

## Offices/General

### «Открытые инвестиции» покрылись инеем

Забуксовавший в разгар финансового кризиса «развод» Владимира Потанина и Михаила Прохорова поставил в трудное положение их совместную девелоперскую компанию «Открытые инвестиции» (ОПИН).

## Retail

### Goldman Sachs уценил российских ритейлеров

Goldman Sachs почти в два раза понизил свой прогноз по капитальным вложениям в сектор розничной торговли в России в 2009-2011 годах — с \$9,9 млрд до \$4,9 млрд.

### Сколько стоит «Макромир»

Андрей Рогачев раскрыл условия, на которых ему достались 49,5% девелоперской компании «Макромир»: он утверждает, что доля обошлась ему в 5000 фунтов стерлингов плюс долги компании. Но продавец Павел Андреев говорит, что выручил больше.

### «Азбука вкуса» инвестировала \$4 млн в открытие 25-го супермаркета сети

Сеть супермаркетов "Азбука вкуса" инвестировала около четырех миллионов долларов в открытие 25-го супермаркета сети, который расположен на юге Москвы.

## Regions

### Kesko села в лодку

Kesko намерена запустить десять новых точек сети формата DIY «К-Раута» по всей России и открыть в Петербурге филиал своего подразделения Konekesko, занимающегося оптовыми продажами и обслуживанием транспорта для спорта и отдыха

## Offices/General

### «ОТКРЫТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» ПОКРЫЛИСЬ ИНЕЕМ

*Из-за кризиса и разлада акционеров девелопер включает режим заморозки проектов*

Забуксовавший в разгар финансового кризиса «развод» Владимира Потанина и Михаила Прохорова поставил в трудное положение их совместную девелоперскую компанию «Открытые инвестиции» (ОПИН). Как стало известно РБК daily, девелопер вынужден заморозить строительство торгово-развлекательного центра им. А.И. Райкина в Москве и готов пролонгировать сроки реализации своих загородных проектов. В ОПИН объясняют это необходимостью довести до конца текущие проекты, а «Интеррос» и «Онэксим» пеняют на кризис кредитования. По мнению участников рынка, проблемы с финансированием вызваны нежеланием бывших партнеров субсидировать спорный актив.

ОАО «Открытые инвестиции» учреждено в 2002 году финансово-промышленной группой «Интеррос». Компания реализует ряд коттеджных проектов в Московской области, строит бизнес-центры и ТРЦ в Москве. В 2004 году ОПИН провела IPO в РТС, продав 40% акций за 68,8 млн долл. Чистая прибыль в первом полугодии 2008 года по МСФО составила 90,366 млн долл., выручка — 151,235 млн долл. Основные акционеры — Владимир Потанин (41%) и Михаил Прохоров (41%).

О том, что ОПИН замораживает строительство торгово-развлекательного комплекса на Шереметьевской улице (75 тыс. кв. м), куда в 2010 году должен переехать театр «Сатирикон», РБК daily рассказал топ-менеджер крупной девелоперской компании. Об этом также знает директор отдела офисной недвижимости компании Knight Frank Андрей Петров. По его словам, приоритетным для девелопера сейчас является завершение ряда капиталоемких проектов — строительство бизнес-центра «Домников» (132 тыс. кв. м) на проспекте Академика Сахарова и нескольких подмосковных поселков. Управляющий директор компании Jones Lang LaSalle Владимир Пинаев добавляет, что сегодня ОПИН все силы бросила на «Домников», где летом Альфа-банк арендовал 22 тыс. кв. м офисных площадей. По данным г-на Петрова, ОПИН задумывается о временной остановке ряда загородных проектов.

В пресс-службе «Открытых инвестиций» РБК daily сообщили, что реализация проекта «Центр искусства, культуры и досуга им. А.И. Райкина» на Шереметьевской улице сейчас приостановлена: по крайней мере, до нового года активного строительства не будет. Инвестиции в проект гендиректор компании «МТ Девелопмент» Александр Тимофеев оценивает примерно в 400 млн долл. В ОПИН объясняют задержку необходимостью завершить проекты, сдача в эксплуатацию которых намечена на 2009 год: строительство бизнес-центра «Домников», элитных коттеджных поселков «Павлово» и «Пестово». Завершение строительства поселка бизнес-класса «Мартемьяново», запланированное ранее на 2008 год, затягивается на один год. Что касается остальных проектов компании ОПИН, они не замораживаются, так как находятся на начальной стадии реализации, которая не требует серьезных капвложений, резюмировали в пресс-службе.

Заморозка проектов ОПИН обусловлена незавершившимся разводом Михаила Прохорова и Владимира Потанина, считают участники рынка. По их мнению, бывшие партнеры приостановили денежные вливания в компанию, которая без этой поддержки в условиях финансового кризиса развиваться не может. О финансовых проблемах ОПИН свидетельствуют сокращения сотрудников в центральном офисе компании, а также тот факт, что в течение двух месяцев девелопер не может рассчитаться с риэлторской компанией, которая осуществила сделки по продаже домов в поселке «Павлово», рассказал РБК daily топ-менеджер этой компании. По его словам, ОПИН и раньше задерживала оплату брокерских услуг, но эти задержки носили технический характер и не затягивались на столь долгий период.

В то же время представитель компании «Интеррос» Нина Деменцова утверждает, что «заморозка ряда проектов компании ОПИН никоим образом не связана с разделом активов между бывшими партнерами»: «Это обусловлено общей кредитной ситуацией на рынке, которая характеризуется отсутствием свободных собственных и заемных средств для реализации девелоперских проектов». Как только ситуация стабилизируется, реализация проектов ОПИН вернется в нормальное русло, резюмировала г-жа Деменцова.

В группе «Онэксим» проблемы в ОПИН также связали с общей ситуацией на рынке, но не смогли ответить на вопрос, обращался ли девелопер за дополнительной финансовой помощью к акционерам. В июне этого года они уже дали компании около 400 млн долл., выкупив основной объем допэмиссии, а весной ОПИН разместила CLN на 150 млн долл. Долговая нагрузка ОПИН по

состоянию на конец июня 2008 года составляла 404,4 млн долл. (в том числе 295,9 млн долл. долгосрочных займов). В начале сентября финансовый директор компании Денис Давидко сообщил о планах компании привлечь до конца 2008 года еще 400—450 млн долл.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **GOLDMAN SACHS УЦЕНИЛ РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ**

Goldman Sachs почти в два раза понизил свой прогноз по капитальным вложениям в сектор розничной торговли в России в 2009-2011 годах — с \$9,9 млрд до \$4,9 млрд. Российские сети уже не смогут расти так быстро, как раньше, поэтому в 2009-2011 годах будут торговаться по меньшим мультипликаторам, чем европейские и американские ритейлеры, говорится в отчете банка, хотя до 2008 года было наоборот.

В пятницу инвестиционный банк Goldman Sachs выпустил отчет о перспективах розничной торговли в России в 2009-2011 годах. Аналитики банка при составлении своих прогнозов опираются на оценку стоимости нефти в 2009 году в \$75 за баррель, ожидают ослабления рубля по отношению к доллару и падения средних зарплат (средний рост в 2008-2012 годах — 6,7% против 7,3% в 2007 году). Это, по мнению аналитиков, приведет "к огромному падению роста продаж в секторе".

Аналитики банка ожидают, что темпы роста выручки и EBITDA российских ритейлеров заметно снизятся. Ранее Goldman Sachs прогнозировал рост выручки "Дикси" в 2009-2011 годах на 29% ежегодно, а теперь — всего на 18%, ожидания по темпам роста EBITDA снижены с 31 до 17%. Для "Магнита" прогнозы снижены с 32 до 27% по выручке и с 25 до 26% по EBITDA. Выручка "Седьмого континента" будет расти не на 20% в год, а только на 19%, EBITDA — на 11 вместо 15%. X5 Retail Group снизит темпы роста выручки на пять процентных пунктов до 26%, а EBITDA — с 30 до 26%.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 октября, № 146

В связи с этим Goldman Sachs пересмотрел целевую цену акций ритейлеров. Докризисная целевая стоимость одной акции "Дикси" составляла \$10,1, новая цена — \$8,3 (текущая — \$6). Новая целевая цена акции "Магнита" — \$8,01 (оценка до кризиса — \$12,72, текущая — \$4,85), "Седьмого континента" — \$8 (\$16 и \$24,75), расписки X5 — \$26 (\$33 и \$12,7).

По оценкам Goldman Sachs, в 2009 году средняя стоимость российских ритейлеров достигнет "своего исторического минимума": оценка российских розничных операторов будет определяться исходя из коэффициента 5-5,8 EBITDA, в то время как европейские ритейлеры в среднем будут стоить 7 EBITDA, а американские — 8 EBITDA. До сих пор российские компании торговались со значительной премией к западным коллегам (см. таблицу). Гендиректор X5 Лев Хасис отмечает, что аналитики в своих прогнозах часто угадывают макроэкономические процессы, которые будут происходить в отрасли. "Но предсказать реакцию рынка и инвесторов на такие процессы сложно, поэтому, как будут меняться мультипликаторы российских компаний по отношению к западным, я бы не стал прогнозировать", — добавляет он.

Goldman Sachs в два раза понизил свой прогноз по капитальным вложениям в сектор розничной торговли в 2009-2011 годах — с \$9,9 млрд до \$4,9 млрд. Ограниченный доступ к кредитным ресурсам уже заставил некоторых ритейлеров пересмотреть свою будущую стратегию, пишут в обзоре аналитики. О замораживании дорогостоящих капиталоемких проектов уже заявили X5 и "Седьмой континент".

Тяжелее всего придется тем игрокам, кто оперирует только в формате гипермаркет, считают в Goldman Sachs. Им банк советует начинать развитие более мелких и низкочатратных форматов "супермаркет" и "дискаунтер". В частности, Goldman Sachs считает, что X5 могла бы открыть 285 новых "Пятерочек" на \$100 млн исходя из инвестиций в один магазин \$300-400 тыс. Чтобы открывать больше магазинов, ритейлеры отдадут приоритет аренде площадей вместо покупки.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**СКОЛЬКО СТОИТ «МАКРОМИР»**

*Андрей Рогачев раскрыл условия, на которых ему достались 49,5% девелоперской компании «Макромир»: он утверждает, что доля обошлась ему в 5000 фунтов стерлингов плюс долги компании. Но продавец Павел Андреев говорит, что выручил больше*

В июле Андрей Рогачев выкупил долю своего партнера Павла Андреева и стал единственным владельцем британской компании Fire & Cooper Investments Ltd, владеющей 99% акций девелоперской компании «Макромир». Тогда партнеры не раскрыли ни сумму, ни условия сделки.

В пятницу Рогачев через помощника объявил, что сумма сделки составила 5000 фунтов стерлингов (\$7926). Такую низкую цену источник, близкий к предпринимателю, объяснил финансовым состоянием «Макромира». «Рогачев взял на себя обязательства по выплате долгов компании. Почти за три месяца, которые он владеет компанией, выплачено около \$163 млн долгов «Макромира». Они пошли на погашение краткосрочных кредитов и обязательств по облигациям, текущей задолженности по стройке и зарплате. Без этих действий Рогачева «Макромир» перестал бы существовать», — утверждает он.

Андреев сказал, что сумма сделки была «существенно выше» 5000 фунтов, но сколько именно — назвать отказывается. По его оценке, на момент сделки 100% акций «Макромира» стоили больше \$1 млрд.

Связаться с гендиректором компании Игорем Шабловским, которому принадлежит 1% «Макромира», не удалось.

На 1 июня 2008 г. размер кредитного портфеля петербургского девелопера составлял \$386,6 млн, говорится в отчете ИГ «Исткоммерц», организатора облигационного займа «Макромира». Эта цифра была близка к реальности, подтверждает близкий к Рогачеву источник. Но какой у компании долг сейчас, он не говорит. Андреев не комментирует размер долга.

Активы «Макромира» включают земельный банк в 140,9 га и четыре действующих торгово-развлекательных комплекса общей площадью около 227 000 кв. м. В июне 2008 г. они оценивались в \$1,19 млрд, говорится в отчете «Исткоммерца». При такой оценке активов и исходя из долга в \$386,6 млн Андреев мог рассчитывать

примерно на \$300 млн — оценка его доли минус половина долга, считает гендиректор консалтинговой компании Advanced Research Светлана Пальянова. «При выходе из капитала доля продается, как правило, с дисконтом. Но, даже учитывая этот факт, стоимость доли Андреева вряд ли могла составить 5000 фунтов стерлингов», — сомневается она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«АЗБУКА ВКУСА» ИНВЕСТИРОВАЛА \$4 МЛН В ОТКРЫТИЕ 25-ГО СУПЕРМАРКЕТА СЕТИ**

Сеть супермаркетов "Азбука вкуса" инвестировала около четырех миллионов долларов в открытие 25-го супермаркета сети, который расположен на юге Москвы, говорится в сообщении компании. Площадь магазина составляет более 1,5 тысячи квадратных метров, ассортимент насчитывает порядка 18 тысяч наименований. "Для "Азбуки вкуса" Москва остается стратегическим регионом с емким рынком и большим потенциалом роста", - сказал генеральный директор сети Владимир Садовин, чьи слова приводятся в сообщении. По его словам, несмотря на непростую ситуацию на финансовых рынках и, как следствие, в розничном секторе, сеть сохраняет высокие темпы роста выручки сети - 40% к уровню 2007 года.

"Оптимизация структуры затрат компании, меры по сохранению ассортиментного предложения, а также ожидаемый сезонный прирост выручки в связи с наступлением праздничного сезона позволяют компании обслуживать свои обязательства по кредитам и продолжать реализацию программы развития сети в российской столице", - добавил Садовин. "Азбука вкуса" основана в 1997 году. Сейчас компания насчитывает 25 супермаркетов в Москве и Московской области. Выручка сети за 2007 год составила свыше 330 миллионов долларов.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **KESKO СЕЛА В ЛОДКУ**

Kesko намерена запустить десять новых точек сети формата DIY «К-Раута» по всей России и открыть в Петербурге филиал своего подразделения Konekesko, занимающегося оптовыми продажами и обслуживанием транспорта для спорта и отдыха: лодок, гидроциклов, снегоходов и пр. Кроме того, как заявляют топ-менеджеры компании, Kesko не намерена отказываться и от своих планов по покупке в России продовольственной сети гипермаркетов. По мнению аналитиков, в настоящее время экономическая ситуация для подобных сделок благоприятна, и у Kesko есть хорошие шансы ею воспользоваться, но более мелкие проекты вроде Konekesko, возможно, для этого придется отложить.

Kesko — один из крупнейших ритейлеров Финляндии. Торговый оборот концерна в 2007 году составил около 9,3 млрд евро. 42% из него приходится на Ruokakesko (продовольственные сети Kcitymarket, Ksupermarket и Kmarket) и 27% Rautakesko (сеть DIY K-Rauta и K-Rautia).

О выходе нового направления Kesko на российский рынок рассказала финансовый директор Kesko Арья Талма. По ее словам, офис Konekesko откроется в Санкт-Петербурге в ближайшее время. Точный срок открытия она назвать затруднилась, но по некоторым источникам, специально созданная российская компания «Конекеско» уже занимается набором персонала. В зависимости от результатов работы первого филиала будет принято решение и о дальнейшем расширении. В настоящее время отделение Konekesko работает только в Финляндии. В 2007 году объем продаж компании составил около 229,3 млн евро. Одним из основных направлений деятельности считается продажа лодок марки Yamarin, но компания также занимается продажами коммерческого транспорта (автобусы, грузовики и пр.), а также лесозаготовительной техники.

Кроме того, Арья Талма заявила, что Kesko намерена продолжить развитие в России сети DIY «К-Раута» (открыть около 10 точек), а также не отказывается от планов по покупке российской продовольственной сети гипермаркетов, тем более что экономическая ситуация для этого благоприятна. Напомним, недавно Kesko уведомила ФАС, что не намерена покупать сеть «Лента», но по словам г-жи Талма, это стоит расценивать не более чем ответ на официальный запрос



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

27 октября, № 146

регулирующих органов. «Сейчас владельцы сетей оценивают свой бизнес исходя из реальной стоимости активов, а не перспектив развития, как это было раньше», — говорит она. Г-жа Талма упомянула, что в кассе Kesko сейчас около 500 млн евро, которые могут быть направлены на экспансию в Россию. Они были консолидированы из чистой прибыли Kesko и средств, вырученных от продажи небольших бизнесов и недвижимости компании. При этом кредитной нагрузкой концерн не обременен.

По мнению аналитиков, сейчас для Kesko предпочтительнее сосредоточиться на покупке продовольственной сети, чем на новых проектах. Хотя они и отмечают, что рынок техники для отдыха еще не освоен крупными компаниями и активно развивается. Директор регаты «Паруса белых ночей» Наталья Федорова считает, что в Санкт-Петербурге спрос на транспорт для спорта и отдыха будет. «Несмотря на короткий сезон, интерес к этому виду спорта растет очень динамично, — отмечает эксперт. — На замедление продаж могут повлиять только серьезные внешние факторы». По мнению аналитика БКС Татьяны Бобровской, Kesko может принять решение отложить открытие подразделения Konekesko в России. «Многие ритейлеры с большой кредитной нагрузкой будут испытывать трудности, и их цена серьезно упадет, — говорит г-жа Бобровская. — Для Kesko важно воспользоваться этой ситуацией, учитывая, что потом их цена снова поползет вверх».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)