

## Offices/General

### Московские офисы с видом на скидки

Из-за финансового кризиса самая крупная на московском рынке сделка по аренде офисных помещений может сорваться. IT-холдинг IBS отказался переезжать в бизнес-центр Nordstar Tower, пока собственник объекта — "ДС Девелопмент" не снизит ставку аренды.

## Retail

### Товарный ряд

В дореволюционной Москве главной улицей самых дорогих магазинов с конца XVIII века считался Кузнецкий мост. Однако нынешние маршруты роскоши почти не касаются этой старинной московской улицы.

### Stockmann жалуется на девелоперов

Ритейлеры вслед за девелоперами начинают корректировать свои планы развития. Вчера финская Stockmann опубликовала отчет, в котором сообщила о переносе сроков открытия своих магазинов в России в среднем на квартал.

### Шведы обновят гардероб

East Capital Explorer, дочерняя компания шведского инвестфонда East Capital, намерена инвестировать в «Мэлон Фэшн груп» около 10 млн евро и приобрести 16% акций компании через покупку долей других акционеров и допэмиссию.

### «Дикси» отменяет SPO

Вчера руководство розничной сети «Дикси» уведомило своих акционеров о том, что вторичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже отменяется.

### Деньги «Магниту»

Банк ВТБ в рамках программы господдержки одобрил выделение кредитной линии на 2,5 млрд руб. торговой сети «Магнит», сообщил источник, близкий к акционерам «Магнита».

## Hotel

### Размах имеет значение

В 2008 году компания Rezidor Hotel Group стала крупнейшим по объему номерного фонда гостиничным оператором в России. За первое полугодие представители компании подписали контракты на открытие 38 гостиниц.

## Regions

### Один «Газпром»

Новый стадион «Зенита» важнее для администрации Петербурга, чем «Охта-центр». В следующем году город может приостановить финансирование строительства небоскреба для «Газпрома».

## Offices

### МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ С ВИДОМ НА СКИДКИ

Из-за финансового кризиса самая крупная на московском рынке сделка по аренде офисных помещений может сорваться. IT-холдинг IBS отказался переезжать в бизнес-центр Nordstar Tower, пока собственник объекта — "ДС Девелопмент" (входит в ГК "Дон-строй") не снизит ставку аренды (заключенный договор предусматривал ежегодную плату \$36,8 млн). До сих пор московские офисы лишь дорожали, но к концу года девелоперам, возможно, придется снизить рентные платежи на 15-20%.

IBS решил отказаться от переезда в строящийся "ДС Девелопментом" в районе станции метро "Беговая" бизнес-центр Nordstar Tower, сообщил "Ъ" представитель IT-холдинга. По его словам, IBS требует пересмотреть условия предварительного договора аренды, рассчитывая получить скидки по арендным платежам и право привлекать субарендаторов. "Если "ДС Девелопмент" и IBS не найдут общего языка, то холдинг может разорвать соглашение", — утверждает собеседник "Ъ". Решение IBS напрямую связано с финансовым кризисом, заставившим холдинг сократить свои расходы, пояснил он.

В пресс-службе IBS отказались от комментариев. Начальник отдела маркетинга "ДС Девелопмент" Сергей Михайлов сообщил, что компания ждет "окончательного прояснения позиций IBS". О возможном изменении арендного договора между IBS и "ДС Девелопментом" осведомлен Владимир Авдеев, партнер S.A. Ricci / King Sturge (выступал консультантом сделки).

IBS подписал предварительный договор с "ДС Девелопментом" по аренде 36,8 тыс. кв. м в бизнес-центре Nordstar Tower (общая площадь 147 тыс. кв. м, срок окончания строительства — конец 2008 года) в декабре прошлого года. Как тогда сообщалось, арендовать большой офис IBS решил после слияния с компанией "Борлас": сейчас структуры холдинга занимают семь небольших офисных помещений в разных частях Москвы. Сделка между IBS и "ДС Девелопментом" побила рекорды на столичном рынке не только по арендованной площади, но и по цене: ежегодно в течение десяти лет холдинг обязался платить собственнику Nordstar Tower \$36,8 млн в год, или \$1 тыс. за 1 кв. м. Предыдущий рекорд поставила PricewaterhouseCoopers: весной 2007 года аудитор подписал с Coalco и

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 октября, № 148

AIG/Lincoln предварительный договор об аренде 32,5 тыс. кв. м в строящемся в районе Белорусского вокзала бизнес-центре "Белая площадь" по \$600 за 1 кв. м. По такой же ставке предварительный договор в прошлом году заключил и Deloitte, арендовавший в "Белой площади" 29 тыс. кв. м. Вчера в пресс-службах PricewaterhouseCoopers и Deloitte сообщили, что планы по аренде офисов не изменились.

При заключении предварительного договора арендатор, как правило, выплачивает собственнику офисов депозит в размере трехмесячной аренды, в случае с IBS эта сумма составляет \$9,2 млн, говорит партнер S.A. Ricci / King Sturge Павел Яншевский. По его словам, при досрочном аннулировании договора со стороны арендатора собственник может взыскать с него этот депозит в виде штрафа.

Чтобы не лишиться якорного арендатора, "ДС Девелопмент" может согласиться на условия IBS снизить арендные ставки, убеждены опрошенные "Ъ" консультанты. "Если еще год назад девелоперы могли диктовать свои условия арендаторам, то сейчас ситуация обратная",— говорит руководитель корпоративных услуг Cushman & Wakefields Styles & Riabokobylko (C&WS&R) Виктория Манзюкова. По ее словам, сегодня дисконт по арендным ставкам может достигать 10%. По итогам этого года девелоперам придется снизить рентные платежи на 15-20%, прогнозирует управляющий партнер компании "Новое качество" Михаил Гец.

По данным C&WS&R, если в 2007 году уровень вакантных площадей в Москве не превышал 2%, то по итогам третьего квартала уже достиг прецедентных для Москвы 11,8%. Больше всего пустующих офисов в деловом центре "Москва-Сити" (29%), меньше всего (4%) в Кутузовском, Белорусском, Шаболовском и Юго-Западном субрынках. По прогнозам Михаила Геца, к апрелю-маю 2009 года доля вакантных площадей увеличится до 16%.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ТОВАРНЫЙ РЯД

В дореволюционной Москве главной улицей самых дорогих магазинов с конца XVIII века считался Кузнецкий мост. Однако нынешние маршруты роскоши почти не касаются этой старинной московской улицы. Третьяковский проезд, Столешников переулок, Петровка и Большая Дмитровка — так сегодня звучат заветные адреса дорогих товаров.

#### Кутузер и Третьяковский проезд

Кутузовский проспект, главная номенклатурная магистраль столицы, первым принял на себя удар международного гламура. Именно здесь в торговом доме "Москва" в декабре 1997 года появился первый в России бутик Gucci — его открыла компания Mercury. На рубеже столетий Mercury, только начинавшая тогда свой победоносный и не имеющий аналогов на российском рынке путь продавца моды и роскоши, открыла по адресу Кутузовский проспект, 39 еще несколько фирменных магазинов роскоши: Dolce & Gabbana (1999 год), Chanel и Brioni (оба в 2000 году).

Тогда российская светская публика не была столь искушенной, как сейчас, и то, что магазин Chanel открыли не в историческом пешеходном центре города, а на широкой и весьма пыльной автомобильной трассе, ее не смущало. Однако, по слухам, это досадное обстоятельство очень смущало руководство Chanel, ведь великая марка привыкла к тому, что ее флагманские магазины расположены в самом центре городов, на знаменитых исторических улицах, в старых, с богатой историей и "высокой" архитектурой домах. Считается, что нежелание Mercury открыть бутик Chanel в центре Москвы и послужило в итоге причиной разрыва их отношений.

Сегодня в России функционирует собственное представительство Chanel, которое обеспечивает работу двух фирменных магазинов. Один, главный, флагманский, открытый в 2006 году, расположен в престижном Столешниковом переулке, в помещении, которое до этого занимали магазины Cerruti и Yohji Yamamoto (оба были закрыты из-за неудачных финансовых показателей). Ну а второй бутик Chanel располагается все-таки на Кутузовском проспекте, в ТД "Времена года".

Увы, даже могущественному дому Chanel пришлось учесть особенности российского менталитета: Кутузер, как любовно называют Кутузовский проспект светские люди Москвы, как ни крути, все равно остается трассой, по которой ездят к себе домой богатейшие и влиятельные люди страны.

Между тем компания Mercury поступила крайне мудро: вместо того чтобы оккупировать старые московские пешеходные улицы, к которым медленно, но верно подбирались конкуренты (например, к тому же Столешникову переулку), она решила построить свою собственную. Такой улицей, воссозданной красиво, но подчеркнуто искусственно, стал Третьяковский проезд, расположенный в пяти минутах ходьбы от Кремля и Большого театра. Архитектурный облик этой крошечной улицы, по которой еще сто лет назад ездили с Моховой на Никольскую улицу повозки с дешевыми овощами, как нельзя лучше соответствовал ожиданиям покупателей luxury goods. В Третьяковском проезде, реставрацию которого Mercury целиком и полностью взяла на себя, царит "игрушечный", игривый и одновременно помпезный неорусский стиль, то есть тот самый стиль, который главенствовал в дорогой торговой Москве до Октябрьской революции (например, в этом стиле был построен в середине 1890-х годов ГУМ).

Первым, кто открыл в Третьяковском проезде свой магазин, стал великий итальянский дизайнер Джорджо Армани. Бутик Giorgio Armani открылся в октябре 2001 года, однако сам маэстро в Москве тогда так и не появился, сославшись на угрозу после терактов 11 сентября. Далее презентации и открытия дорогих магазинов в Третьяковском проезде шли как по маслу — Kiton, Gucci, Ermenegildo Zegna (2001), Prada, Tod`s, Brioni, Yves Saint Laurent (2002), Roberto Cavalli (2004), Ralph Lauren (2007).

Легендарным fashion-маркам не уступали и дома ювелирные и часовые: сейчас в Третьяковском проезде есть большие бутики Chopard, Bvlgari, Tiffany & Co., Graff, De Grisogono, а также большой мультибренд часов и ювелирных украшений Mercury. Позднее пешеходный Третьяковский проезд стал и автомобильной улицей: сегодня здесь можно купить Bentley, Ferrari, Maserati, Lamborghini. В последние годы Mercury, построившая комплекс Luxury Village в Барвихе, уделяла не столь много внимания своему "первенцу" Третьяковскому проезду, сконцентрировав главные усилия на баснословно дорогом загородном проекте.

В какой-то момент стало понятно, что марки уже не помещаются на крошечной улице, и Mercury решительно шагнула за пределы Третьяковского проезда, открыв бутик Chloe, а затем и огромный ресторан—магазин французской хрустальной

марки Vassarat (дизайн для него разработал Филипп Старк) уже на соседней Никольской улице. Сегодня в компании говорят, что гламурное "движение" по Никольской будет продолжено. Предположительно именно там, на углу Никольской и Третьяковского проезда, напротив входа в магазин Roberto Cavalli, со временем откроется магазин великого американского ювелирного дома Harry Winston.

### **Столешников переулок**

Самый первый магазин, предложивший дорогую итальянскую обувь и сумки (прежде всего марки Sergio Rossi), открылся в Столешниковом переулке еще в феврале 1993 года — это был мультибрендовый бутик Crocus, первый дорогой магазин компании "Крокус". Целых пять лет этому двухэтажному магазину пришлось ждать хоть какого-нибудь благородного соседа. Им стал большой фирменный бутик Dior, который открылся на другом конце переулка, на его четной стороне, в декабре 1998 года.

Между тем Столешников переулок, который до революции вовсе не был гламурной улицей, после открытия бутика Dior не спешил прирастать дорогими магазинами. И этому была причина. Дело в том, что в середине 1990-х годов владельцы единичных модных магазинов были свято уверены в том, что прежняя историческая улица роскоши под названием Кузнецкий мост все-таки возродится из пепла. Именно на Кузнецком открылись первые в России ювелирные магазины Cartier, Van Cleef & Arpels, часовой бутик Vacheron Constantin, а также бутик fashion-дома Versace. Бутик итальянской марки появился еще при жизни великого кутюрье Джанни Версаче в 1994 году, а ювелирно-часовые магазины, образовавшие так называемый "Кузнецкий пассаж", открылись в 1996-1997 годах. В начале 2000-х годов на Кузнецком мосту появились магазин Gianfranco Ferre и ювелирный бутик Damiani.

Однако старый добрый Кузнецкий мост, который как место роскошной французской торговли увековечил в комедии "Горе от ума" Александр Грибоедов, тогда так и не смог стать luxury-улицей. Он оказался слишком шумным и проходным местом. Рядом высился умирающий советский гигант "Детский мир", по старинке привлекавший в первую очередь провинциальных покупателей. Чуть ниже стоял ЦУМ, но это был не тот великолепный, европейский ЦУМ, каким его можно видеть сейчас, а серый брежневский советский универмаг с соответствующим обслуживанием и ассортиментом. Не менее ужасно выглядел тогда и вполне гламурный ныне ТД "Светлана" (сегодня в "Светлане" работают

дорогие монобренды Alexander MacQueen и Lanvin). Масса мелких лавок и аптек, уличные торговцы не делали чести Кузнецкому мосту. В начале 2000-х годов российским застройщикам luxury-улиц стало очевидно, что нужно искать другое место.

2000 год стал важным, если не сказать эпохальным, в современной истории Столешникова переулка: 15 декабря небольшой желтый особняк в ампирическом стиле распахнул свои двери перед покупателями. Это был первый в России и первый в Восточной Европе бутик Hermes, культовой французской марки товаров роскоши. Баснословно дорогой магазин открыла компания "Джамилько" (на тот момент "Джамилько" являлась также и официальным продавцом дома Dior в России, но теперь в Москве уже работает российское представительство французского дома, основная заслуга которого — двухэтажный бутик Dior в ГУМе).

Именно компания "Джамилько" стала "заселять" четную сторону Столешникова переулка. В 2002 году "Джамилько" открыла бутик итальянской марки Salvatore Ferragamo, в 2004-м появились французский ювелирный дом Chaumet и английская марка Burberry. В 2002 году к ансамблю четной стороны этой пешеходной улицы добавился и двухэтажный магазин Louis Vuitton, который, правда, имеет два входа — один из Столешникова переулка, а второй — с Большой Дмитровки (сегодня более парадным входом магазина Louis Vuitton считается тот, что с Большой Дмитровки).

Нечетную же сторону переулка активно осваивала компания "Крокус". В 2000-м "Крокусом" был открыт бутик Les Copaines, а в 2002-м — большой модный магазин Emanuel Ungaro. Стоит также сказать, что компания "Крокус" открывала магазины и на шумноватой Петровке: в 1996 году здесь обосновался монобренд Sergio Rossi, в 2005-м — бутик Seline, в 2006-м — магазины Santoni и Casadei.

Еще двумя важными игроками Столешникова переулка чуть позднее оказались московское представительство Richemont Group, крупнейшей компании на мировом ювелирно-часовом рынке, а также компания Mercury. Российское руководство Richemont Group, видимо поняв бесперспективность магазинов на Кузнецком мосту (Cartier, Van Cleef & Arpels, Vacheron Constantin), два бутика из трех закрыло. Бутик Van Cleef & Arpels сменил адрес — с Кузнецкого моста на Столешников переулок в ноябре 2005 года, а женевские часовщики Vacheron Constantin сделали то же самое на месяц раньше. В итоге в "Кузнецком пассаже" остался только магазин Cartier. В Cartier говорят, что этот магазин, как первый бутик марки, имеет свою стабильную клиентуру, которая привыкла с 1996 года

посещать именно это место. В 2003 году огромный 350-метровый магазин Cartier появился и в Столешниковом переулке (кроме этого у французского ювелирного дома есть магазины в ГУМе и в ТД "Времена года" на Кутузовском проспекте). Две другие марки, входящие в состав Richemont Group, — Piaget и Montblanc, открыли по фирменному магазину в Столешниках в 2006 году. В свою очередь Mercury в прошлом году добавила в ансамбль Столешникова свой фирменный мультибрендовый магазин часов и ювелирных украшений, а также бутики одежды Loro Piana и Kiton.

Сейчас Столешников переулок можно смело считать самой гламурной улицей. Двухэтажный бутик русского дизайнера Дениса Симачева имеет одноименный ресторан, где за последние два года привыкла обедать и ужинать светская публика и светская пресса. Кстати, такая связка — светский ресторан и дорогой магазин — очень распространенное явление для luxury-улиц.

### **Петровка и Кузнецкий мост**

Петровка довольно давно привлекает внимание застройщиков магазинов роскоши. Но здесь структурообразующими магазинами являются не только самостоятельные бутики вроде Marc Jacobs, Celine, Dunhill, мультибренда Litz, но и те магазины, которые существуют в рамках крупных торговых центров — "Петровского пассажа" (четная сторона) и "Берлинского дома" (нечетная), расположенных почти напротив друг друга, а также отеля "Мариотт-Аврора" (также нечетная сторона).

Витрины и входы с Петровки со стороны "Петровского пассажа" имеют бутик итальянской одежды Etro, принадлежащий компании Bosco di Ciliegi, а также большой ювелирно-часовой мультибренд Louvre. "Берлинский дом" не раз "менял" витрины, главной из которых очень долгое время оставалась витрина ювелирно-часового мультибренда Da Vinci (некогда этот магазин занимал почти весь первый этаж). Сейчас первый этаж "Берлинского дома" поделен между большим часовым бутиком швейцарских часов IWC, открывшимся в декабре 2006 года, и бутиком немецкой одежды и аксессуаров Escada Sport. В отеле "Мариотт-Аврора" работают два магазина — дорогой французской обуви J. T. Weston и австрийского белья Wolford (оба принадлежат "Джамилько", первый был открыт в 2002 году, а второй — в 1998-м).

Однако, если кто-то думает, что Кузнецкий мост по-прежнему находится в аутсайдерах luxury-улиц, он глубоко ошибается. Старейшая улица роскошных товаров постепенно возрождается. Во многом это связано с полной реновацией

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 октября, № 148

ЦУМа, чей главный вход теперь смотрит именно на Кузнецкий мост. Свою роль в облагораживании сыграли также четырехэтажный магазин Podium, расположенный в бывшем Доме моделей на Кузнецком мосту (именно здесь одевалась советская элита в 1960-1980-х годах), уже упоминавшийся нами ТД "Светлана", ресторан Аркадия Новикова Vogue Cafe. Линию Vogue Cafe, куда в первую очередь водят обедать и ужинать всех иностранных гостей столицы, продолжили роскошные магазины одежды, ювелирных украшений и часов, которые открылись в этом году,— это Diana von Furstenberg, Boucheron, Leviev. Активно осваивается и та часть Кузнецкого моста, которая идет от ЦУМа к Большой Дмитровке,— там с 2002 года существует небольшой, но достойный ювелирный магазин "Голконда", напротив него готовится к открытию монобренд популярного российского дизайнера Игоря Чапурина. Тусовочно-гламурной точкой в этой части Кузнецкого моста являются ресторан и клуб Александра Мамута The Most.

◆ [Коммерсантъ Business Guide](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**STOCKMANN ЖАЛУЕТСЯ НА ДЕВЕЛОПЕРОВ**

Как и прогнозировала РБК daily, ритейлеры вслед за девелоперами начинают корректировать свои планы развития. Вчера финская Stockmann опубликовала отчет, в котором сообщила о переносе сроков открытия своих магазинов в России в среднем на квартал. В компании объясняют это задержками ввода новых торговых центров, административными проволочками и другими характерными для российского строительного рынка проблемами.

Компания Stockmann основана в 1862 году. Работает в Финляндии, Прибалтике и России (с 1989 года). Включает сети Stockmann, Seppala, Lindex. Развивает по франчайзингу сети Nike и Bestseller. Объем продаж Stockmann в России за девять месяцев 2008 года вырос на 12%, до 182,3 млн евро. Инвестиции в российское подразделение сократились за тот же период на 8%, до 31,5 млн евро.

Новые сроки открытия в России магазинов Stockmann приводятся в отчете компании за девять месяцев 2008 года, опубликованном вчера на официальном сайте. Так, на декабрь 2008 года перенесено открытие магазина в торговом центре «Метрополис» на Ленинградском проспекте в Москве. По прежним расчетам финнов, этот универмаг должен был начать работу уже в октябре этого года. В отчете компании уточняется, что открытие магазина должно восполнить недостаток торговых площадей в российской столице, образовавшийся из-за закрытия магазина «Калинка-Стокманн» в «Смоленском пассаже». В отчете уточняется, что Stockmann потеряла из-за закрытия этого магазина 10,7 млн евро, хотя ранее говорилось о 14 млн евро. Площадь магазина в «Метрополисе» будет такой же, как и в «Смоленском пассаже», — 8 тыс. кв. м, инвестиции в его открытие составили около 12 млн евро.

На конец 2009 года с осени перенесены планы открытия и другого московского магазина Stockmann — в торговом центре «Ростокино». Инвестиции в этот объект составят 16 млн евро, торговая площадь — 10 тыс. кв. м. На конец 2009 года — начало 2010 года отложено открытие универмага в торговом центре «Гринвич» в Екатеринбурге. В этом объекте финский ритейлер будет занимать 8 тыс. кв. м, объем инвестиций составил 12 млн евро.

Директор по международным операциям Stockmann Юсси Куутса пояснил РБК daily, что изменения в планах его компании связаны с «информацией, полученной от строителей и девелоперов этих торговых объектов». «Проекты не реализуются

максимально быстро, поскольку в России очень много административных барьеров и определенные препятствия», — говорит он.

С теми же проблемами, по словам г-на Куутсы, Stockmann столкнулась в Санкт-Петербурге уже как девелопер. Сроки ввода в строй торгово-офисного комплекса «Невский центр», который возводится силами финской компании, перенесены с конца 2009-го на весну 2010 года. «Задержка этого проекта связана с особенностями законодательства, требующего многочисленных согласований и сбора большого количества административной документации, — отмечает Юсси Куутса. — Но мы воспринимаем это как особенность работы в России, такой крупный проект никем не мог бы быть реализован в срок». Площадь возводимого на площади Восстания здания составит 100 тыс. кв. м, инвестиции в него оцениваются в 170 млн евро. Магазин Stockmann в этом торговом центре будет самым крупным в России — он займет 20 тыс. кв. м. Управляющий партнер АРИН Игорь Горский подтверждает, что в Санкт-Петербурге компания затормозила из-за сложностей при согласовании проекта. «Кроме того, поведение петербургских грунтов является наименее прогнозируемой составляющей реализации любого проекта, подразумевающего подземное строительство», — пояснил эксперт.

«Ритейлеры не могут не реагировать на ситуацию, сложившуюся на рынке у девелоперов, и планы будут корректироваться», — уверен директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. — Вся коммерческая недвижимость у нас развивается на кредитные деньги, и если банк тормозит с финансированием, проект будет приостановлен». Однако г-н Могила добавляет, что подобная картина наблюдалась и до кризиса: «Задержки с вводом объекта длиной в три-шесть месяцев — вполне обычная ситуация на рынке, еще никто в России вовремя не строился и не открывался». Эксперт прогнозирует, что в нынешней ситуации девелоперы возобновят активность к февралю—марту, когда станет понятно, какие условия будут с банковскими кредитами. Руководитель отдела торговой недвижимости DTZ Дмитрий Хечумов, однако, утверждает, что упомянутые объекты открываются, как и было запланировано. В частности, «Метрополис» планировалось открыть в декабре, говорит эксперт. «У «Ростокино» планы по открытию тоже не сдвигались, — добавляет он. — Видимо, здесь речь идет о корректировках самой компании».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ШВЕДЫ ОБНОВЯТ ГАРДЕРОБ**

*Инвестфонд East Capital получит блокпакет в «Мэлон Фэшн груп»*

East Capital Explorer, дочерняя компания шведского инвестфонда East Capital, намерена инвестировать в «Мэлон Фэшн груп» около 10 млн евро и приобрести 16% акций компании через покупку долей других акционеров и допэмиссию. Учитывая, что East Capital напрямую уже принадлежит 11,6% «Мэлон Фэшн груп», структуры группы после завершения сделки будут контролировать блокпакет компании. Планируется, что полученные от инвестора средства будут потрачены на открытие новых магазинов и покупку других сетей одежды. Аналитики считают, что на эти деньги фонд East Capital мог сделать и более выгодное приобретение, но решил не отклоняться от ранее выбранного курса.

Компания «Мэлон Фэшн груп» создана на базе швейной фабрики «Первомайская заря». Основные акционеры — датская семейная корпорация Kellermann (37%), Swedfund (14,8%) и East Capital (11,8%). Управляет более чем 160 магазинами одежды под брендами Zarina, befree, Taxi (сеть была куплена у совладельца ВБД Сергея Пластинина). 90% ассортимента производится за рубежом, 10% — на собственной фабрике в Псковской области. В 2007 году оборот «Мэлон Фэшн груп» составил около 40 млн евро, в 2008 году показатель достигнет 60 млн евро.

East Capital Explorer, недавно созданная фондом East Capital для инвестиций в нелистинговые и полупубличные компании стран Восточной Европы и СНГ, намерена вложить в «Мэлон Фэшн груп» около 10 млн евро в рамках своей стратегии расширения деятельности в России. Компания намерена консолидировать около 16% «Мэлон Фэшн груп» через покупку существующих акций (скорее всего это будут доли миноритарных акционеров) и допэмиссию, которая должна быть завершена до конца этого года. Параллельно акционером останется и East Capital, которому принадлежит 11,6%.

Планируется, что вырученные от допэмиссии средства будут направлены на открытие новых магазинов и приобретение сетей. В настоящее время компания реализует пятилетнюю программу расширения более чем до 400 магазинов. «Для предложений о покупке новых сетей мы всегда открыты», — говорит генеральный директор «Мэлон Фэшн груп» Михаил Уржумцев.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 октября, № 148

Свое решение увеличить долю в «Мэлон Фэшн груп» East Capital Explorer объясняет большими перспективами российского рынка модной индустрии, который будет расти, по прогнозам компании, на 12% в год в течение пяти лет. Тем не менее аналитики считают, что с учетом существующей ситуации на рынке фонд мог сделать и более выгодное приобретение. «За 10 млн евро сейчас можно купить очень много, — говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. — Например, 7% «М-Видео», оборот которой составляет около 3 млрд долл. в год». При этом эксперт признает, что рентабельность в области торговли женской одеждой может быть достаточно высокой.

Аналитик «Брокеркредитсервиса» Татьяна Бобровская считает, что решение о доведении своей доли до блокпакета было принято East Capital давно и компания решила просто не отклоняться от своей стратегии: «Скорее всего перед фондом стоял выбор: или довести дело до конца, или продавать сейчас имеющуюся долю, что означало бы для компании убытки. С другой стороны, продажа блокпакета через два-три года может принести солидную прибыль. Кроме того, это вписывается в планы East Capital о диверсификации инвестиционного портфеля».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**«ДИКСИ» ОТМЕНЯЕТ SPO**

Вчера руководство розничной сети «Дикси» уведомило своих акционеров о том, что вторичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже отменяется. Ранее в ходе SPO компания рассчитывала получить до 280 млн долл. Аналитики считают, что шаг «Дикси» предсказуем в условиях кризиса и пониженного интереса к акциям ритейлеров. Компания и сама ссылается на неблагоприятную конъюнктуру рынка. Тем не менее сеть не намерена сворачивать проекты и менять планы по открытию новых магазинов. Эксперты считают, что «Дикси» намерена финансировать инвестпрограмму за счет кредитов госбанков.

Группа компаний «Дикси» основана в 1999 году в Москве. По данным на конец сентября 2008 года в сеть входят 425 магазинов, в том числе 397 дискаунтеров «Дикси», 11 гипермаркетов «Мегамарт», десять магазинов шаговой доступности Vmart и семь супермаркетов «Минимарт». В мае 2007 года компания провела IPO на российских площадках, разместив 60 млн бумаг (порядка 42%) на 360 млн долл. 51% акций компании принадлежит холдингу «Меркурий». По итогам девяти месяцев 2008 года выручка «Дикси» составила 1,439 млрд долл., что на 45% больше, чем за аналогичный период 2007 года. Вчера капитализация компании в РТС составила 239,9 млн долл.

Во вторник «Дикси» распространила среди своих акционеров письмо за подписью главы компании Федора Рыбасова, в котором сообщается об отказе от намерений провести SPO в ближайшем декабре. Эту информацию РБК daily сообщили в пресс-службе компании. «Решение связано с неблагоприятной ситуацией на рынке», — пояснил руководитель отдела по связям с общественностью ГК «Дикси» Ярослав Греков. Однако, по его словам, компания может вернуться к намерению разместить бумаги на LSE, как только конъюнктура рынка станет более благоприятной.

Ранее «Дикси» планировала выпустить допэмиссию в размере 26 млн акций, что составляет около 30% уставного капитала группы. Выпуск дополнительных акций номиналом 0,01 руб. был зарегистрирован ФСФР 16 октября 2008 года. Компания собиралась разместить бумаги на LSE. Согласно летним оценкам аналитиков, «Дикси» могла выручить за свои акции до 280 млн долл. Однако в ситуации кризиса бумаги «Дикси», как и других ритейлеров, значительно подешевели. Абсолютный максимум «Дикси» был зафиксирован в конце января 2008 года —

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 октября, № 148

15,7 долл. за акцию. Абсолютный минимум пришелся на 22 октября — 3,7 долл. за бумагу. Сегодня котировки слегка поднялись и составили 4 долл. за акцию.

Аналитики оценивают решение «Дикси» об отказе размещать бумаги как предсказуемое. «Сейчас инвесторам неинтересны бумаги в принципе. И если компания все-таки решается размещать акции, значит, у нее совсем тяжелое финансовое положение», — отмечает аналитик ИГ «КапиталЪ» Марина Самохвалова. «В последнее время было несколько попыток разместить акции или облигации, но ни одна компания не нашла спроса на свои активы», — соглашается аналитик «Брокеркредитсервиса» Татьяна Бобровская. Собеседники РБК daily отмечают, что у компании в запасе год с момента регистрации выпуска, для того чтобы разместить свои бумаги на бирже. «Но если за год ритейлер не соберется провести SPO, проблем с перерегистрацией выпуска не будет», — добавляет г-жа Самохвалова.

Несмотря на то что «Дикси» не сможет привлечь средства на открытом рынке, вчера компания заявила, что не собирается менять планы развития. «До конца года в наших планах открытие еще 50 магазинов, инвестиции в которые были в значительной степени осуществлены в последние месяцы», — пояснил президент группы компаний Виталий Ключников. «Дикси» наверняка рассчитывает получить средства на развитие от госбанков: компания входит в десятку сетей, с которыми ведут переговоры ВТБ и Сбербанк», — отмечает г-жа Бобровская.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ДЕНЬГИ «МАГНИТУ»

Банк ВТБ в рамках программы господдержки одобрил выделение кредитной линии на 2,5 млрд руб. торговой сети «Магнит», сообщил источник, близкий к акционерам «Магнита». По его словам, кредит выделен на шесть месяцев, 27 октября ритейлер получил первый транш в 300 млн руб. Эту информацию подтвердил начальник пресс-службы ВТБ Максим Лунев. По его словам, в ближайшие дни сеть получит второй транш в 2,2 млрд руб. Лунев также сообщил, что параллельно банк ведет переговоры с остальными ритейлерами, претендующими на получение государственных кредитов. Среди них Х5, «Лента», «Копейка», «Дикси», «Седьмой континент», «О'кей», «Мосмарт», «Холидей», «Виктория». «Сейчас в ВТБ от ритейлеров поступило заявок на 18 млрд руб.», — говорит Лунев. При этом он отказался раскрыть условия, под которые был выдан кредит «Магниту».

Источник в ВТБ уточнил, что обычно процентные ставки в банке по рублевым кредитам не превышают 20%.

Директор департамента по работе с инвесторами «Магнита» Олег Гончаров подтвердил договор с ВТБ. Он также не раскрыл условия кредита, но уточнил, что компания не закладывала акции в обеспечение по кредиту в ВТБ. «Компания потратит деньги на пополнение оборотных средств», — говорит Гончаров. По его словам, «Магнит» также ведет переговоры о предоставлении кредита со Сбербанком. Сумму он не называет. Ранее источник, близкий к ритейлеру, говорил, что переговоры со Сбербанком ведутся по сумме, «близкой к \$200 млн».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **РАЗМАХ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ**

В 2008 году компания Rezidor Hotel Group стала крупнейшим по объему номерного фонда гостиничным оператором в России. За первое полугодие представители компании подписали контракты на открытие 38 гостиниц. Стремительный рост управленцы компании объясняют стратегией развития сети.

### **Вселенская экспансия**

Только за последние шесть месяцев номерной фонд компании Rezidor Hotel Group вырос на 9,3 тыс. комнат. Это больше, чем за весь прошлый год: в 2007 году компания получила в управление лишь 8,9 тыс. номеров. В России у Rezidor Hotel Group в управлении 3,5 тыс. комнат. Это в 1,7 раза больше, чем у ближайших конкурентов — InterContinental Hotels Group и Marriott International. Кроме того, в настоящее время на стадии строительства находятся 100 отелей Rezidor на более чем 23 тыс. номеров.

Сегодня портфель компании Rezidor Hotel Group в России — это 23 работающих и строящихся объекта, расположенных в разных регионах страны. "До 2012 года мы намерены довести это количество до полусотни", — делится грандиозными планами вице-президент по развитию бизнеса Rezidor Арилд Ховланд. Россия — это только часть мировой экспансии сетей Radisson SAS, Park Inn, The Regent, входящих в империю Rezidor. Сегодня компания работает в 53 странах, где портфолио включает 350 отелей с суммарным фондом более 71 тыс. номеров.

Два года назад к существующим брендам Rezidor добавился новый: в 2006 году компания заключила лицензионное соглашение с итальянским домом высокой моды Missoni на открытие сети отелей с одноименным названием. Сеть Hotel Missoni будет состоять из пятизвездных гостиниц на 100-300 номеров с ярко выраженным итальянским дизайном. Изначально планировалось в 2007 году открыть первые три отеля Missoni, а к 2010 году эта цифра должна была увеличиться в 10 раз. Однако пока не запущен ни один проект новой сети. Как объясняют в самой компании, "в силу объективных причин". Теперь, согласно новому плану, первая гостиница Missoni должна появиться в Эдинбурге

(Великобритания) лишь в 2009 году, затем в Кувейте. Всего до 2010 года должно открыться десять отелей Missoni, в том числе в Санкт-Петербурге и Москве.

Однако к нашей стране у Rezidor Hotel Group особый интерес. "Российские отели являются самыми высокодоходными в нашей компании",— делится региональный директор по PR и коммуникациям Rezidor Hotel Group Сандра Димитрович. "В России отели окупаются в среднем за 6-8 лет, в Европе — за 10-12,— делится вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов.— Конечно, это общие цифры, и многое зависит от местоположения объекта, специфики региона и объема инвестиций".

Международные гостиничные операторы пришли в Россию в начале 1990-х годов. Пионерами рынка стали американская управляющая компания Carlson Hotels Worldwide (ныне Rezidor Hotel Group) и французская Accor Group. Сегодня в нашей стране работают 13 международных операторов, управляющих 20 сетевыми брендами, и около 10 отечественных игроков, среди которых наиболее заметными являются Heliopark Hotel Group, группа Inturist, Azimut Hotels Company и "Гост отель менеджмент". В 2005 году оборот российского гостиничного рынка составил \$2 млрд, по итогам 2007 года — \$5 млрд. К 2010 году, по мнению экспертов, эта цифра должна вырасти еще в два раза. Всего, по данным компании Knight Frank, в России насчитывается 9700 гостиниц на 980 тыс. мест. При этом 75% номерного фонда сконцентрировано в европейской части страны.

### **Принцип вхождения**

Стоимость одной гостиницы под брендом Park Inn или Radisson, по словам господина Ховланда, обойдется девелоперу в \$20-40 млн. То есть, чтобы экспансия Rezidor Hotel Group осуществилась, суммарные инвестиции должны составить около \$1,5 млрд. Чтобы заинтересовать инвесторов, Rezidor готова пойти на многие уступки. Обычно межнациональные сети не вкладывают собственные средства в строительство отелей. Rezidor, чтобы получить в управление 50 гостиниц, решил пойти и на этот шаг.

Впервые схема с применением собственных средств была использована Rezidor при запуске петербургского отеля Radisson SAS Royal, введенного в эксплуатацию в 2001 году.

"Раньше был другой принцип вхождения на рынок,— объясняет Сандра Димитрович.— Инвестировать собственные средства было необходимо, чтобы удержать стандарты бренда".

Общие инвестиции в Radisson SAS Royal составили около €30 млн, которые компания-оператор поделила с компанией Delta Capital и Европейским банком реконструкции и развития. А в 2005 году отель был приобретен профессиональным инвестором в недвижимость из Норвегии — компанией Wenaasgruppen AS. "Мы выступаем соинвесторами лишь при выходе в регион, когда хотим заявить о себе на рынке,— объясняет Арилд Ховланд.— Как только проект демонстрирует успешность, мы продаем свою долю".

Компания и сейчас готова делить с девелоперами финансовое бремя. По словам господина Ховланда, Rezidor готова инвестировать в проекты не более 20% собственных средств. Правда, инвесторы и девелоперы оценили потенциал российского гостиничного рынка и не стремятся делиться доходами с управляющей компанией. Помимо питерского проекта Rezidor удалось в качестве инвестора выступить всего один раз. В 2005 году компания вложила около 10% в строительство екатеринбургского отеля Park Inn, общая стоимость которого оценивается в €15 млн. "Это хорошо, ведь наш основной бизнес — управление гостиницами",— не огорчается Арилд Ховланд. За прямое управление Rezidor получает выплату в 3% от валового дохода и 10% операционного дохода компании.

На российском рынке бренды компании Rezidor появились одними из первых. Правда, сначала они не имели к Rezidor никакого отношения. В 1992 году американская Carlson Hotels Worldwide заключила договор прямого управления с московской гостиницей "Radisson SAS Славянская", а чуть позже продала три франшизы в Сочи — на управление отелями "Radisson Лазурная", "Radisson ПИК" и Radisson Park Hotel. А Rezidor родилась лишь в 1994 году, когда шведская SAS Group совместно с Carlson Hotels Worldwide образовали новую структуру Rezidor Hotel Group.

Основные финансовые вливания были со стороны шведов, которые получили 75% акций новой структуры, Carlson Hotels Worldwide — оставшиеся 25%. Через несколько лет шведы продали на IPO свою долю в компании, а главным акционером с пакетом 42% стал Carlson Hotels Worldwide.

Впрочем, в наследство от американцев Rezidor досталось и право продвигать принадлежащие Carlson Hotels Worldwide бренды — Radisson SAS Hotels & Resorts, Regent International Hotels, Park Inn и Country Inn & Suites и четыре гостиницы, на которых уже висели вывески Radisson.

### **Мобильное управление**

Правда, частью американского наследства ради чести мундира компании пришлось пожертвовать, разорвав договор франчайзинга с Radisson Park Hotel. В подробности Арилд Ховланд не вдаётся, объясняя лишь, что менеджмент отеля "работал не очень хорошо", а окончательно решили отказаться от этого проекта после того, как "Интеко-Агро", принадлежащая Виктору Батурину, продала отель гостиничному оператору "Марианс Групп". К двум другим российским франчайзи, оставшимся в наследство от Carlson Hotels, — "Radisson Лазурная", "Radisson ПИК" — у Rezidor претензий нет. В Европе практически каждая пятая гостиница под вывеской брендов Rezidor работает по франчайзинговому договору. За использование бренда Rezidor ежемесячно берет со своих франчайзи 6-7% выручки от продажи гостиничных номеров. Плюс разовая плата, которая в среднем составляет \$100 тыс., но может варьироваться в зависимости от размера гостиницы. В ближайшее время Rezidor Hotel Group не собирается развивать это направление в России. "Предоставляя франшизу, мы рискуем своей репутацией, так как не уверены в качестве услуг", — объясняет Арилд Ховланд. Топ-менеджер не исключает, что со временем, когда у российских компаний появится опыт управления, компания изменит свою политику. Тем более что конкуренция на российском рынке гостеприимства растет и приходится придумывать новые инструменты. Когда компания "Бенефит Плаза" выбирала оператора для воронежского отеля, выбор пал на Radisson. "Мы провели переговоры с Holiday Inn, Accor, — рассказывает представитель компании. — Особой разницы для нас не было, но Rezidor принимала решение мобильнее, чем остальные управляющие компании". Оперативность Rezidor получила, открыв в Москве полноценное представительство. "Конечно, то, что сейчас происходит на гостиничном рынке России, трудно назвать конкуренцией, но ведь главный вопрос в том, кто заманит инвестора, готового вложить средства, в строительство, — замечает Вадим Прасов. — И пока Rezidor движется чуть-чуть быстрее других компаний, хотя InterContinental уже наступает ей на пятки".

◆ [Коммерсантъ Business Guide](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### ОДИН «ГАЗПРОМ»

*Новый стадион «Зенита» важнее для администрации Петербурга, чем «Охта-центр». В следующем году город может приостановить финансирование строительства небоскреба для «Газпрома».*

Возможную приостановку финансирования строительства «Охта-центра» вице-губернатор Петербурга Михаил Осеевский объясняет необходимостью сократить бюджетные расходы в кризис. В следующем году из бюджета Петербурга на строительство небоскреба планировалось выделить 2,9 млрд руб. Стоимость 397-метрового «Охта-центра» — 60 млрд руб., из которых 49% должен заплатить город, а 51% — «Газпром». Целевая программа по финансированию строительства «Охта-центра» рассчитана до 2016 г.

Освободившиеся средства город может направить на строительство нового стадиона на Крестовском острове, рассказал вчера «Ведомостям» высокопоставленный чиновник городской администрации. Он отмечает, что это решение уже практически принято и город выходит из проекта «Охта-центра». Другой чиновник уточнил, что город остановит финансирование «Охта-центра» только на следующий год. Об этом слышал и Григорий Фельдман, гендиректор компании «Авант» (гендиректор строительства стадиона).

В следующем году из бюджета Петербурга на строительство стадиона будет выделено 10-12 млрд руб., рассказал вице-губернатор Петербурга Александр Вахмистров.

Изменение схемы финансирования строительства небоскреба на Охте подтверждает и источник в «Газпроме». Впрочем, по его словам, окончательное решение по этому поводу еще не принято, но это основной вариант, который рассматривают губернатор Петербурга Валентина Матвиенко и предправления «Газпрома» Алексей Миллер.

«Сумма, которую бюджет Петербурга не вложит в «Охта-центр» в следующем году, будет инвестирована в строительство небоскреба с 2010 г.», — добавляет председатель бюджетно-финансового комитета петербургского законодательного

собрания Владимир Барканов. Поправки в целевую программу о строительстве «Охта-центра» будут приняты после того, как бюджет пройдет второе чтение, отмечает он.

Вице-губернаторы Петербурга Александр Вахмистров и Михаил Осеевский, председатель комитета финансов Петербурга Эдуард Батанов и пресс-секретарь Миллера Сергей Куприянов отказались от комментариев.

О желании построить новую арену Смольный объявил в 2004 г. В 2005 г. было решено финансировать ее строительство за счет бюджета, который увеличился после перерегистрации в Петербурге «Сибнефти» (переименована в «Газпром нефть») и «Сибура». После того как стоимость строительства еще увеличилась (см. врез), Смольный начал переговоры с «Газпромом» о совместном финансировании, но монополия отказалась. «За три года мы принесли бюджету Петербурга около 56 млрд руб., этого хватило бы на строительство двух стадионов», — заявлял ранее Куприянов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)