, за строящиеся ТЦ мы пока спокойны. Я могу признаться: так уж объективно сложилось, что в проектах сельского хозяйства, промышленности риски гораздо выше. Там есть за кого поволноваться. А в девелопменте все будет нормально. ■

«„ГРАДУ“ НЕ ПОВЕЗЛО: ПРОЕКТ НАХОДИТСЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФАЗЕ, А ТУТ ГРЯНУЛ КРИЗИС. ВСЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЗАМЕРЛИ И НЕ СПЕШАТ ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛОК С ИНИЦИАТОРАМИ ПРОЕКТА»



ЗАЕЗЖАЙ – ПОДЕШЕВЕЛО

С НАЧАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ВОРОНЕЖЕ ПОКАЗАЛА ТЕНДЕНЦИЮ К СНИЖЕНИЮ. ПОКА УМЕНЬШЕНИЕ РАСЦЕНОК НЕЗНАЧИТЕЛЬНО – 7-10%, НО, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ РОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАСТАВИТ ВЛАДЕЛЬЦЕВ НЕДВИЖИМОСТИ И ДАЛЬШЕ СНИЖАТЬ ТАРИФЫ. БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРИОБРЕТАЮТ УСЛУГИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ НА АРЕНДУ – RENEGOTIATION И RELOCATION. УЧИТЫВАТЬ ТЕНДЕНЦИЮ ПРИДЕТСЯ И СОБСТВЕННИКАМ ОФИСОВ КЛАССОВ «А» И «В+» (РЯД ОБЪЕКТОВ – В ЗАВЕРШАЮЩЕЙ СТАДИИ). ЛЕОНИД ДИДЕНКО

ДОКРИЗИСНЫЕ АМБИЦИИ Как и в большинстве городов России, офисные центры появились в Воронеже в течение последних двух-трех лет. Еще в 2003 году проекты так называемой реабилитации промышленных зон, занимающих значительную территорию в городе, в том числе в центральной части и вдоль основных транспортных артерий, предлагаемые, в частности, Воронежским деловым центром, воспринимались строительными компаниями как дело отдаленной перспективы. Большинство офисов располагалось в помещениях прошлых лет постройки, жилых домах, а также отдельных зданиях, в которых ранее располагались другие организации (как правило, НИИ и административные корпуса предприятий). Такие офисы имели весьма скромный, непрестижный вид и, за редкими исключениями, очевидно нуждались в основательном ремонте. Однако и стоимость была невысока – \$10 за квадратный метр в центральной части Воронежа в месяц считались нормальной ценой.

Экономический бум предыдущих лет, приход в регион большого количества торговых сетей, банков, страховых компаний в короткие сроки повысили требования к офисному помещению. Многие здания советского периода подверглись основательной реконструкции и получили имена собственные – например, бизнес-центры «Капиталь» и «Икар», расположившиеся на площадях, ранее принадлежавших ОАО «Воронежсельмаш». А в последние годы стали строиться здания бизнес-центров именно для размещения в них офисов, а также multifunctional-объекты, совмещающие жилые, торговые и офисные площади («Парус», «Бизнес-парк» и другие).

«Динамика изменения объемов ввода офисов носит скачкообразный характер, что обуславливается начальным этапом развития рынка, отсутствием стабильного интереса в предыдущие годы к сегменту рынка коммерческой недвижимости со стороны инвесторов, а также хаотично проводимой реконструкцией административных зданий», – утверждает в недавнем докладе московского агентства London Consulting & Management Company (LCMC), посвященном воронежской недвижимости. «В Воронеже среди действующих офисов преобладают объекты, представляющие собой реконструированные и перепрофилированные здания, изначально предназначенные для производственных и административных нужд, – согласился аналитик «Финам Менеджмента» Максим Клягин. – Они не могут похвастаться высоким качеством и единой концепцией».

Тем не менее удельная доля предложения качественных офисных площадей в последние годы заметно увеличилась – как за счет объектов нового строительства, так и перевода реконструированных в более высокий класс. По данным агентства недвижимости «Адвекс», всего в Воронеже построено 43 объекта классов «В» и «С» общей площадью более 400 тыс. кв. м. А LCMC оценило общий объем предложения офисных площадей в городе на уровне 271,8 тыс. кв. м. Такие расхождения объясняются разным набором требований к современному офису (наличие парковки, современных



РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОРОНЕЖА ТЕРЯЕТ ДОКРИЗИСНЫЕ ВЫСОТЫ

средств связи, сервисных служб). Собственно, единой классификации бизнес-центров не существует до сих пор, и заявленная принадлежность объектов к классу «В» или «В+» оспаривается как участниками рынка, так и экспертами. А офисов классов «А+» и «А», с чем согласны все, на региональном рынке нет до сих пор. К классу «В+» эксперты относят те же «Парус» и «Капиталь», к классу «В» – Business-park (улица Куколкина, 32), центр «Мегион» (проспект Труда, 65), бизнес-центр «Икар» (улица Свободы, 73), а также бизнес-центры на улице Плехановской, 6Б, Московском проспекте, 53 и другие.

До прошлой осени участники рынка отмечали острый дефицит офисных площадей (до 400 тыс. кв. м) и, соответственно, постоянный рост цен на аренду. Практически все бизнес-центры города были заполнены на 98-100%. Уровень арендных ставок (по классификации LCMC) составлял минувшей осенью в классе «В» – от 670 до 1,2 тыс. рублей в месяц, в подклассе «С1» – 470-800, в подклассе «С2» – 300-600. По прогнозам LCMC, сделанным уже в конце прошлого года (то есть с учетом влияния финансового кризиса), общий объем ввода качественных офисных площадей в бизнес-центрах города в период с 2008-го по конец 2010 года должен составить 115 тыс. кв. м.

УРЕЗАННЫЕ ПЛАНЫ В настоящее время в Воронеже на разных стадиях реализации находятся несколько масштабных проектов офисных зданий, претен-

дующих на классы «А» и «В+». Причем большинство из них планировалось ввести в эксплуатацию до конца 2008 года. Однако сроки сдачи практически всех заметных бизнес-центров были перенесены минимум на несколько месяцев. К примеру, ОАО «Строительно-финансовая группа» (СФГ), контролируемое московской фирмой «Пасифик Констракшн», планировало в 2008 году запустить два объекта: бизнес-парк «Московский» («В+») площадью 12 тыс. кв. м, а также «Премьер», заявленный как первый в городе бизнес-центр класса «А» на 22 тыс. кв. м. Гендиректор СФГ Тимофей Солоневич недавно заявил о переносе сдачи в эксплуатацию «Премьера» на апрель. Однако источники на рынке утверждают, что СФГ называет покупателям офисов в бизнес-центре большую отсрочку – до 30 июня.

Господин Солоневич сообщил, что компания уже приступила к расходованию стабфонда в размере порядка 1 млрд рублей, сформированного за счет личных накоплений совладельцев. В СФГ приступили к его созданию в ноябре в связи с трудностями у основного партнера группы – Восточно-европейской финансовой корпорации (ВЕФК). Банк ВЕФК (Санкт-Петербург), предоставлявший займы под проекты руководимой Тимофеем Солоневичем организации, проходит санацию. Сейчас им управляет Агентство по страхованию вкладов, в его оздоровление государство вложило 3 млрд рублей.

Скорее всего, не уложится в заявленные сроки проект ассоциации «Галереи Чижова» депутата Госдумы

Сергея Чижова и его партнеров «Свободный город». Он подразумевает строительство комплекса, включающего бизнес-центр класса «В+» площадью 14 тыс. кв. м. Сдача его офисной части была запланирована на февраль 2009 года. Впрочем, участники рынка считают, что задержка в завершении строительства будет незначительной – объект находится в высокой степени готовности. С большой долей вероятности не будет заморожен и пятиэтажный торгово-офисный центр «Коммерсантъ» на 15 тыс. кв. м (на участке, принадлежащем ОАО «Концерн „Созвездие“»), который в Воронеже возводит ЗАО «Финансовая компания „Аксиома“» депутата облдумы Сергея Журавлева. Однако ряд объектов, находящихся на начальных стадиях, заморожен на неопределенный срок. «Замедление темпов строительства, а следовательно, и сокращение текущих расходов – единственно верный путь в нынешней кризисной ситуации на профильном рынке. Если к концу года рыночные цены на офисные и жилые площади вновь поползут вверх, что было бы закономерно в связи с прогнозируемым повышением спроса, компания сможет вновь вернуться к исходным темпам работ», – считает замдиректора ООО «Инвестиционная палата» Алексей Петров.

Несмотря на начало кризиса, арендные ставки оставались достаточно стабильными и начали снижаться только с января. Пока снижение незначительное – в среднем по рынку 7-10% в рублях (в отличие от Москвы, где, как утверждают в агентстве Jones Lang LaSalle, аренда по многим позициям уже упала на 40% от максимальных показателей). В LCMC уверены, что спрос на качественную недвижимость (класс «В» и «В+») в ближайшее время сохранится. «Ставки в высококлассные объекты с хорошей локацией и гарантированным трафиком вряд ли уменьшатся. Основной их клиент – достаточно крупные и стабильные компании», – считает управляющий партнер LCMC Дмитрий Золин. Однако в других сегментах ожидается значительное падение: причем даже при снижении ставок добиться прежней 100%-ной наполняемости площадей не удастся.

Объем предложения рынка аренды на сегодняшний день увеличивается. Помимо ввода новых площадей, на рост предложения влияет ряд факторов – освобождение площадей компаниями, которые ищут меньшие и более дешевые из-за снижения оборотов, сворачивание бизнеса, а также перевод в аренду помещений, ранее выставленных на продажу (из-за падения цен на недвижимость владельцы решили их придержать).

Риелторы отмечают смещение спроса в сторону меньших площадей для аренды. Если до кризиса наиболее востребованы были площади в 50-100 кв. м, то увеличился спрос на небольшие помещения в 30-40 и даже 15-20 кв. м. В частных беседах участники рынка утверждают, что к настоящему времени в простое находится до 20% офисных площадей. Поэтому арендодателям, заинтересованным в том, чтобы их площади не простаивали, приходится идти на уступки. ■

С БОЛЬШОЙ ДОЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ НЕ БУДЕТ ЗАМОРОЖЕН В ВОРОНЕЖЕ ПЯТИЭТАЖНЫЙ ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ ЦЕНТР «КОММЕРСАНТЪ» НА 15 ТЫС. КВ. М ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ «АКСИОМА»



ОЛИМПИЙСКИЕ ГОРКИ

ОЛИМПИЙСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ ГАРАНТИРОВАННЫХ В КРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ ЗАКАЗОВ. ПРАВДА, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАРАБОТАТЬ НА НЕМ СМОГУТ НЕМНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

НЕВОЛЬНАЯ БОРЬБА В августе прошлого года «Олимпстрой» должен был провести аукцион на возведение олимпийских объектов в Сочи. На конкурс было выставлено четыре лота, каждый из которых включал спортивный объект и гостиницу. В лот №1 входило строительство малой ледовой арены на 7 тыс. мест и трехзвездной гостиницы «Имеретинская» на 8 тыс. номеров. В лот №2 – большого ледового дворца на 12 тыс. мест и пятизвездной гостиницы «Малый Ахун» на 1,3 тыс. номеров. В лот №3 – ледовой арены для керлинга на 3 тыс. мест и трехзвездной гостиницы на 300 номеров. В лот №4 – большой ледовой арены на 12 тыс. мест и четырехзвездной гостиницы «Малый Ахун» на 3,1 тыс. номеров. Но мероприятие не состоялось: на аукцион не было подано ни одной заявки.

Потенциальных инвесторов отпугнула необходимость строительства спортивных объектов. Срок их окупаемости, как правило, более десяти лет. «Спортивные объекты не та недвижимость, о которой можно рассуждать с точки зрения доходности. Затраты на строительство всегда значительны, а единственный возможный доход – от сдачи в аренду – нерегулярен и невелик», – говорит Омар Гаджиев, управляющий партнер компании Rapogama Estate. «Нужно рассмотреть возможность последующего коммерческого использования объектов. Если они такие специфические, как, например, бобслейная трасса, то их строительство вообще не интересно», – считает Алексей Тимофеев, гендиректор «МТ-Девелопмент».

К тому же одна из особенностей возведения спортивных объектов для Олимпиады – строгие стандарты, поэтому такое строительство дороже, чем возведение обычных спортивных объектов. Инвестируют в них пока только крупные корпорации, для которых вложения, по сути, являются «социальным бременем». Так, «Газпром» строит горно-туристический центр с лыжными трассами и стадионом, «Русснефть» – крытый конькобежный центр на 8 тыс. человек. А санно-бобслейной трассой занимается неизвестная в строительных кругах компания «Стройпрофи-Юг».

КОММЕРЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС В рамках олимпийского строительства в Сочи должны быть возведены многие коммерческие объекты – гостиницы, бизнес-центры. «Для инвесторов участие в олимпийском строительстве выгодно. У них довольно низкая аренда земли на долгий срок, к тому же внешние коммуникации ко всем гостиницам (например, дороги) – задача госкорпорации, за инвестором только сам объект. Кроме того, инвестору представляются требования по количеству номеров и их звездности, а в целом проект гостиницы он утверждает сам. Планируемые отели должны располагаться на побережье, где будет выстроена вся социальная, развлекательная и спортивная инфраструктура», – приводят аргументы в пресс-службе группы компаний «Олимпстрой».

Но в строительство туристических деревень, гостиниц и курортов вкладываются тоже в основном крупные корпорации или местные игроки. Первоначально предполагалось, что большой интерес к перспективной российской недвижимости проявят иностранные инвесторы, но финансовый кризис сделал такие надежды несбыточными. А крупных российских инвесторов настораживает идея вложений в курортные объекты Сочи: туристические потоки здесь пока только сокращаются. «Если инвестор думает о

строительстве развлекательной недвижимости, встает вопрос, есть ли для нее рынок, кроме Олимпиады. Например, если участок расположен так, что посетители там будут только во время соревнований, то большие вложения в проект не окупятся», – рассуждает Алексей Тимофеев. – Мы не планируем участвовать в олимпийском строительстве прежде всего потому, что не очень уверены в долгосрочном клиентском потенциале Сочи. У нас были предложения по участию в олимпийском строительстве, но себестоимость и условия оказались настолько высокими, что мы сочли их неоправданно высокими. У нас есть другие предложения – с меньшими необходимыми издержками».

Не вдохновляет инвесторов и ситуация с земельными участками в Сочи. Показательна история с компанией «Роза Хутор», которая строит одноименный горнолыжный курорт. Его строительство было одобрено правительством России в 2003 году; в следующем году компания выиграла конкурс на право заключения первого из договоров долгосрочной аренды земельного участка в районе плато Роза Хутор у Сочинского национального парка. Но 10 декабря прошлого года строительство курорта, шедшее полным ходом, пришлось остановить: Росимущество выиграло в суде дело о признании договора арен-

ды земли незаконным. 4 февраля компания заключила с другими сторонами мировое соглашение, и строительство объекта будет возобновлено. Но если такая ситуация стала возможна при строительстве курорта на 540 га «Интерросом», то легко предположить, что менее крупные инвесторы ожидают для себя больших сложностей, учитывая, что вопрос об отчуждении многих участков для строительства олимпийских объектов не решен.

Наконец, картину изрядно портит кризис. Официально об отказе от проекта пока не сообщил ни один инвестор, и, как уверяют в «Олимпстрое», строительство идет по графику. Но из-за тяжелого финансового положения отрасли сложности с реализацией объектов уже есть и будут усугубляться. Так, осенью из-за недостатка средств было приостановлено строительство больницы в Красной Поляне. Причем если на строительство инфраструктуры инвесторам обещана поддержка госбанков, то инвесторам коммерческих объектов, по словам министра транспорта РФ Игоря Левитина, по «указке сверху» денег давать не будут.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СУБПОДРЯД Зато будут давать деньги на реализацию проектов «Олимпстрой». Кризис добавил корпорации работ (многие объекты были пере-

даны на реализацию госкорпорации, поскольку частных инвесторов на них не нашлось), но и финансирования. В конце января российское правительство увеличило размер имущественного взноса в государственную корпорацию: «Олимпстрой» получит от государства до 242,2 млрд рублей (вместо предполагавшегося первоначально 61 млрд). В ноябре прошлого года очередной взнос вырос уже на 25 млрд, до 181 млрд рублей. Кроме того, на те же деньги можно будет построить больше. По расчетам вице-преьера РФ Дмитрия Козака, из-за падения цен на стройматериалы стоимость строительства может уменьшиться на 30%.

Возможно, строителям достанутся и новые объекты, которые ранее возводились на частные средства, а теперь будут переходить под контроль государства. Началось уже положено: Сбербанк покупает 25% акций ОАО «Красная Поляна», которое строит комплекс «Горная карусель». Так что стабильности в работе прибавится.

«Если говорить о возведении спортивных объектов в Сочи, то они будут строиться на государственные деньги и использоваться для проведения Олимпийских игр, а впоследствии – для нужд города. Стало быть, выгода застройщика заключается только в получении государственного заказа на подряд», – полагает Омар Гаджиев. Но в кризисных условиях участие в олимпийской стройке, пусть и в качестве подрядчиков или fee-девелоперов, может быть одним из самых надежных вариантов выживания для застройщиков. «Для исполнителей (генподрядчиков) ситуация означает гарантированное финансирование и загрузку мощностей на ближайшие три года», – говорят в «Олимпстрое».

Правда, для большинства российских компаний участие в олимпийской стройке обещает быть нелегким. «Основная сложность реализации подобных строительных объектов – отсутствие у большинства отечественных подрядчиков опыта возведения спортивных сооружений. Например, ледовые дворцы у нас сейчас возводятся повсеместно (да и то львиную долю заказов забирают шведы), а вот бобслейная трасса в стране всего одна – в подмосковном Парамонове, открытая в прошлом году. Трасс, соответствующих требованиям МОК, в мире всего около десяти», – замечает Омар Гаджиев. Именно поэтому для возведения сочинской санно-бобслейной трассы пригласили профессионалов в области – компанию Terry Goudzovsky, ведь для такого важного мероприятия, как Олимпиада, высочайшее качество спортивных объектов – главный приоритет.

Как полагает господин Гаджиев, компаниям, не имеющим опыта возведения спортивных сооружений, в тендере участвовать бессмысленно – слишком высока ответственность за результат. Практически все архитектурные эскизы будущих сочинских олимпийских объектов делали иностранные компании, обладающие богатым опытом. Например, сочинский конькобежный центр проектирует итальянский архитектор Алессандро Цоппини, участвовавший в проектировании объектов для зимней Олимпиады-2006 в Турине. Да и тем, кто будет заниматься строительством менее специализированных объектов, предстоит нелегкая работа. Безусловно, в нынешней ситуации любой компании было бы выгодно взяться за олимпийский подряд, ведь деньги на строительство олимпийских объектов уже выделены государством. Но далеко не все подрядчики способны работать в таких условиях – в жестких временных рамках и без права на ошибку. Не у всех застройщиков желания совпадают с возможностями. ■



СБЕРБАНК ПОКУПАЕТ 25% АКЦИЙ ОАО «КРАСНАЯ ПОЛЯНА», КОТОРОЕ СТРОИТ КОМПЛЕКС «ГОРНАЯ КАРУСЕЛЬ» – ЧАСТНЫЙ ПРОЕКТ БУДЕТ ДОСТРАИВАТЬСЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ

В СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ В СОЧИ ПОКА ВКЛАДЫВАЮТ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ, ДЛЯ КОТОРЫХ ПОДОБНЫЕ АКЦИИ НЕ ИНВЕСТИЦИИ, А ЗАТРАТЫ, «СОЦИАЛЬНОЕ ОБРЕМЕНЕНИЕ»



ИНВЕСТОРЫ

НЕВЫГОДНАЯ ЭКОНОМИЯ

РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ОЗАБОЧЕНЫ ТЕМ, ЧТОБЫ СТРОИТЬ ЗДАНИЯ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ КОТОРЫХ ТРЕБУЕТ НЕБОЛЬШИХ ЭНЕРГОЗАТРАТ. ПОТОМУ ЧТО СТРОИТЬ ТАК ДОРОГО И НЕЭФФЕКТИВНО. ИНВЕСТИЦИИ В РАЗРАБОТКУ, СОГЛАСОВАНИЕ, ТЕХНОЛОГИИ, МАТЕРИАЛЫ – СИТУАЦИЯ ПРИВОДИТ К УВЕЛИЧЕНИЮ СРОКОВ РЕАЛИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОЕКТА НА 10-25%. ОДНАКО ТЕМ, КТО ХОЧЕТ, ЧТОБЫ ПОСТРОЕННЫЕ КОМПАНИЕЙ ОБЪЕКТЫ БЫЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ И ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПУСТЯ, НЕ СТОИТ ИГНОРИРОВАТЬ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ СЕГОДНЯ.

АННА НИКОЛЬСКАЯ

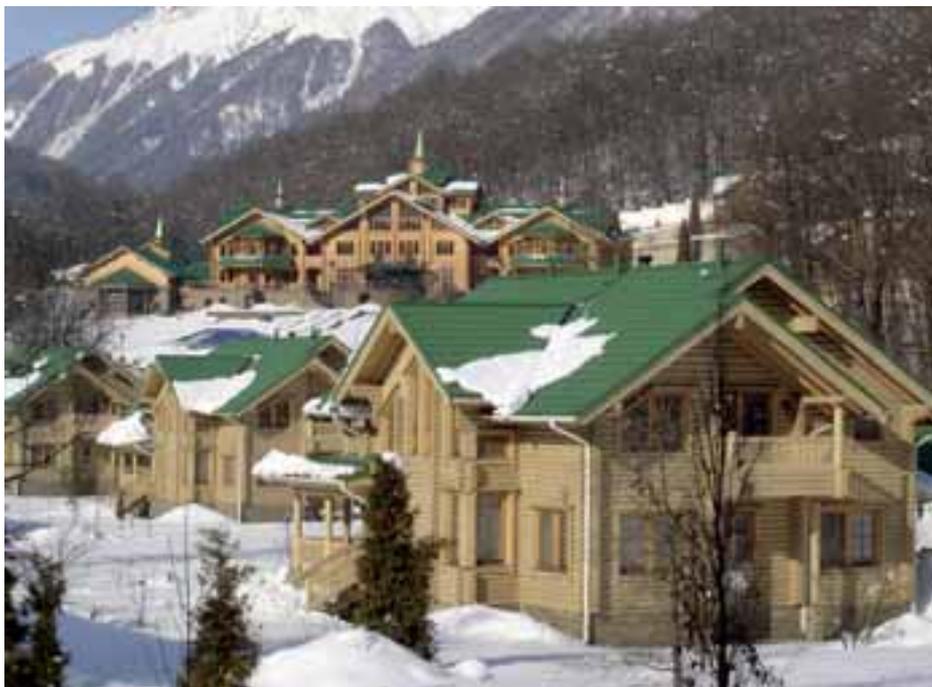
ПОЧЕМУ НЕ ЭКОНОМИМ? Энергосберегающие технологии высокочастотны во всем мире. Срок их окупаемости доходит до 10-15 лет, что малопривлекательно для инвесторов. «Но государство прибегает к мерам, стимулирующим использование энергосберегающих технологий. Один из наиболее часто применяемых в США приемов – снижение арендной ставки на землю», – объяснил Лоуренс Полак, заместитель гендиректора компании Colliers International.

После принятия в 1997 году Киотского протокола, когда страны (в том числе и Россия) договорились о снижении потребления энергии из невозобновляемых источников, уменьшении парникового эффекта, экологичному строительству стало уделяться много внимания. Для членов ЕС обязательно выполнение директивы совета Европейского союза по энергетическим характеристикам зданий 2002/91/ЕС. В целом ряде европейских стран были разработаны специальные целевые государственные программы по приведению всех объектов регулярной застройки к условно-пассивному уровню потребления энергии.

Например, в 2008 году Финляндия начала выполнять требования ЕС по теплоизоляции зданий. «С 2010 года мы полностью перейдем на работу по стандартам Евросоюза», – рассказал представитель мэрии Хельсинки Юхани Нортмаа. «С 2010 года по закону в Финляндии будут строить только энергоэффективные (сберегающие энергию) дома, а с 2012-го – уже только пассивные, то есть сооружения, потребляющие мало энергии, около 10% от удельной энергии на единицу объема, потребляемой большинством современных зданий», – добавил старший исследователь по материалам и строительству Технического исследовательского центра Финляндии Юри Нейминен. В идеале пассивный дом должен быть независимой энергосистемой, вообще не требующей расходов на поддержание комфортной температуры. Отопление пассивного дома должно происходить благодаря теплу, выделяемому живущими в нем людьми, бытовыми приборами и альтернативными источниками энергии. Горячее водоснабжение осуществляется за счет установок возобновляемой энергии, например тепловых насосов или солнечных коллекторов.

В Финляндии средства на реконструкцию старых домов под новые стандарты выделяет государство. Обычно ее стоимость составляет 250-450 евро за 1 кв. м (сюда входит модернизация систем теплоснабжения и вентиляции). Такая реконструкция обходится в 250 евро за 1 кв. м, но если речь идет об утеплении фасадов, окон и прочего, то стоимость возрастает до 1,5 тыс. евро за 1 кв. м. Если стоимость реконструкции превысит 2 тыс. евро за 1 кв. м, местными властями принимается решение о сносе здания.

В России не только нет законодательной базы в сфере энергосбережения, но и власти никак не стимулируют тех, кто хотел бы строить здания с применением энергосберегающих технологий: налоговых льгот для них нет. Федеральный закон «О техническом регулировании» не может заставить застройщиков быть экономнее, так как внедрение энергоэффективных и энергосберегающих технологий – дело добровольное.



ГОСТИНИЦА В СОЧИ, ПОСТРОЕННАЯ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМ ТЕХНОЛОГИЯМ КОМПАНИИ НОНКА. – ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИИ ПОКА ДОРОГИ И НЕПОПУЛЯРНЫ

По словам исполнительного директора Центра по эффективному использованию энергии Игоря Башмакова, скоро все может стать хуже, так как с 2010 года нормы по стандартам теплозащиты перестанут быть обязательными. Он считает, что недобросовестные застройщики могут воспользоваться ситуацией и начать экономить на теплоизоляции.

Игорь Абуев, главный инженер ОАО «Инсолар», занимающегося созданием энергосберегающих инженерных систем тепло- и холодоснабжения зданий, отмечает, что застройщиков пугает необходимость увеличения капитальных инвестиций. Но когда-нибудь девелоперам придется сделать выбор в пользу строительства зданий, требующих меньших энергозатрат. Энергия будет дорожать, расходы на нее – увеличиваться, и когда у арендатора появится возможность выбирать между офисом, где расходы на электричество минимальны, и обычным, то у девелоперов, не думающих об энергоэкономии сегодня, останется меньше конкурентных преимуществ. Впрочем, участники рынка принимают в расчет соображения экономии посредством снижения энергозатрат, если собираются после окончания строительства эксплуатировать здание сами.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ДЕТАЛЯХ Два основных пути энергосбережения – постепенный отказ от ТЭЦ и переход к использованию возобновляемых и экологических источников энергии (ветра, солнца, воды и земли), а также применение в строительстве энергосберегаю-

щих материалов и технологий, что позволяет снизить энергопотери зданий. Совмещение таких способов ведет к появлению так называемых пассивных зданий.

Установка солнечных батарей – один из самых доступных и популярных способов экономить энергию. Безусловно, наиболее эффективно их применение в регионах с большим числом солнечных дней. Но возможно оно и в северных широтах. Во всяком случае, в финском городе Отаниеме еще в 1973-1979 годах построили комплекс Eco-Home, где помимо планировочных решений, учитывающих местные условия и местоположение, применяется особая система вентиляции. Воздух нагревается за счет солнечных лучей, а тепло аккумулируется в специальных стеклопакетах и жалюзи.

Второй шаг к энергосбережению – использование в строительстве материалов, не позволяющих теплу уходить из здания. На Западе в соответствующем направлении работают научно-исследовательские институты, финансируемые из бюджета; исследования заказывают и коммерческие компании, специализирующиеся на производстве материалов для теплоизоляции. Одной из задач при реконструкции зданий, например, является создание наиболее тонких утеплителей, позволяющих снижать потери площадей. По словам заместителя исполнительного директора концерна SPU Янне Йормалайна, в конструкции SPU-слоя утеплитель значительно тоньше: изоляционный слой из полиуретана составляет 24 см, а минеральной ваты – 40 см. Впрочем, использование минеральной ваты почти в три раза дешевле, чем SPU.

В России подобные материалы тоже производят, но особой популярностью они не пользуются. «У нас в России говорят: зачем нужен такой слой утеплителя, пока такие дешевые энергоносители?» – говорит Юрий Савкин, заместитель гендиректора по маркетингу ЗАО «Мосстрой-31», занимающегося выпуском утеплителя пенополистирол. По словам академика Александра Кудрявцева, в Российской академии архитектуры и строительных наук были разработаны бетоны, которые позволяют экономить 50% электроэнергии. «Мы попытались построить такой энергосберегающий дом в Орле, согласовали во всех инстанциях, кроме энергетиков, потому что они посчитали, что будут продавать меньше энергии, им инновация невыгодна», – объяснил господин Кудрявцев.

Цели энергосбережения могут служить и окна. Как рассказал Георгий Сидельников, руководитель отдела продаж московского представительства компании «Росса Ракенне СПб» (Honka), в своих зданиях компания использует оконные системы высокого уровня – двойные деревянные рамы с применением современных сберегающих теплопакетов с инертным газом, имеющих селективное покрытие. «Такой пакет пропускает солнечные лучи, но не выпускает тепло обратно, и оно удерживается внутри дома. Холодный сезон в России очень длинный, сохранить тепло – важнейшая задача. Поэтому мы используем тройное остекление со стеклопакетами, которые обладают выдающимися теплоизоляционными качествами», – объясняет господин Сидельников.

Для того чтобы построить здание, не нуждающееся в большом количестве энергии, нужно использовать сразу все имеющиеся возможности. «Недостаточно просто положить на крышу утеплитель. Нужно обеспечить хорошую пароизоляцию, воздухообмен и общую изоляцию. Утеплитель хорошо работает, когда он сухой. Мы применяем пароизоляционные мембраны и пленки, для того чтобы воспрепятствовать потере домом пара, с одной стороны, а с другой – обеспечить проветривание подкровельного пространства», – добавил господин Сидельников. По его словам, паро- и влагопроницаемые мембраны, применяемые Honka, в отличие от полиэтиленовых пленок, можно сравнить с обувью из гортеса: в одну сторону пропускает, в другую – нет.

А вот два других вида энергосбережения, которые популярны в США – использование дождевой воды для хозяйственных нужд, а кровли зданий как площадки для озеленения, – вряд ли могут применяться в России. «У нас, где тарифы на воду остаются одними из самых низких в мире, использование дождевой воды в хозяйственных целях неактуально. Такое техническое решение для российских девелоперов станет скорее источником дополнительных затрат, нежели источником экономии», – полагает Александр Головачев, технический директор компании Colliers International FM. Что же касается озеленения кровли зданий, то в нашей стране, особенно в средней полосе и севернее, схема малозатратна, поскольку требует больших денежных затрат, причем как на этапе создания, так и на этапе функционирования, несмотря на то что сад на крыше позволяет снизить затраты на отопление в холодное время года и на охлаждение воздуха – в теплое. ■

НА ТРУБЕ

Летом прошлого года Россия стала третьей после Германии и Голландии страной, сертифицировавшей новую технологию внутренней проводки газа, полностью исключающую его утечки, которые могут приводить к взрывам. Компания TECE получила разрешение Росстроя на применение металлополимерных труб TECЕflex. «В Германии полимерные трубы используются давно, они хорошо зарекомендовали себя в водопроводных и отопитель-

ных сетях», – рассказал Томас Фелингс, гендиректор TECE GmbH, – и только в газовой отрасли продолжали господствовать медь и сталь. Мы хотели полностью вытеснить их со строительных площадок. Таков очевидный этап развития, ведь в магистральных газопроводах давно и успешно применяют PE-трубы». Несмотря на то что продукт недорогой, необходимый экономический эффект достигается за счет быстрого монтажа, минималь-

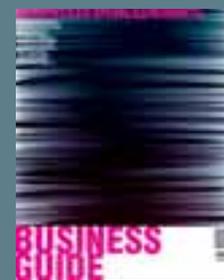
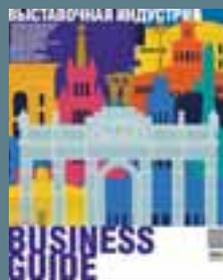
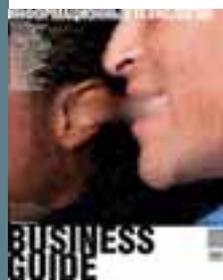
ных затрат на транспортировку и хранение (в сравнении со сталью) и полного отсутствия затрат на обслуживание желтых газопроводов в течение всего срока их службы, который составляет более 50 лет. Повышение безопасности в новой технологии достигается за счет минимизации влияния человеческого фактора при монтаже. К плюсам ноу-хау можно прибавить и полное отсутствие коррозии, а также обусловленных ею утечек.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE