

## Offices / General

### Московская зачистка

Москва взяла на себя работы по очистке земельных участков на продажу от обременений.

### Бездомный телеграф

«Связьинвест» нашел способ профинансировать развитие «Центрального телеграфа» (ЦТ), не продавая его акций ни «Центртелекому», ни МГТС. Продать придется само здание на Тверской, 7.

## Retail

### Игорь Яковлев отвернулся от девелопмента

Как стало известно РБК daily, основной владелец торговой сети «Эльдорадо» Игорь Яковлев выходит из заключенного в начале 2007 года альянса с девелоперской компанией ADG group.

## Hotel

### Немобильный оператор

Один из ведущих мировых гостиничных операторов Rezidor Hotel Group объявил о пятикратном расширении своей сети в России.

## Regions

### Продажа для развития

Петербургская «Теорема девелопмент» решила продать складской комплекс, чтобы привлечь на развитие бизнеса больше \$220 млн.

### Гребневские пески причешут

Межрегиональная инвестиционная компания построит комплекс торгово-развлекательных зданий на Ярмарочной набережной Оки и острова Гребневские пески в Нижнем Новгороде.

## Offices / General

### МОСКОВСКАЯ ЗАЧИСТКА

Москва взяла на себя работы по очистке земельных участков на продажу от обременений. Для того чтобы привести законодательство в соответствие с федеральным, московским властям потребовалось 7 лет. Ранее процесс подготовки земельного участка к строительству был мало предсказуем. Многие вопросы, связанные с расселением бывших жильцов, девелоперы самостоятельно решить не могли. Они были в компетенции городских властей. «В результате сроки строительства или сдвигались или откладывались на неопределенное время, - напоминает генеральный директор компании Terra Direction Олег Здравовский. - Администрация, безусловно, имеет больше полномочий и рычагов, позволяющих не только ускорить данные процессы, но и сделать их максимально безболезненными для всех сторон сделки». «Городу, имеющему административный ресурс, проще и быстрее решать эти вопросы, - согласен Андрей Бушин, генеральный директор «МИЭЛЬ - Коммерческая Недвижимость». - При этом инвесторы не будут отвлекаться от своих прямых функций».

Выиграют от этого нововведения, по словам Виктора Черкасского, в первую очередь крупные и открытые компании, поскольку именно им было тяжелее всего решать проблемы с обременениями - мелкие же игроки могли использовать не вполне легальные методы.

Виталий Можаровский акцентирует внимание на том, что девелоперам после введения новых правил будет проще оценить финансовые риски, взаимоотношения с финансовыми организациями также упростятся. «У девелоперов появилась определенность, что позволит банкам выдавать кредиты под более низкие проценты, - отмечает Виктор Черкасский. - Теперь инвестору, входящему в проект, не нужно будет закладывать повышенную норму прибыли, покрывающую риски на начальной стадии реализации проекта».

Впрочем, не все эксперты согласны с тем, что новые правила априори сократят сроки строительства. «Отдавая право решения ключевых вопросов администрации, девелопер окончательно теряет возможность хоть каким-либо образом контролировать ситуацию и регулировать сроки, - предупреждает Олег Здравовский. - Известны, например, случаи, когда на «чистые участки»

предъявлялись права третьих лиц. Помимо того, любой собственник имеет право обжаловать решение о расселении в течение трех лет». Указ, изданный администрацией касательно земельных участков, по словам Олега Здрадовского, может не работать банально из-за отсутствия финансирования и непогашения долговых обязательств перед третьими лицами. Приобретая земельный участок в собственность, можно еще очень долго ждать «сюрпризов», но решение всех спорных вопросов будет зависеть только от государственных структур.

Минусом новых правил Виктор Черкасский называет увеличение «входного порога» в проект. Чтобы приобрести свободный участок, стоящий намного дороже, нужны крупные единовременные затраты, понести которые мелким игрокам будет не под силу. Следует отметить и то, что данное постановление никак не влияет на нынешний порядок подключения к энергосетям. За это по-прежнему будет платить девелопер. Строительство всех инженерных сетей и сооружений, развязок и подъездных дорог также будет производиться за счет инвестора без последующей компенсации. *«Эти затраты могут быть существенными, во многих случаях именно они и составляют основную часть доли города, - говорит Полина Кондратенко, директор департамента оценки Colliers International. - Так что в этом случае объем затрат девелопера, по сути, не сократится».*

Традиционные опасения вызывают цены выставляемых на торги лотов. По мнению Максима Темникова, члена совета директоров корпорации Mirax Group, организационные затраты города, скорее всего, будут намного дороже затрат инвесторов, если бы расселением занимались те. Например, вместо 10% от стоимости проекта они могут составить и 20%. Соответственно и стоимость конечного продукта увеличится.

Доводы эксперта Mirax понять нетрудно - департамент, который будет от имени города заниматься решением этих вопросов, по мнению эксперта, не будет заинтересован в минимизации издержек.

Предполагается, что оценкой земельных участков займутся независимые эксперты. Будет ли стоимость земельных участков рыночной, зависит и от их работы. «Если торги будут справедливыми, если мы увидим настоящую конкуренцию, то нет сомнений в том, что и цена будет адекватной, - полагает Виталий Можаровский. - Как будет на самом деле, покажет время. Всем нам хорошо известен опыт торгов по лесным участкам на Рублевке и бывшим городкам Министерства обороны».

Многое будет зависеть и от формы независимой экспертизы. В Федеральном законе «Об оценочной деятельности» процедура такой оценки определена как независимая. «Однако если оценкой будет заниматься некий коллегиальный орган, от мнения которого будет зависеть стоимости земельного участка, то с юридической точки зрения такая экспертиза не может считаться независимой», - замечает Андрей Бушин.

В любом случае для получения адекватной и справедливой стоимости земли необходимо привлекать компании, имеющие большой опыт в оценке проектов недвижимости. [«Стоимость земли зависит от доходности реализуемого объекта недвижимости, всех затрат, необходимы! для его строительства и, безусловно, времени строительства, - говорит Полина Кондратенко. - Для проведения адекватной оценки все эти показатели должны быть тщательно проанализированы».](#)

Вряд ли стоит ожидать, что в ближайшее время все регионы последуют примеру Москвы и Санкт-Петербурга. Не у всех есть соответствующие финансовые возможности. Хотя, по мнению Виталия Можаровского, рано или поздно по новым правилам должны заиграть все, иначе серьезные инвесторы, опасаясь высоких юридических рисков, от своих региональных планов откажутся.

Законодатели отмечают, что пока земельные участки без обременений будут предоставляться под строительство гаражей. Однако скоро новые правила должны распространиться на все сегменты коммерческой недвижимости,

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **БЕЗДОМНЫЙ ТЕЛЕГРАФ**

«Связьинвест» нашел способ профинансировать развитие «Центрального телеграфа» (ЦТ), не продавая его акций ни «Центртелекому», ни МГТС. Продать придется само здание на Тверской, 7. «Связьинвест» предлагает продать 37 000 кв. м, принадлежащих ЦТ, рассказал «Ведомостям» замгендиректора холдинга и председатель совета директоров ЦТ Владимир Желонкин. Минимальную стоимость 1 кв. м в здании на Тверской он оценивает в \$6000-10 000, т. е., продав всю площадь, выручить можно \$222-370 млн. После реконструкции здания 1 кв. м может стоить не менее \$10 000 (\$370 млн за всю площадь), согласен старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский. Партнер S. A. Ricci/King Sturge Владимир Авдеев еще более оптимистичен: даже с учетом затрат на реконструкцию 1 кв. м здания на Тверской может стоить \$13 000-16 000 (\$481-592 млн за площадь в целом). В Москве трудно найти более удачно расположенные помещения, объясняет он; первые этажи стоит использовать под торговую зону, а остальное — под офисы.

Вырученные средства позволили бы ЦТ развиваться, не сливаясь с другими компаниями, считает Желонкин. Осенью 2007 г. инвестбанк «КИТ финанс», владеющий около 40% «Ростелекома», предложил объединить его с ЦТ. Затем «Связьинвест» предложил объединить ЦТ с другой своей «дочкой» — «Центртелекомом», а «Комстар-ОТС» (владеет 25,1% «Связьинвеста») — со своей дочерней МГТС.

Все три варианта дали бы ЦТ партнера, способного профинансировать развитие его сети широкополосного интернет-доступа (ШПД, бренд Qwerty). По оценке McKinsey (к ее услугам обращался «Связьинвест», разрабатывая проект слияния ЦТ и «Центртелекома»), телеграфу нужно \$40 млн, чтобы подключить к ШПД 1 млн квартир. К июню сеть ЦТ охватывала 1,5 млн квартир в Москве и Подмосковье, но услугами ШПД пользовались лишь 100 000. В конце I квартала Qwerty занимала всего 5,2% московского рынка ШПД (оценка J'son & Partners). В течение двух недель ЦТ планирует выбрать независимого оценщика здания, а затем предоставит оценку акционерам, которые решат, продавать здание или нет, говорит представитель «Связьинвеста». Представители Росимущества и Минкомсвязи, которому также принадлежат площади в здании на Тверской, 7 (9000 кв. м), не стали комментировать ситуацию.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

21 июля, № 102

«Зачем продавать недвижимость в центре Москвы, которая будет только дорожать», — удивляется президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев. По его мнению, даже продав здание, ЦТ не сможет развиваться самостоятельно. Слияние с МГТС (совместно с «Комстар-ОТС» контролирует 35,7% рынка ШПД Москвы) — наилучший вариант, уверен Приданцев. Но слияние с МГТС — это, по сути, приватизация на безальтернативной основе, считает менеджер в компании — акционере одной из «дочек» «Связьинвеста».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ИГОРЬ ЯКОВЛЕВ ОТВЕРНУЛСЯ ОТ ДЕВЕЛОПМЕНТА**

Как стало известно РБК daily, основной владелец торговой сети «Эльдорадо» Игорь Яковлев выходит из заключенного в начале 2007 года альянса с девелоперской компанией ADG group. Соглашение предполагало совместное финансирование программы по строительству торговых центров в регионах. Теперь ADG group вынуждена искать нового партнера для реализации инвестпрограммы, которая оценивается более чем в 3 млрд долл.

Девелоперская компания ADG group (Advantage group) основана бывшим вице-президентом Альфа-банка Михаилом Печерским в 2003 году. Совладелец компании — экс-глава российского подразделения Swedbank Друзвис Мурманис. В рамках региональной экспансии ADG group планирует построить более 2,5 млн кв. м коммерческой и жилой недвижимости, инвестировав более 3 млрд долл. ГК «Эльдорадо» образована в 1994 году. Президент и основной владелец — Игорь Яковлев. Под брендом «Эльдорадо» и ЭТО работает более 1100 магазинов бытовой техники и около 475 салонов связи в России и на Украине. Также развивает торговую сеть «Сулпак» в Казахстане. Консолидированный оборот группы в 2007 году составил 6 млрд долл. О ситуации в ADG group РБК daily рассказал источник, знакомый с планами компании. По его данным, на днях топ-менеджеры ADG group из письма президента компании Михаила Печерского узнали о том, что Игорь Яковлев прекращает инвестировать в проекты ADG group и покидает компанию. Г-н Печерский уведомил служащих, что теперь компания ищет нового партнера.

Напомним, о совместной реализации программы строительства в регионах сети торговых центров Михаил Печерский договорился с Игорем Яковлевым в 2007 году. Тогда объем финансирования оценивался в 900 млн долл., треть от этой суммы обязался вложить владелец «Эльдорадо». По словам источника РБК daily, уход г-на Яковлева из бизнеса ADG group был вызван проблемами в «Эльдорадо». Весной 2008 года торговой сети были предъявлены налоговые претензии за 2004—2005 годы на 15 млрд руб. После этого ритейлер начал оптимизировать расходы и недавно объявил о сокращении персонала. «На фоне проблем в «Эльдорадо» выход Яковлева из бизнеса ADG group стал очевидным», — считает партнер Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylo Константин Сахаров.

Игорь Яковлев и Михаил Печерский подтвердили РБК daily факт поиска ADG group нового инвестора, однако не смогли прокомментировать уход владельца «Эльдорадо» из бизнеса ADG group и его участие в акционерном капитале компании. «ADG действительно ищет инвестора, который войдет в проект дополнительно. Если этого не произойдет, я свое участие в этом бизнесе никаким образом не изменю», — заявил РБК daily г-н Яковлев. «Мы не можем утверждать, что Игорь Яковлев выходит из проекта», — добавил президент ADG group. По словам г-на Печерского, поиск нового инвестора обусловлен существенным увеличением инвестпрограммы ADG group.

По данным участников рынка, поиском инвесторов ADG group активно занимается последние полгода. За помощью в привлечении партнеров девелопер обращался и в компанию Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. Однако, по словам Константина Сахарова, в результате ADG group наняла «Ренессанс Капитал» и поиски инвесторов успехом пока не увенчались. [Директор по инвестициям и торговой недвижимости Colliers International Максим Гасиев в разговоре с РБК daily заметил, что ряд девелоперов обращались в Colliers International за оценкой портфеля проектов ADG group.](#)

Невысокий интерес инвесторов к ADG group эксперты объясняют скромным девелоперским опытом компании и кризисом ликвидности, который поразил рынок в целом. «Ипотечный кризис затронул всех девелоперов, которые испытывают проблемы с финансированием», — говорит заместитель генерального директора компании «РТМ Девелопмент» Вадим Приходько. По словам Константина Сахарова, девелоперская инвестпрограмма должна подкрепляться материальными и нематериальными активами, тогда как за по-следний год проекты ADG group из-за проблем с ликвидностью реал-изовывались очень медленно.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### НЕМОБИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

Один из ведущих мировых гостиничных операторов Rezidor Hotel Group объявил о пятикратном расширении своей сети в России. С появлением конкурентов компания пытается реализовать то, чего не смогла сделать в их отсутствие.

#### Резидор

Под бравурную советскую музыку в сопровождении рабочих финансовый директор ООО «ДК Золотой дворец» Дмитрий Омельчук спускается в котлован. В бетонной стене оставлено углубление, куда Омельчуку как представителю инвестора проекта предстоит торжественно заложить золотую капсулу с посланием к потомкам. Но стоит топ-менеджеру приблизиться к отверстию, он поскользывается и едва удерживается на ногах. «Цемент еще не засох», — переговаривается наблюдающая сверху публика.

На месте котлована у метро «Белорусская» в Москве уже к концу 2009 года должен открыться 17-этажный пятизвездный отель на 250 номеров. Инвестиции в проект составят \$50 млн. Когда строительство будет закончено, «ДК Золотой дворец» передаст гостиницу профессиональной управляющей компании. Выбор в данном случае пал на Rezidor Hotel Group, которая владеет четырьмя сетевыми брендами: Park Inn и Country Inn (для отелей категории три-четыре звезды), Radisson SAS (пять звезд) и Regent (сегмент luxury). Новый отель получит название Radisson SAS Belorusskaya.

Бизнес-модель Rezidor предполагает два варианта сотрудничества. Первый — когда компания полностью снимает с владельцев хлопоты по управлению гостиницей. За это Rezidor берет плату в 3% от ее валового дохода и 10% от операционного дохода. Второй путь — когда Rezidor продает франшизу, то есть свой бренд и технологии, а владелец гостиницы управляет ею самостоятельно. Стоит это, соответственно, дешевле: первоначальный взнос (в среднем около \$100 тыс.) и роялти в размере 6-7% от выручки. Сегодня под брендами Rezidor Hotel Group работают 334 отеля в 53 странах мира с суммарным фондом 68 тыс. номеров. В ближайшие семь лет империя Rezidor должна вырасти более чем в два раза — до 700 отелей, — и во многом благодаря российскому рынку.

В ноябре прошлого года Rezidor Hotel Group первая и пока единственная из международных гостиничных операторов открыла в Москве генеральное представительство. «Я устал путешествовать туда-обратно», — говорит вице-президент по развитию бизнеса Rezidor Hotel Group Арилд Ховланд. В Москве он живет уже четыре года, однако ранее для принятия серьезных решений ему приходилось летать в Брюссель, где находится головной офис компании. «Имея офис здесь, мы можем принимать решения и предоставлять консультации гораздо быстрее», — замечает топ-менеджер.

Действительно, только за последние четыре месяца помимо Radisson SAS Belorusskaya компания анонсировала еще три новых российских проекта. До 2011 года в Ростове-на-Дону и в Челябинске откроются два Radisson, а в Казани — Park Inn. «Сейчас мы управляем десятью отелями, и есть подписанные контракты еще на десять, находящихся в стадии строительства», — подытоживает Ховланд и тут же не без удовольствия делится еще более грандиозными планами: — До 2012 года мы намерены довести количество отелей в России до полусотни». Учитывая, что на реализацию каждого проекта уходит не меньше трех-четырёх лет, задача непростая. Впрочем, глобальные конкуренты Rezidor Hotel Group тоже цемент не сушат.

### **До нашей эры**

У Rezidor Hotel Group хорошая фора: она управляет в России номерным фондом в 3,5 тыс. комнат. Это в 1,7 раза больше, чем у ближайших конкурентов — InterContinental Hotels Group и Marriott International. Сложилось так исторически, причем отчасти вопреки самой Rezidor. Гостиницы под брэндом Radisson появились в России самыми первыми — в 1992 году. Правда, рассказывать об этих проектах в компании сегодня отчего-то не любят. «Это было еще до «нашей эры»», — отшучивается региональный директор по коммуникациям и PR Rezidor Hotel Group Сандра Димитрович. «Наша эра» началась в 1994 году, когда SAS International Hotels, входящая в шведскую SAS Group, получила от американской компании Carlson Hotels Worldwide эксклюзивную франшизу на продвижение брэнда Radisson в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Впоследствии к ней добавились права на развитие Park Inn, Country Inn и Regent, а еще позже франчайзинг сменился договором акционеров — в 2005 году была образована Rezidor SAS Hospitality (годом позже она была переименована в Rezidor Hotel Group). 75% ее акций достались SAS Group, а оставшиеся 25% — Carlson.

В наследство от американцев Rezidor достались не только брэнды, но и ряд гостиничных объектов в России. Carlson успела заключить договор прямого управления с московской гостиницей «Славянская» и продать три франшизы в Сочи на управление отелями «Radisson Лазурная», «Radisson ПИК» и Radisson Park Hotel структурам «Газпрома».

Нынешнее нежелание представителей Rezidor Hotel Group вдаваться в историю можно понять: первые проекты были, по их собственному признанию, нетиповыми случаями. «Если смотреть со стороны, то у владельцев Radisson в привычках ставить во главе гостиниц экспатов, тогда как «Славянской» руководит россиянин Гурами Мжаванадзе», — размышляет один из экспертов гостиничного рынка. Кроме того, Rezidor предпочитает участвовать в проекте с момента составления сметы — так собственник не наделает ошибок при строительстве, и отель сразу будет отвечать сетевому стандарту. Здание «Славянской» было возведено в 1991 году — за год до прихода в Россию Carlson.

От Radisson Park Hotel компания и вовсе отказалась. В подробности Арилд Ховланд не вдаётся, объясняя лишь, что менеджмент отеля работал не очень хорошо. В 2002 году «Газпром» продал отель компании «Интеко-агро», принадлежащей Виктору Батурину, а в 2006-м та в свою очередь перепродала его за \$65 млн Фонду поддержки морской пехоты. После этой сделки топ-менеджеры Rezidor и отозвали франшизу. Впрочем, конфликт назревал задолго до этого. «У Rezidor слишком кабальные условия, и мы к тому времени уже вели переговоры с сетью Holiday Inn (принадлежит InterContinental Hotels Group.— СФ)», — рассказал «Секрету фирмы» сам Виктор Батурин. По его словам, если бы он остался владельцем гостиницы, то обязательно поменял бы вывеску.

К руководству отелей, оставшихся в ведении «Газпрома», у Rezidor Hotel Group претензий вроде бы нет. Однако если в Европе практически каждая пятая гостиница Rezidor Hotel Group работает по франчайзинговому договору, то в России эту технологию международный оператор применять не собирается. По крайней мере, в ближайшее время. «Предоставляя франшизу, мы рискуем своей репутацией, так как не уверены в качестве услуг», — объясняет Ховланд. Чтобы быть уверенными, осторожные скандинавы предпочли действовать с точностью наоборот.

**Хорошее бремя**

«Мы согласились вложить деньги, чтобы построить этот отель и дать бизнесу пинка»,— рассказывает Ховланд о первом петербургском отеле Radisson SAS Royal, появившемся уже в эру Rezidor. Общие инвестиции в проект составили около 30 млн евро, большую часть которых вложили Delta Capital и ЕБРР, а оставшуюся треть сама Rezidor. «Раньше схема, когда оператор инвестирует средства в строительство гостиницы, была достаточно популярна в мире, но последние 10-15 лет ее стараются не применять. Более того, управляющие компании продают ранее купленные гостиничные активы»,— замечает генеральный директор Hotel Consulting and Development Group Александр Лесник. Логика понятна: зачем нести дополнительные риски собственника, когда можно прекрасно зарабатывать на менеджерских и консалтинговых услугах. К слову, за прямое управление Rezidor Hotel Group берет 3% от валового дохода и 10% от операционного дохода гостиницы.

Однако, вернувшись к архаичной практике, управляющая компания убила сразу двух зайцев. Во-первых, отель Radisson SAS Royal, который начал строиться в 1999 году, вскоре после печально известного августовского кризиса, благодаря «пинку» открылся уже в 2001-м, а оператор вышел на питерский рынок. Во-вторых, таким образом он получил возможность контролировать стандарты брэнда. А в 2005 году альянс инвесторов продал Radisson SAS Royal норвежскому держателю недвижимости — компании Wenaasgruppen AS.

«Мы выбрали очень хорошее время и выручили хорошие деньги»,— улыбается Ховланд, не уточняя, впрочем, насколько хорошие. В СМИ сделка оценивалась в \$60 млн (около 48 млн евро). Сейчас Rezidor Hotel Group намерена продолжить игру и, чем рисковать на франшизах, готова делить с девелоперами финансовое бремя. Например, в том же 2005 году компания вложила около 25% в строительство отеля Park Inn в Екатеринбурге. Общая стоимость проекта оценивалась в 15 млн евро. Сегодня, по словам Ховланда, оператор готов инвестировать в российские проекты в пределах 20% собственных средств. Между тем другие международные операторы рисковать деньгами в России пока не готовы. Лишь недавно французская Accor Group начала кредитовать собственников: когда стены есть, внутреннее убранство гостиницы делается за счет управляющей компании. На это уходит в среднем \$1,5-2 млн. Но одно дело выступать кредитором, а другое — совладельцем проекта. Впрочем, инвестиции в отельный бизнес для Rezidor остаются лишь средством. Цель компании в другом.

**Африканские страсти**

В 2006 году у Rezidor Hotel Group наступила очередная эра. В ходе IPO на Стокгольмской бирже SAS Group продала свой пакет акций в компании, решив сфокусироваться на развитии основного актива — авиакомпании SAS Scandinavian Airlines. Зато Carlson Hotels Worldwide, напротив, увеличила свою долю с 25% до 42% и стала основным владельцем. Теперь стратегия Rezidor гораздо более амбициозна и рискованна, по крайней мере в России.

Пора осваивать регионы. Эпоха безраздельного господства пятизвездных отелей, с которых в России начинали почти все международные операторы, прошла. Будущее за гостиницами демократичного формата вроде Park Inn, которые могут вполне органично вписаться в пейзаж небольших российских городов с населением от 200-300 тыс. человек. «Многие интернациональные операторы до сих пор смотрят на Москву и Петербург, в лучшем случае — на города с населением от 1 млн человек, и не видят других», — указывает Ховланд на близорукость конкурентов. Впрочем, не так давно Rezidor была такой же. Да и озарение пришло к ней, пожалуй, одновременно с остальными участниками рынка.

«Несколько лет назад, когда мы искали оператора для воронежской гостиницы, все известные операторы нам отказали, — вспоминает Сергей Мамотов, совладелец компании «Бенефит плаза» (дочернее предприятие девелопера «Бенефит инжиниринг»). — Одни говорили напрямую, что не готовы идти в регионы. Другие обещали подумать, но затягивали паузу». Заняться отелем согласился лишь малоизвестный оператор Protea Hotels из ЮАР. Он появился в России в 2004 году, изначально чтобы управлять гостиницей в Екатеринбурге, принадлежавшей «Русским отелям» Олега Дерипаски. Но отель так и не открылся, и южноафриканцы остались не у дел, после чего согласились взяться за воронежский проект. Однако радость «Бенефит плаза» была недолгой. «В апреле прошлого года представители Protea Hotels оповестили нас, что сворачивают бизнес, — рассказывает Сергей Мамотов. — Конечно, мы могли потребовать какую-либо компенсацию, но не стали этого делать». По мнению экс-гендиректора «Русских отелей», а ныне председателя совета директоров гостиничной компании HoReCa Станислава Капиноса, у Protea Hotels просто не оказалось достаточного количества подготовленных топ-менеджеров, чтобы вести бизнес в том числе и в России.

В итоге «Бенефит плаза» пришлось искать оператора по новой. И вот тут Rezidor Hotel Group уже проявила интерес к Воронежу. Равно как и другие международные гиганты. «Мы провели переговоры с InterContinental и Accor, но решили остановиться на Rezidor,— говорит Мамотов.— Особой разницы для нас не было, условия были похожи, но Rezidor принимает решение мобильнее, чем остальные управляющие компании».

### **Все в гости к нам**

Ситуация в отечественной индустрии гостеприимства кардинально изменилась. Если в 2005 году оборот российского гостиничного рынка составлял не более \$2 млрд, то в 2007 году уже превысил \$5 млрд. При этом за то же самое время количество международных операторов, работающих в России, увеличилось с 8 до 13. «Конечно, сначала все ищут проекты в Москве, но за последние три года конкуренция на столичном рынке серьезно выросла,— говорит партнер компании Knight Frank Константин Романов.— Если раньше в тендере участвовали два оператора, то теперь пять-шесть». Вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов называет еще одну причину массового похода в регионы: «В Москве отели уже за три-четыре года не окупаются — слишком дорогая земля. Как правило, срок шесть-восемь лет». В регионах сроки примерно такие же, но конкуренция ниже. По оценке Романова, гостиничный рынок в среднем по стране заполнен на 30-40%. Но это пока.

В конце прошлого года Accor Group объявила о намерении за пять-шесть лет открыть в России 20-30 отелей. Похожие планы вынашивает и корпорация Hilton Hotels. Много лет она безуспешно пыталась выйти на российский рынок, наконец получила в этом году первый проект — отель на 275 номеров в Москве — и далее собирается играть по-крупному. Hilton планирует до 2012 года открыть в стране 25 отелей. Причем в отличие от Rezidor у нее есть крупный стратегический инвестор. Один из крупнейших европейских девелоперов London & Regional Properties будет заниматься поиском места и строительством гостиниц, которые в дальнейшем будут передаваться в управление Hilton.

Директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев полагает, что хотя сегодня Rezidor Hotel Group среди управляющих компаний ведет с большим отрывом, она могла бы использовать свою фору более эффективно. «Много времени упущено, ведь в 1990-х на пустом рынке компания не сделала практически ничего»,— замечает эксперт. Очевидно, такова плата за скандинавскую неторопливость.

Сегодня менеджменту компании будет непросто удовлетворить аппетиты американских акционеров и до 2012 года открыть в России 50 отелей. Ведь реализация каждого проекта растягивается минимум на три-четыре года, а по большинству из них еще даже нет договоренностей с инвесторами.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### ПРОДАЖА ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Петербургская «Теорема девелопмент» решила продать складской комплекс, чтобы привлечь на развитие бизнеса больше \$220 млн. О том, что «Теорема девелопмент» решила продать свой складской комплекс на пр-те Обуховской Обороны, 295 (юго-восток города), рассказал управляющий компанией Игорь Водопьянов. «Теорема» в ближайшее время подпишет с петербургскими офисами Jones Lang LaSalle и [Colliers International договоры о сопровождении по этой сделке](#). Заместитель директора петербургского офиса Jones Lang LaSalle Андрей Косарев заявил, что его компания подписала договор о неразглашении информации, и отказался от комментариев. [Директор петербургского офиса Colliers International Борис Юшенков планирует подписать договор в течение недели](#). По словам Водопьянова, проект предполагается завершить примерно в 2009 г. Площадь комплекса составит 100 000 кв. м. Тогда же может быть закрыта сделка по продаже, на которой «Теорема» намерена заработать около \$220 млн. «Средства пойдут на финансирование других проектов, потому что кредитоваться сейчас невыгодно», — рассуждает Водопьянов.

Ставки по кредитам для девелоперов действительно повысились, говорит гендиректор инвесткомпании «Скиф» Владимир Скляревский. Если примерно год назад они были меньше 10% — сейчас больше 14%. К тому же банки неохотно кредитуют девелоперов, потому что в большинстве стран недвижимость сейчас дешевеет, отмечает он. Впрочем, потенциальных покупателей у комплекса немного. Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости Astera St.Petersburg, отмечает, что на рынке сейчас есть лишь несколько компаний, которых может интересовать приобретение терминала, — это крупные инвестфонды и некоторые девелоперы. А директор по развитию «Евросиб-девелопмент» Мария Тиника считает, что \$220 млн за комплекс такой площади — много, несмотря на удачное расположение. Пока сделки закрывались на \$1500 за 1 кв. м, а «Теорема» просит \$2200 за 1 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ГРЕБНЕВСКИЕ ПЕСКИ ПРИЧЕШУТ

Межрегиональная инвестиционная компания построит комплекс торгово-развлекательных зданий на Ярмарочной набережной Оки и острова Гребневские пески в Нижнем Новгороде. Инвестиции в проект составят \$250 млн. Эксперты называют рискованным строительство крупных объектов вблизи воды из-за возможности паводкового подтопления.

Концепцию строительства многофункционального комплекса на левом берегу Оки в границах Канавинского метромоста градостроительный совет Нижегородской области одобрил в четверг вечером. Проект, реализацией которого займется московское ООО «Межрегиональная инвестиционная компания», предполагает строительство развлекательных, гостиничных помещений, а также ресторанов, магазинов и детских площадок. Площадь застройки составит 31 тыс. кв. м, общая площадь зданий комплекса — 150 тыс. кв. м. Инвестор намерен вложить в проект \$250 млн. Начало строительства комплекса запланировано на 2009 год, окончание — на 2011 год.

ООО «Межрегиональная инвестиционная компания» создано в 2007 году в Москве для реализации проектов по освоению водных акваторий и прилегающих зон в РФ. Основные владельцы компании — физлица. Финансовые показатели не раскрываются.

Застройка Ярмарочной набережной — не единственный проект, планируемый к реализации на берегу Оки. Например, девелоперская компания «Макромир» основателя X5 Retail Group Андрея Рогачева намерена на стрелке Оки и Волги реализовать проект «Сити-Стрелка» стоимостью \$600-800 млн, подразумевающий застройку жилищными, офисными объектами, а также гостиницей и торговым центром.

По данным отраслевых экспертов, кроме нижегородского проекта в России еще существуют проекты застройки островов. Сейчас самым крупным заявленным проектом считается сочинский «Остров Федерации» компании «М-Индустрия», оцененный в \$4 млрд. Проект насыпного острова, очертания которого воспроизведут контуры границ РФ, станет гигантской курортной зоной в Хостинском районе в 13 км от аэропорта Адлер. «Намерения застройки островов были также заявлены в Твери и в Санкт-Петербурге», — пояснил аналитик Penny Lane Realty Алексей Могила.

Аналитики называют рискованным строительство крупных объектов вблизи воды из-за возможности паводкового подтопления. «Необходимо создавать неимоверно высокую насыпь вблизи острова Гребневские пески, чтобы сдержать мощь напора проточной воды», - уверен руководитель отдела международных инвестиционных проектов «М-Индустрия» Владимир Ерашов. «Даже при уровне воды в 63 м этот остров весной подтапливает, а когда отметку Чебоксарской ГЭС доведут до 68-й, то придется вкладывать колоссальные суммы, чтобы там начать строительство», - полагает директор нижегородского Центра научной экспертизы Татьяна Романчева. Бывший глава Чебоксарской ГЭС Владимир Привалов считает, что только наличие современных инженерных конструкций позволит возвести здания на набережной и избежать затопления.

Если проект будет реализован, то, по мнению аналитиков, он составит серьезную конкуренцию активно развивающейся по соседству развлекательной зоне на Гребном канале. «В целом строительство „на воде“ весьма привлекательное вложение инвестиций — рыночная цена 1 кв. м на острове будет в несколько раз превышать себестоимость», - пояснил представитель одной из федеральных девелоперских компаний.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)