

Retail

«Дикси» умерила аппетит

Вчера «Дикси» установила цену размещения дополнительных акций — \$2 за бумагу.

Regions

Осенний дисконт

Шведский фонд Ruric, вкладывающий в недвижимость, присоединился к девелоперам, которые ищут покупателей на свои проекты. Предложение растет, инвесторы ждут снижения цены, считают эксперты

"Альта Центр" хочет нырнуть в поток

Торговый центр (ТЦ) "Альта Центр" на Петровке меняет концепцию. Не выдержав конкуренции с расположенным рядом гипермаркетом "Ашан", его новый собственник – группа "Велика кишеня" – решил разместить в ТЦ вместо одноименного супермаркета магазин премиум-класса и обновить пул арендаторов.

«Вестеру» нужен год

Калининградский ритейлер «Вестер» обратился к своим поставщикам с просьбой предоставить отсрочку по оплате поставленной продукции до будущего сентября.

Colliers News

Кризис – время новых возможностей

Мировой финансовый кризис повлек за собой изменение вектора развития рынка торговой недвижимости России. В частности, по мнению экспертов Colliers International, повышается вероятность успешной реализации торговых объектов среднего и малого формата по сравнению с суперрегиональными гигантами.

Retail

«ДИКСИ» УМЕРИЛА АППЕТИТ

Вчера «Дикси» установила цену размещения дополнительных акций — \$2 за бумагу. В рамках допэмиссии компания хочет разместить по открытой подписке 26 млн обыкновенных акций (30% от увеличенного уставного капитала), т. е. по итогам допэмиссии компания может привлечь до \$52 млн. Раньше «Дикси» рассчитывала привлечь в ходе SPO на LSE \$300-400 млн. 28 октября руководство компании уведомило акционеров, что SPO в Лондоне откладывается из-за неблагоприятных рыночных условий. «Компания сохраняет намерение получить лондонский листинг», — говорит вице-президент ГК «Дикси» Федор Рыбасов.

До 11 ноября акционеры «Дикси» подавали заявки на акции новой эмиссии пропорционально долям в капитале. В письме акционерам «Дикси» отмечала, что основной акционер компании — входящая в группу «Меркурий» компания «Мегаполис» — намерен приобрести пакет акций пропорционально своей доле (51%). По словам Рыбасова, все средства от допэмиссии поступят в компанию для финансирования органического роста. Итоги размещения подведут 21 ноября.

После объявления стоимость акций «Дикси» упала: 11 ноября торги в РТС закрылись по \$3,4 за бумагу, а вчера — по \$2,15 за штуку (-36,76%). Торги приостановлены до пятницы.

По словам аналитика ВТБ Марии Колбиной, на \$52 млн «Дикси» может открыть около 100 арендованных магазинов или сделать небольшое приобретение, но вряд ли компания направит привлеченные средства на погашение долгов. На 5 ноября долг компании составлял \$309,5 млн, из них краткосрочный — \$49 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ОСЕННИЙ ДИСКОНТ

Шведский фонд Ruric, вкладывающий в недвижимость, присоединился к девелоперам, которые ищут покупателей на свои проекты. Предложение растет, инвесторы ждут снижения цены, считают эксперты

Топ-менеджеры уходят

Вчера компанию покинул гендиректор Леонид Полонский (он возглавлял Ruric с 2006 г.), незадолго до этого – замгендиректора Игорь Колупаев. Сейчас в Ruric Management работает около 50 человек, компания планирует сокращать штат.

Некоторые объекты, выставленные на продажу

ОБЪЕКТ	ВЛАДЕЛЕЦ	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ЦЕНА ПРОДАВЦА
Галерея Vanity, Казанская ул., 3	Василий Сопромадзе	5945	\$83 млн
Невский пр-т, 19	Василий Сопромадзе, администрация Петербурга	1650	22–26 млн евро
Шереметевский дворец	Александр Ебралидзе	4887	\$50–70 млн *
Складской комплекс на пр-те Обуховской Обороны, 295	Теорема девелопмент	100 000	\$220 млн

* ОЦЕНКА. ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ

Ruric

Инвестиционный фонд

Основан в 2004 г. в Швеции для реализации проектов в России.

Акционеры – Swedbank Robur Fonder (12,8%), Morgan Stanley (12%), Deutsche Bank (11,8%). Акции торгуются на внебиржевой площадке OMX First North.

Выручка – 1,5 млн евро (II квартал 2008 г.).

Убыток – 520 000 евро.

Ruric активно ищет покупателей на все свои проекты и готова уйти из Петербурга, сообщил источник в компании. В прошлом году Ruric заявила, что ищет партнера

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

13 ноября, № 154

на 50%-ную долю в своем проекте «Театральный» на наб. Мойки, 96. В этот проект, потребовавший переезда Военно-транспортного университета, компания уже вложила \$83 млн. Она планировала построить там 204 000 кв. м жилых и коммерческих помещений, вложив \$800 млн. Теперь Ruric рассчитывает найти инвестора, который возьмется реализовать проект целиком, знает источник в компании. У Ruric два облигационных займа на 85 млн евро со сроком погашения в 2010 г. Чтобы заплатить проценты по облигациям, она провела допэмиссию и привлекла около 10,7 млн евро средств акционеров.

Еще в сентябре компания сделала предложение «Главстрою» о покупке пакета проектов, среди которых корпуса Апраксина двора и комплекс на Фонтанке, 57, рассказал гендиректор «Главстрой-СПб» Игорь Евтушевский. Пока решение о покупке не принято, идет обсуждение деталей и цены, утверждает он. «Главстрой» не спешит выкупать корпуса Ruric, нам предстоит договориться еще с 57 собственниками на территории Апраксина двора, а это длительный процесс», — говорит Евтушевский.

В конце октября Ruric объявила о том, что получила предложение международной Invesco Real Estate о выкупе бизнес-центров «Оскар», «Магнус» и «Густав». Окончательного решения о выкупе пока не принято, ведется проверка, опцион действует до января, сообщила вчера менеджер по маркетингу Invesco Real Estate Катрин Грубер. Гендиректор Ruric Крейг Андерсон вчера был недоступен. Пресс-секретарь Антон Савенков отказался от комментариев.

Если компания уйдет с рынка, это не будет сюрпризом, говорит директор департамента инвестиционных продаж «Бекар» Алексей Лазутин. По его словам, в последнее время Ruric снизила активность. [По оценке директора департамента инвестиционного консалтинга Colliers Int. Николая Казанского, бизнес-центры Ruric, предложенные Invesco Real Estate, стоят около \\$60 млн.](#) При продаже «Театрального» компания может рассчитывать только на возврат уже вложенных сумм, говорит директор по развитию Praktis CB Сергей Федоров. Прделана большая работа по расселению, но проект остается сырым, объясняет он. «Театральный» большой, сложный, рассчитан на несколько лет и находится в начальной стадии реализации, вторит ему Лазутин. Объект на Мойке интересен, но в нынешних реалиях он мало кого может заинтересовать, согласен директор по профессиональной деятельности «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков. Найти покупателей сейчас будет непросто, констатирует Лазутин. В городе на продажу выставлено много проектов, а инвесторы, по словам Пашкова, не спешат

их приобретать, ожидая понижения цен. У потенциальных покупателей нет денег, поэтому объекты не продаются, сетует председатель совета директоров компании «Теорема» Игорь Водопьянов. Он выставил на продажу 12 действующих и строящихся объектов, преимущественно бизнес-центры. Покупателей найти сложно, согласен девелопер Василий Сопромадзе, который более полугода безуспешно пытается продать галерею магазинов Vanity, а также часть бизнес-центра на Невском, 19. Тому, кто сможет выручить хотя бы 40% от майской цены, повезет, говорит девелопер.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ВЕСТЕРУ» НУЖЕН ГОД

Чтобы рассчитаться с поставщиками продуктов

Калининградский ритейлер «Вестер» обратился к своим поставщикам с просьбой предоставить отсрочку по оплате поставленной продукции до будущего сентября. Пока это самая большая отсрочка, о которой просили ритейлеры: другие сети рассчитывали на задержку по выплатам не более чем на три месяца. В то же время к «Вестеру» в отличие от конкурентов пока нет исковых претензий, но поставщики, опрошенные РБК daily, еще не решили, принимать ли условия торговой сети.

Группа «Вестер», специализирующаяся на розничной торговле и девелопменте, создана в 1990 году в Калининградской области. Работает в России, Казахстане и на Украине. Торговая сеть на конец 2007 года объединяла более 50 магазинов общей торговой площадью свыше 100 тыс. кв. м. Совокупный оборот группы в 2007 году составил около 720 млн долл., чистая прибыль — 41 млн долл. Прогнозируемый оборот по итогам 2008 года — 1,6 млрд долл., чистая прибыль — 61 млн долл.

Во вторник компания «Вестер» разослала своим поставщикам письмо (есть в распоряжении РБК daily), в котором предлагает «заключить пролонгацию договоров поставок». Сеть «Вестер», согласно данному письму, просит своих партнеров предоставить «дополнительный кредит на сумму текущей дебиторской задолженности до 01.09.09». Со своей стороны компания обязуется не допускать просрочек оплаты товара, поступающего после 10 октября 2008 года.

Руководитель дирекции по связям с общественностью федеральной сети «Вестер» Римма Ремизова уточнила, что такие письма получили 50 поставщиков продуктов питания примерно из 4,5 тыс. компаний, с которыми работает сеть. «Начиная с этого месяца отсрочки по платежам не будут превышать стандартных сроков, то есть от 7 до 60 дней в зависимости от категории товара», — пояснила г-жа Ремизова.

Председатель совета директоров компании «Вестер» Олег Большев сообщил РБК daily, что 80% поставщиков продолжают сотрудничество с «Вестером». «Задолженность возникла из-за банков, которые не могут перекредитовать сети», — уточнил г-н Большев. Напомним, что в октябре 2008 года «Вестер» получил требование о досрочном погашении кредита на 6 млн долл. от Бинбанка, выданного в апреле этого года сроком на 12 месяцев. В то же время осенью «Вестер» открыл кредитную линию в Сбербанке на 1,5 млрд руб., в стадии рассмотрения находится еще один кредит на 1,8 млрд руб.

На данный момент просьба «Вестера» об отсрочке платежа на год рекордная для российского ритейла. «О таких больших отсрочках я не слышал. Возможно, это оправданно в случае, если речь идет о таких продуктах, как дорогие вина», — полагает главный исполнительный директор корпоративного управления сети «Копейка» Максим Гольдберг. В свою очередь, представитель одной из крупных алкогольных компаний отметил, что просьба «Вестера» — прецедент на рынке: «Трудно предположить, поставщик какой группы товаров не то чтобы примет такое предложение, а хотя бы рассмотрит его».

Об отсрочке платежей на один—три месяца в начале осени просили сети «Мосмарт» и «Самохвал». К обеим компаниям поставщики предъявили ряд исков, зафиксированных на сайте Арбитражного суда Москвы, за неисполнение договоров об оплате. В то же время к «Вестеру» пока не предъявлено ни одного иска. Топ-менеджер крупного агрохолдинга, который также получил письмо от «Вестера», рассказал РБК daily, что собирается предложить ритейлеру другое

решение проблемы: «Оплата за каждую товарно-транспортную накладную должна составлять минимум на 20% больше, чем указано в накладной, тем самым будет сокращаться основной долг».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"АЛЬТА ЦЕНТР" ХОЧЕТ НЫРНУТЬ В ПОТОК

Торговый центр меняет концепцию

Торговый центр (ТЦ) "Альта Центр" на Петровке меняет концепцию. Не выдержав конкуренции с расположенным рядом гипермаркетом "Ашан", его новый собственник – группа "Велика кишенья" – решил разместить в ТЦ вместо одноименного супермаркета магазин премиум-класса и обновить пул арендаторов. Потенциал у "Альта Центра" есть – с открытием "Ашана" он превратился из удаленного от пешеходных потоков объекта во входную группу гипермаркета. Но успех репозиционирования будет зависеть от того, удастся ли собственнику привлечь в ТЦ крупных сетевых ритейлеров.

"Альта Центр" открылся в декабре 2004 года. Общая площадь – 22 тыс. кв. м, полезная – около 17 тыс. кв. м, земельный участок, на котором расположен объект, – 2 га. Этим летом ТЦ был продан компании Davento, владеющей девелоперским подразделением группы "Велика кишенья" – VK Development (см. Ъ от 2 июня). Сделка оценивалась примерно в \$50 млн.

[Изменением концепции "Альта Центра" займется Colliers International, сказано во вчерашнем сообщении консультанта.](#) Его репозиционирование подразумевает реконструкцию здания, изменение состава арендаторов и возможную смену вывески. В сообщении отмечается, что обновленный ТЦ будет рассчитан на целевую аудиторию с доходом "средний-средний плюс", поэтому супермаркет "Велика кишенья" в "Альта Центре" будет переформатирован в деликатесный магазин премиум-класса и перенесен с первого уровня на цокольный этаж. Освободившиеся площади на первом этаже займут универмаг одежды площадью 1,5 тыс. кв. м, магазины обуви, аксессуаров и одежды. Закончить работы по

обновлению ТЦ планируется осенью 2009 года. Финансовый директор группы "Велика кишеня" Олег Пьявка не назвал точную сумму инвестиций в проект, сказав, что она "незначительна". По его словам, пока не решено, кто будет арендатором продуктового магазина.

"Альта Центр" всегда считался слабым проектом из-за неудачной концепции и расположения: несмотря на ежедневный транспортный поток около 200 тыс. автомобилей, вечерний трафик проходит по противоположной стороне дороги. Поэтому арендные ставки в объекте ниже, чем в среднем в киевских ТЦ, объяснил партнер КУА "Драгон Эссет Менеджмент" Владимир Тимочко. А после открытия по соседству гипермаркета "Ашан" в супермаркете "Велика кишеня" резко сократилась посещаемость, что и вынудило собственников объекта сменить формат магазина. "С открытием 'Ашана' 'Альта Центр' превратился во входную группу гипермаркета. И сейчас самой главной задачей этого объекта будет заманить к себе покупателя,— говорит исполнительный директор консалтинговой компании Re & Solution Александр Ланецкий.— Несколько наших клиентов рассматривали возможность арендовать площади в обновленном торговом центре, но концепция их не впечатлила: у 'Альта Центра' три этажа, а каждый ритейлер хочет занять место на первом уровне".

Успех перепозиционирования будет напрямую зависеть от того, удастся ли собственнику привлечь в ТЦ крупных сетевых ритейлеров, считает Владимир Тимочко. "Сейчас у них слабый пул арендаторов, его нужно менять. То, что поиском арендаторов займется Colliers,— хорошо, консультант уже имеет опыт смены концепции торгового центра 'Пирамида', который купила британская 1849 Plc. После смены арендаторов 'Пирамида' смогла увеличить посещаемость и доходы от аренды",— отметил он.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Colliers News

КРИЗИС – ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Мировой финансовый кризис повлек за собой изменение вектора развития рынка торговой недвижимости России. В частности, по мнению экспертов Colliers International, повышается вероятность успешной реализации торговых объектов среднего и малого формата по сравнению с суперрегиональными гигантами. Можно сказать, что подобно тому, как кризис 98-го года дал возможность развиваться и окрепнуть локальным сетям и местным производителям, так сегодняшние события дают уникальный шанс локальным девелоперам вывести на рынок свои проекты в области торговой недвижимости. Такие проекты отмечаются меньшим объемом финансирования, однако обладают высокой чувствительностью даже к небольшим концептуальным просчетам. В то же время, любые объекты, которые будут выводиться на рынок, должны будут обладать максимально эффективными планировочными и строительными решениями, максимально устойчивыми концепциями. В связи с этим, компания Colliers International представляет новую услугу на рынке коммерческой недвижимости – экспресс-анализ планировочных решений торговых объектов. В период кризиса мировой экономики, когда финансируются самые доходные, высокорентабельные и быстро окупаемые проекты, экспресс-анализ может оказать помощь банкам в выборе проекта для финансирования, а девелоперам оптимизировать затраты и повысить рентабельность объекта. Даже для торговых операторов экспресс анализ может стать эффективным средством принятия решения о входе в тот или иной проект.

Проводимая без затрат времени и денег, оценка существующей маркетинговой концепции проектируемого торгового комплекса, осуществляется в течение 24 часов с момента получения исходных данных и является актуальной на любой стадии проектирования объекта. Ее основная задача – своевременное выявление недостатков в концепциях торговых комплексов.

Услуга позволяет получить конструктивную оценку существующей концепции объекта с точки зрения влияния его функциональных особенностей на маркетинговую концепцию. К рассмотрению принимаются проекты торговых комплексов с общей площадью более 10 000 кв.м.

По результату работы вниманию заказчика представляются замечания, выполненные на копиях поэтажных планов комплекса с соответствующим экспертным заключением. Более подробная информация предоставляется по запросу.

◆ www.colliers.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)