

Offices/ General

Не договорились

В пятницу московский арбитражный суд частично удовлетворил иск Альфа-банка о взыскании с компании «Главмосстрой» (входит в «Главстрой» Олега Дерипаски) 502,6 млн руб.

Дзюдоист встал в стройку

Как стало известно "Ъ", банку "Северный морской путь" (СМП), где основными владельцами являются тренер премьер-министра Аркадий Ротенберг и его брат Борис, принадлежит 25% ЗАО ОРСИ.

Батурина готова расстаться с "голубыми фишками", чтобы погасить долг "Интеко"

Один из крупнейших частных акционеров "Газпрома", Сбербанка и "Роснефти" Елена Батурина готова расстаться с бумагами этих компаний, чтобы погасить кредит своей строительной компании "Интеко" Газпромбанку

«Ни о каком банкротстве Mirax Group речи не идет»

Интервью с председателем совета директоров Mirax Group Сергеем Полонским.

Retail

«Демпинг» - не совсем верное слово, но это первое, что приходит на ум

Главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис сообщил, что его компания намерена снизить цены в супермаркетах «Пятерочке» до минимального рыночного уровня на 80% ассортимента.

"Седьмой континент" покупает по-голландски

ОАО "Седьмой континент" готовится досрочно выкупить часть своих облигаций с рынка на сумму около 500 млн руб. по правилам голландского аукциона (торг ведется с понижением цены).

Regions

Суд вернется к банкротству «Арбат энд Ко»

Сегодня арбитражный суд Москвы вернется к рассмотрению заявления ЗАО «Банк «Национальная факторинговая компания» (НФК) о банкротстве ООО «Арбат энд Ко», которое управляет сетью «Арбат Престиж».

Торговые марки расклеились

Экономический кризис продолжает обесценивать бренды мировых компаний: за 2008 год торговые марки 11 из 25 ведущих европейских ритейлеров подешевели на 2-18%, признало агентство Interbrand.

Монолитная поступь

Группа компаний «Балтийский монолит» построит во Всеволожском районе Ленобласти новый микрорайон, стоимость которого, по оценке экспертов, составит 700—750 млн долл.

Санкт-Петербург. В городе появится до семи магазинов «Океан»

Росрыболовство и власти Санкт-Петербурга обсуждают возможность создания в городе от пяти до семи магазинов «Океан».

Offices/General

НЕ ДОГОВОРИЛИСЬ

В пятницу московский арбитражный суд частично удовлетворил иск Альфа-банка о взыскании с компании «Главмосстрой» (входит в «Главстрой» Олега Дерипаски) 502,6 млн руб., сообщил «Интерфакс» со ссылкой на решение суда. Иск на 510,8 млн руб. был подан в середине января, после того как «Главмосстрой» не погасил кредит. Позже сумма претензий была увеличена до 542,6 млн руб., но «Главмосстрою» удалось снизить ее на 40 млн руб., говорит директор по связям с общественностью «Главстроя» Виталий Королев. По его словам, компания собирается обжаловать решение в апелляционной инстанции. В Альфа-банке в пятницу не смогли оперативно прокомментировать решение суда. «Сейчас банкам и застройщикам имеет смысл договориться до суда. Но наличие иска, особенно уже выигранного, дает определенное преимущество банку при ведении таких переговоров», — говорит Иван Манаенко, начальник отдела анализа долгового рынка «Велес капитала».

Королев напомнил, что жесткая позиция Альфа-банка в отношении «Базэла» не изменилась даже после заверения Михаила Фридмана о намерении «вести конструктивный диалог и искать решения проблемы задолженности». На прошлой неделе Фридман и Дерипаска выпустили совместное заявление, в котором говорилось о плодотворном сотрудничестве компаний и о том, что они способны обо всем сами договориться.

На сегодняшний день структуры «Базэла» должны Альфа-банку чуть менее \$1 млрд. Более 1 млрд руб. банк пытается истребовать через суд с «Главстроя». Общая задолженность компании, по ее данным, составляет примерно 48 млрд руб. Помимо Альфа-банка кредиторами компании являются Сбербанк (25 млрд руб.) и ВТБ (2,2 млрд руб.). Компания уже подала заявку на получение государственных гарантий на 20,6 млрд руб., но две недели назад рабочая группа при Минэкономразвития отправила ее на доработку.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДЗЮДОИСТ ВСТАЛ В СТРОЙКУ

Как стало известно "Ъ", банку "Северный морской путь" (СМП), где основными владельцами являются тренер премьер-министра Аркадий Ротенберг и его брат Борис, принадлежит 25% ЗАО ОРСИ. Эта компания создала биржу, торгующую обязательствами девелоперов, и управляет активами находящихся на грани банкротства RIGroup и "Спецстрой-2". Аркадий Ротенберг давно проявляет интерес к строительному бизнесу: в прошлом году он стал собственником бывших генподрядных компаний "Газпрома". А со столичной мэрией бизнесмену удалось договориться о совместном владении гостиницей "Москва".

ООО "КБ "Северный морской путь"" стало владельцем 25% акций ЗАО ОРСИ, говорится в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ). "Участие в этом бизнесе — естественное желание банка расширить свое присутствие на рынке долговых обязательств и получить дополнительную прибыль", — сообщил "Ъ" представитель СМП Андрей Федяшин. В ОРСИ от комментариев отказались.

Стороны не раскрывают сумму сделки, но она, по словам управляющего директора Da Vinci Capital Management Евгения Фетисова, могла быть эквивалентна 25% уставного капитала ОРСИ (по данным ЕГРЮЛ, доля СМП в капитале ОРСИ — 7,5 млн руб.). Банк, став совладельцем биржи, получает возможность заработать на комиссии (ранее ОРСИ заявляло о 3%) и получить доступ к дисконтированным ликвидным долгам девелоперов, добавляет эксперт. Дисконт по выставленным на биржу обязательствам, например, Mirax Group — 20%, ГК СУ-155 — 60%, признают в ОРСИ. Эта компания также реструктурирует долги застройщиков, основной кредитор которых принадлежит подмосковным властям ОАО МОИТК. Как сообщил "Ъ" 9 февраля и 19 марта, ОРСИ управляет активами RIGroup (принадлежало Жанне Буллок, супруге экс-министра финансов области Алексея Кузнецова) и генподрядной компании "Спецстрой-2" (строит по заказу властей Подмосковья сеть спортивных объектов). Общий долг этих компаний — 35 млрд руб.

ЗАО ОРСИ создано в октябре 2008 года структурами журнала "Человек и закон". На февраль 2008 года общая сумма долгов девелоперов, выставленных ОРСИ на продажу, достигла 6 млрд руб.

ООО "КБ "Северный морской путь"" создано в Москве в 2001 году. По данным компании "Интерфакс-ЦЭА", в феврале 2008 года активы банка составили 23,3 млрд руб. (102-е место). Владельцы СМП — Аркадий и Борис Ротенберги (80%).

Аркадий Ротенберг известен как личный тренер по дзюдо премьер-министра Владимира Путина. Бизнесмен возглавляет петербургский клуб дзюдо "Явара-Нева", созданный в 1998 году по инициативе Владимира Путина (сейчас является почетным президентом клуба).

С появлением у ОРСИ новых акционеров доля учредителей биржи ООО "Журнал "Человек и закон"" и аффилированных с ним структур сократилась до 20%. Согласно ЕГРЮЛ, еще 25% акций ОРСИ принадлежит Михаилу Шелкову, гендиректору компании "Проминвест" (инвестиционное подразделение "Ростехнологий"). Связаться с ним не удалось. "Участие в ОРСИ — личная инвестиция топ-менеджера", — утверждает источник "Ъ", близкий к "Проминвесту". По словам собеседника "Ъ", акций ОРСИ нет на балансе ни "Ростехнологий", ни самого "Проминвеста". Владельцем же 27,5% акций биржи стала УК "Развитие", управляющая несколькими ПИФа. В пятницу в приемной УК отказались соединить с руководством.

Доля в ОРСИ не единственный актив Аркадия Ротенберга на строительном рынке. Ему принадлежат контрольные пакеты генподрядных компаний "Газпрома": "Ленгазспецстроя", "Спецгазремстроя", "Волгогаза", "Краснодаргазстроя" и "Волгограднефтемаша" (см. "Ъ" от 2 сентября 2008 года). Сделка открыла бизнесмену доступ к строительству инфраструктуры "Газпрома", стоимость которой только в 2008 году превысила 710 млрд руб. Бизнесмен вместе с властями столицы также владеет реконструируемой гостиницей "Москва". Городу напрямую принадлежит 49% ОАО "Декмос" (владеет отелем), еще 26% акций — через ООО "Декорум", контролируемое Аркадием Ротенбергом, рассказывал "Ъ" в начале марта источник в мэрии. По его словам, за бизнесменом сохраняется 25% "Москвы".

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БАТУРИНА ГОТОВА РАССТАТЬСЯ С "ГОЛУБЫМИ ФИШКАМИ", ЧТОБЫ ПОГАСИТЬ ДОЛГ "ИНТЕКО"

Один из крупнейших частных акционеров "Газпрома", Сбербанк и "Роснефти" Елена Батурина готова расстаться с бумагами этих компаний, чтобы погасить кредит своей строительной компании "Интеко" Газпромбанку, пишет в понедельник газета "Ведомости" со ссылкой на саму Батурина.

По данным издания, в пятницу "фишки" Батуриной стоили на ММВБ 18,5 миллиарда рублей, а "Интеко" должна Газпромбанку порядка 15 миллиардов рублей, что составляет примерно половину общей задолженности компании. Сама Батурина говорит, что все ее пакеты "голубых фишек" не превышают 1% в уставном капитале эмитентов.

Газпромбанк готов был пойти на реструктуризацию кредита, но со ставкой не 8-10%, как раньше, а 18% годовых, объясняет Батурина, а с такой процентной нагрузкой "работать тяжело". Поэтому компания решила вернуть кредит за счет продажи принадлежащих Батуриной акций, либо прямо акциями.

Деньги нужно было вернуть в марте, но "Интеко" договорилась об отсрочке до лета, уточняет источник, близкий к компании. По словам Батуриной, общий объем кредитов ее компании - около 30 миллиардов рублей, в валюте кредитов нет.

"Наши крупные кредиторы - Газпромбанк и Сбербанк. В Банке Москвы и ВТБ - несущественные кредиты. Половину долга, который приходится на Газпромбанк, мы приняли решение гасить, а другую половину уже пролонгировали и спокойно отдаем проценты", - говорит она.

Батурина, говоря о своем намерении погасить долг за счет активов, отмечает, что сейчас не та ситуация, когда "голубые фишки" стабильно активно растут. "Поэтому лучше мы уйдем в кэш, а когда рынок будет более успешен для того, чтобы приобретать "голубые фишки" с потенциалом роста, мы купим их еще раз", - сказала она.

Как пишет газета, Батурина покупала бумаги в течение нескольких лет, со второго полугодия 2008 года они хранились в закрытом паевом фонде (ЗПИФ) "Континенталь". Кроме "фишек" в активах фонда акции самой "Интеко", энергетических и проектных компаний. Паи "Континенталья" и заложены по кредиту в Газпромбанке, говорит хозяйка "Интеко", не уточняя, сколько именно.

Представитель Газпромбанка отказался от комментариев.

Батурина говорит, что выйдет из "голубых фишек" с прибылью. С апреля 2005 года акции "Газпрома" подорожали примерно на 56%, а Сбербанк - на 27%. Она надеется, что фондовый рынок может начать расти уже в конце года, и тогда обещает на него вернуться.

"Интеко" недавно обратилась в правительство с заявкой о государственных гарантиях на 49 миллиардов рублей.

Отвечая на вопрос, почему "Интеко" просит у государства госгарантий на такую крупную сумму, Батурина пояснила, что это связано с реализацией задачи по развитию частно-государственного партнерства.

"Мы хотим не выкручиваться, как все остальные, и выползть из пропасти, а хотим строить новые предприятия - цементные заводы, домостроительные комбинаты. Возможности стройиндустрии и промышленности строительных материалов в России ограничены. Более того, все эти мощности построены так давно, что сейчас физически выходят из строя, не говоря о том, что они морально устарели. Если сейчас не задуматься над тем, на каких же предприятиях мы будем строить жилье, то через два года его строить будет не на чем", - говорит Батурина.

Она уточнила, что хотела бы построить порядка пяти заводов в каждой из отраслей.

"Для того, чтобы эффективно реализовать этот проект по строительству заводов, нужны дешевые кредиты. Представляете, если я на строительство завода возьму кредит под 18% годовых на 4-5 лет, то должна буду вернуть банку уже две стоимости этого предприятия. Сколько же будет стоить 1 квадратный метр в домах, созданных на этом заводе?" - говорит Батурина.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«НИ О КАКОМ БАНКРОТСТВЕ MIRAX GROUP РЕЧИ НЕ ИДЕТ»

Интервью с председателем совета директоров Mirax Group Сергеем Полонским

Падение цен на недвижимость и отсутствие ипотеки, снижение объемов строительства и заморозка новых проектов — так вкратце можно сегодня охарактеризовать девелоперский рынок России. Корпорация Mirax Group стала первой, кто публично объявил об остановке всех «бумажных» проектов, вызвав этим волну недовольства со стороны коллег по цеху. В этом месяце корпорация смогла одной из первых договориться с зарубежными и российскими кредиторами, а также с держателями своих CLN о реструктуризации долга. О том, как Mirax Group переживает финансовую нестабильность, почему государству нельзя давать прямых кредитов девелоперам и как рынку выбраться из кризиса, в интервью РБК daily рассказал председатель совета директоров корпорации СЕРГЕЙ ПОЛОНСКИЙ.

— Наиболее обсуждаемая сейчас тема — финансовый кризис. Как ощущает себя корпорация Mirax Group в нынешних условиях?

— Кризис не случился в один день, и у нас было время сформировать стратегию и подготовиться к сложным временам. Еще в прошлом году мы акцентировали три ключевых направления: минимизировали основные управленческие и операционные расходы, сконцентрировались на строящихся объектах и создали подушку ликвидности для погашения краткосрочных и реструктуризации среднесрочных кредитов. Осуществление этих трех основных шагов позволило нам относительно безболезненно пережить первую волну кризиса. Наша стратегия в этом году не изменится. Практика «ручного» управления приносит свои плоды, и мы надеемся в 2009 году жить и строить стабильно хорошо. Вот говорят: нефть подешевела, и из-за этого все начало «схлопываться». В принципе, несколько лет назад нефть тоже стоила 40 долл., и ничего, нормально все работало. К моему большому сожалению, текущая ситуация зачастую используется для сведения счетов и недобросовестной конкурентной борьбы. Нынешний кризис не зря называют кризисом доверия. Волна негатива, захлестнувшая в последнее время наши СМИ, оказывает пагубное влияние на бизнес в целом.

— **То есть, по-вашему, в основе кризиса нет реальных экономических причин?**

— Почему же? Это экономический кризис, у истоков которого стоит американский рынок, подорвавший доверие всего мира к ценным бумагам, к деривативам, к выстроенной за последние сто лет финансовой системе в целом, если хотите. Те финансовые инструменты, институты, модели, которым на протяжении этого периода доверяли во всем мире, рассыпались, превратились в ничто. И именно в этом заключается специфика этого кризиса: сегодня нужно не просто вернуть доверие к финансовому сектору, сегодня необходимо заново построить модель, которой будут доверять. А из чего эта модель должна состоять, как она должна работать, какими механизмами управляться — это как раз предмет дискуссий во всем мире.

— **Вернемся к Mirax Group. Вопрос, который волнует всех начиная с сентября 2008 года: правда ли, что ваша компания практически банкрот?**

— Помните тот анекдот про старого еврея, которого постоянно спрашивают, как он себя чувствует, а он отвечает: «Не дождетесь»? Очень уместен в данной ситуации. Это про нас. Сейчас мы договорились о реструктуризации среднесрочных кредитов корпорации сроком до двух лет с целым рядом банков: на 265 млн долл. с Credit Suisse, на 38,5 млн долл. с МДМ-банком, на 13,5 млн долл. с Кредит Европа Банком. На днях завершили переговоры по реструктуризации второго выпуска CLN — это 180 млн долл., реструктурировали их мы на тех же условиях, что и с Credit Suisse. Таким образом, на 2009 год у нас осталось всего 133 млн долл. нереструктурированного долга. А прогнозная чистая прибыль по 2008 году — более 616 млн долл. Даже если учитывать «строительный бюджет» на 2009 год, который составляет порядка 344 млн долл., — до банкротства нам очень и очень далеко. Так что еще года два минимум можете не задавать мне этот вопрос.

— **Но рынок недвижимости находится в непростой ситуации...**

— Безусловно, вы правы, но если в компании все системы отстроены правильно, то даже в непростой ситуации она может мобилизовать все ресурсы и к любой ситуации приспособиться. Сказать сегодня, когда наступит стабилизация на рынке, наверное, не сможет никто. Спрос падает не только у нас, но и в Европе, и в Америке, и в Азии — везде. Но в отличие от других стран у нас существует дефицит недвижимости. И мы сейчас наблюдаем такую тенденцию: на построенные дома покупатели есть. Такая ситуация не только в Mirax Group, но и в других компаниях. Сейчас с рынка уйдет большой объем квартир в уже построенных домах, а после этого будет серьезный провал в рыночном

предложении.

— **Спрос, который есть сейчас, подкрепляется «живыми» деньгами или покупатели рассчитывают на рассрочку, ипотечный механизм?**

— Мое личное впечатление от анализа продаж за последний месяц, что это спрос, подкрепленный «живыми» деньгами. По тем условиям, по которым мы сейчас продаем квартиры, мы рассрочек не даем.

Что касается желаний людей, то, конечно, 80% отложенного спроса формируется из тех, кто хотел бы купить жилье сейчас, но в рассрочку или ипотеку. При этом все понимают, что брать ипотеку под 20—25% годовых абсолютно бессмысленно, и здесь снижение ставки по ипотеке к мировым показателям способно стимулировать этот спрос. Это, в свою очередь, приведет к оживлению строительного рынка, за которым последует разморозка проектов. А любая новая стройка автоматически тянет за собой спрос и на металл, и на цемент, и на бетон, и на услуги по перевозке и так далее.

— **Не так давно на Красноярском форуме вы говорили, что рынок недвижимости может стать локомотивом по выходу из кризиса.**

— Я в этом абсолютно уверен. Вся история показывает, что локомотивом вывода экономик разных стран из кризисов разной тяжести всегда было строительство. Во времена Великой депрессии, в послевоенной Европе — всегда именно поддержка строительства давала наибольший экономический эффект. Я думаю, этот кризис не станет исключением, поэтому надо строить жилье, дороги, инфраструктуру. По сути, финансовые институты, а также производители металла, цемента, энергетики являются обслуживающим персоналом девелоперов. На строительство завязано 47% отраслей народного хозяйства! Строительство инфраструктурных, жилищных и промышленных проектов позволит создать тот самый необходимый внутренний спрос в этих отраслях, что повлечет за собой рост внутреннего спроса в смежных отраслях и отраслях-спутниках. Кроме того, реализация строительных проектов позволит легко «переварить» тот поток низкоквалифицированного персонала, который сегодня выбрасывается на рынок труда другими отраслями.

— **Вернемся к предложению по снижению ипотечной ставки. Насколько реально в нашей стране снизить ставку, к примеру, до 5% годовых?**

— Я думаю, что возможно, просто к этому надо идти постепенно. Недавно правительство заявило о работе над алгоритмом субсидирования ипотечной ставки — это можно только приветствовать. По большому счету в кризис стоимость денег понижается, ведь падает производство, объемы продаж, и компании физически не могут брать кредиты по еще более высоким ставкам, чем были до кризиса. Я

уверен, что глобальный взгляд на экономику у нас поменяется. Все уже понимают, что если девелоперы не стабилизируют и не восстановят ситуацию, то нас ожидает серьезная рецессия, которая может затянуться на годы. Америка, к примеру, выходит из рецессии именно за счет расшивки покупательской способности людей. Из 800 млрд долл. «плана Обамы» треть направлялась именно на поддержку ипотеки. В Китае, например, снижение ипотеки до 5% способствовало резкому увеличению спроса на жилье, что позволило экономике Китая выйти на новый виток развития во время кризиса — это одна из немногих стран, где сейчас наблюдается рост промышленности, а не спад. Мы вряд ли тут придумаем что-то новое, скорее будем действовать по тем же схемам.

— **Какие еще меры могут применяться? Ипотека ведь не является единственным инструментом поддержания рынка.**

— Ипотека — это главный инструмент, позволяющий стимулировать спрос. И мое глубокое убеждение состоит в том, что в текущей ситуации именно стимулирование спроса будет наиболее эффективным инструментом, ведь это позволит наладить необходимый круговорот денег в экономике. Смотрите: вы даете деньги через ипотеку — люди покупают квартиры — девелоперы, видя, что люди покупают квартиры, запускают новые объекты — это стимулирует спрос на строительные материалы и металл — заводы по производству металла восстанавливают объемы производства, что стимулирует спрос в электроэнергетике и так далее. И везде эти процессы связаны с тем, что всем участникам этих отраслей придется снова брать на работу людей. А это, в свою очередь, значит, что у людей появляется и работа, и деньги. А деньги опять возвращаются в экономику, потому что люди их тратят — на продукты, на услуги, на ту же ипотеку, в конце концов.

А теперь рассмотрим ситуацию, когда вы просто даете кредит строительным компаниям. Отлично, получили кредит, достроили объект. Но кредит-то надо отдавать, а спроса нет — квартиры стоят непроданные. Вы берете кредит под то, чтобы перекредитовать предыдущий, а квартиры все стоят. Стоимость денег для вас постоянно растет — будете вы в этих условиях снижать цену? Вряд ли. И все — круг замкнулся. Не говоря уже о том, что кредитовать сегодня застройщиков для поддержания самих компаний — это фактически давать деньги наиболее неуспешным компаниям, которые не могут самостоятельно справиться со своими проблемами. А если они не могут сделать этого после так называемых «жирных» лет, то что же будет с ними в ближайшие два-три года? Сегодня нужно создать приемлемые условия для покупателей, а они сами разберутся, какой именно товар им нужен. Это обычные рыночные механизмы.

Безусловно, параллельно нужно упрощать систему, связанную с выделением земли под застройку, с подключениями — это то, что в основном формирует стоимость жилья. И про это очень многие забывают, когда говорят о том, сколько должен стоить квадратный метр. Например, на ноябрьских торгах в Питере квадратный метр земли под застройку в центре продавался уже по цене 800 долл.!

— **Но смогут ли строительные компании существовать только за счет поступлений от покупателей? По сути, государство уже начало поддержку отдельных девелоперов, выдав им кредиты.**

— Я бы не сказал, что началось какое-то глобальное кредитование застройщиков, и, думаю, что в ближайшее время оно вообще минимизируется. Что там было? ВЭБ дал деньги ПИК? Это скорее частный случай, причем деньги выделялись на перекредитование, а не на то, чтобы строить. Мы показали на своем примере, что можно договориться, реструктурировать долг даже в западном банке, несмотря на весь сегодняшний кризис доверия.

— **Насколько выгодно банку договариваться? Труден ли был ваш переговорный процесс?**

— Если говорить о нашем конкретном примере, то здесь можно выделить несколько основных моментов. Во-первых, мы выстраивали доверие с нашими инвесторами с самого начала. Mirax Group стала первой российской девелоперской компанией, перешедшей на международные стандарты финансовой отчетности, — мы сделали это еще в 2005 году. Во-вторых, мы построили систему максимальной финансовой прозрачности — наши инвесторы не только получают ежеквартальные финансовые отчеты, но и регулярно встречаются с топ-менеджментом в текущем режиме. В-третьих, мы всегда вели планирование операционной деятельности компании исходя из трех сценариев — оптимистичного, реального и пессимистичного. И в каждом сценарии мы прорабатывали план действий: что мы делаем, если ситуация изменяется в ту или иную сторону. Поэтому нам было достаточно просто подготовить план действий на время прохождения кризиса. Когда мы заявили о заморозке всех еще не строящихся объектов, нас никто не понял. «У Mirax Group проблемы», — вот что мы слышали со всех сторон. А что потом сделали все эти болтуны? Точно так же остановили свои проекты, только на месяц позже. Так у кого проблемы? Неужели у того, кто понял ситуацию и честно заявил о ней первым?

Можно, конечно, говорить, что мы сделали невероятное в текущей ситуации — одними из первых российских компаний договорились и с Credit Suisse, и с держателями CLN о реструктуризации долгов, причем договорились без помощи ВТБ, без помощи ВЭБа, без помощи каких бы то ни было «официальных лиц». Но я

думаю, что это произошло, в первую очередь, потому, что мы построили действительно сильную компанию и в свое время брали в долг меньше, чем другие, а соотношение долг/EBITDA было у нас чуть больше 1. Мы четко выстраивали нашу финансовую стратегию исходя из двух параметров — эффективность проекта и объем cash-flow, который этот проект способен «генерить».

— **Вы корректировали планы по развитию бизнеса Mirax Group? Есть какая-то долгосрочная программа развития?**

— Стратегия нашей корпорации на ближайшее время — пережить кризис, я о ней говорил в самом начале. Сейчас мы не видим смысла в формулировании долгосрочных задач. Потому что в настоящий момент мы не можем сказать, какая будет себестоимость строительства, продаваемая цена метра, что будет вообще с колебаниями курсов рубля, евро, доллара. Пока в этой абсолютно разбалансированной системе неизвестных параметров больше шести, строить какие-то планы нецелесообразно. Мы исходим из того, что наша главная задача на текущий момент — достроить те объекты, которые мы начали. И с этой задачей мы справимся.

— **Сколько это в метрах?**

— Это немаленький объем — где-то 1,5 млн кв. м. Причем в этом году мы планируем сдать около 650 тыс. кв. м.

— **Строящиеся проекты уже насколько распроданы?**

— В среднем процентов на 70. Квартиры покупают. В последние месяцы мы отмечаем положительные тенденции, спрос растет. Мы провели несколько маркетинговых акций и получили колоссальный эффект — все квартиры, которые в них участвовали, были проданы.

Сейчас изменилась сама цель покупок квартир — это больше не инвесторы, надеющиеся перепродать жилье через два-три года, это те люди, которые планируют жить в этих квартирах. Абсолютно согласен с тем, что во время кризисов надо покупать только то, что хочешь оставить себе.

— **Вы сами пытаетесь продать часть портфеля, к примеру, ищете покупателя на отель Sungate в Турции.**

— Мы всегда говорили о том, что готовы продать любой проект, если нас будет устраивать цена. По Sungate мы рассматриваем варианты, обсуждаем — есть пара предложений от людей, которые видят перспективы этого бизнеса. Он хоть и сложный, но это всегда «живые» деньги.

— **Почему тогда вы решили выйти из этого бизнеса? Ведь планировалось даже расширение сети отелей.**

— Мы всегда развивали это направление на личные средства акционеров. Сейчас стратегия развития изменилась. Мы приняли решение сконцентрировать все средства на продолжение строительства проектов в России.

— **Раз вы не меняете решение по инвестированию в российский девелопмент, значит, вы уверены в этом рынке?**

— Я чувствую, что самый сложный этап мы уже прошли — в первую очередь, в плане психологическом. Все понимают, что мы находимся в состоянии рецессии, но это не конец света. Это повод стать более эффективными, пересмотреть модель управления. За рецессиями неминуемо идет рост, к которому тоже надо быть готовым.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«ДЕМПИНГ» - НЕ СОВСЕМ ВЕРНОЕ СЛОВО, НО ЭТО ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ НА УМ

Главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис сообщил, что его компания намерена снизить цены в супермаркетах «Пятерочке» до минимального рыночного уровня на 80% ассортимента. Об этом он сообщил журналистам на прошедшей пресс-конференции.

В свою очередь директор формата «дискаунтер» X5 Олег Высоцкий сообщил, что компания хочет удерживать минимальные рыночные цены за счет снижения количества товарных категорий и роста объемов продаж оставшихся. По его словам, это позволит добиваться дополнительных скидок у поставщиков. Предполагается, что к середине 2009 года ассортимент «Пятерочек» снизится на 20% - с 2500-4500 до 2200-3500 SKU.

Лев Хасис, представляя новую стратегию работы магазинов-дискаунтеров «Пятерочка», отметил, что «на протяжении всей истории X5 маржинальный доход компании постоянно снижается». «До сих пор это не приводило к снижению нашей прибыли за счет повышения эффективности бизнеса и снижения издержек. Вместо того, чтобы увеличивать свою прибыль на сумму снижения издержек, мы будем инвестировать это в цены, увеличивая лояльность покупателей», - заявил он, добавив, что компания не стремится быть инициатором ценовой войны.

«Если раньше часть ассортимента «Пятерочки» реализовывалась по минимальной цене на рынке, а другая часть, менее востребованные товары, продавалась на уровне средней для рынка цены, то сейчас каждое наименование товара будет продаваться по нижней цене, которая есть у наших конкурентов», - сообщил Хасис.

По его словам, новая стратегия работы приведет к росту товарооборота группы и к повышению трафика покупателей в магазинах. «Снижение маржинальности, которое произойдет, будет компенсировано ростом товарооборота. Мы будем продолжать плавное снижение рентабельности и бороться за то, чтобы прибыльность сокращалась медленнее. В любом случае кризисные явления выльются в какое-то легкое снижение прибыльности», - цитирует слова Хасиса ИА Интерфакс.

Высоцкий добавил, что компания также будет работать над сокращением издержек, связанных с логистикой и процессами в торговом зале. За счет роста централизации поставок с 50 до 72% компании удалось значительно повысить скорость и точность отгрузок в магазины и снизить товарные запасы и нагрузку на торговый персонал.

Он добавил, что параллельно X5 Retail Group продолжит работу над стандартизацией торговых процессов, оборудования и запуска магазинов.

Лев Хасис также добавил, что для увеличения ассортимента недорогих товаров X5 будет развивать проект выпуска продукции под собственными торговыми марками. В настоящее время, по его словам, продажи собственных торговых марок в магазинах «Пятерочки» занимают 6-7%, в течение 2-3 лет компания увеличит их долю до 25-30%. Отбор поставщиков для собственной торговой марки будет производиться путем открытого тендера.

Он также рассказал, что у франчайзи «Пятерочки» нет возможности закупать товар на тех же условиях, что и группа, поэтому они могут не справиться с задачей установления таких низких цен. «Мы с радостью и большим интересом будем изучать возможность покупки наших франчайзи в регионах, а также других сетей форматов дискаунтер», - заключил Главный исполнительный директор X5 Retail Group.

Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International считает, что компания приняла правильное решение. «Для магазинов-дискаунтеров снижение цен – вполне логичное решение. X5 может рассчитывать на увеличение покупательского потока, ведь у многих людей в связи с кризисом значительно сокращается заработная плата, и, как следствие, люди пытаются экономить и покупать товары по более низким ценам», - заявила она.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ" ПОКУПАЕТ ПО-ГОЛЛАНДСКИ

ОАО "Седьмой континент" готовится досрочно выкупить часть своих облигаций с рынка на сумму около 500 млн руб. по правилам голландского аукциона (торг ведется с понижением цены). Компания выкупит свои бумаги не дороже 73% от номинала (в пятницу торговались по 80,47%). На этой неделе ее совет директоров должен утвердить соответствующее предложение кредиторам — оно будет действовать в течение десяти дней. Тем, кто не согласится участвовать в досрочном выкупе, будет предложено погасить долг с рассрочкой.

В начале февраля руководство "Седьмого континента" признало самым серьезным финансовым проектом компании в 2009 году прохождение оферты по облигациям в размере 7 млрд руб. 23 июня (облигации второй серии были выпущены в июне 2007-го на пять лет, в обращении находится весь выпуск). Ритейлер заявил, что рассматривает разные варианты исполнения обязательств, в том числе эмиссию новых долговых инструментов и конвертацию облигаций в привилегированные акции.

Топ-менеджер "Седьмого континента" рассказал "Ъ", что на этой неделе может быть сделано предложение держателям облигаций о досрочном выкупе части бумаг. На эти цели компания готова потратить около 500 млн руб. Облигации будут выкупать по правилам голландского аукциона, когда торг ведется с понижением цены — стартовая цена будет установлена на уровне 73% от номинала. Это средневзвешенная ставка за последние два месяца, поясняет собеседник "Ъ". В пятницу облигации "Седьмого континента" торговались по 80,47% от номинала. Финансовый директор компании Александр Руснак подтвердил, что такое предложение будет обсуждаться советом директоров на этой неделе, но сообщить подробности отказался.

ОАО "Седьмой континент" управляет 141 супер- и гипермаркетом. Торговая выручка в 2008 году — 43,8 млрд руб. 74,81% ОАО принадлежит компании Rakwa Investments Ltd, 100% которой контролирует Александр Занадворов. Еще 25,19% торгуется в РТС и на ММВБ. Капитализация в РТС — \$487,5 млн.

Общий долг "Седьмого континента" на конец 2008 года был равен \$447 млн, говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. Из них \$220 млн — долг по облигациям, \$130 млн — перед Росбанком, \$50 млн — перед ВТБ и \$35 млн — перед Черноморским банком торговли и развития. В 2009 году

погашения требуют только облигации, отмечает господин Кривошапко, только часть выпуска компания способна погасить за счет собственного денежного потока. Топ-менеджер "Седьмого континента" говорит, что сейчас разрабатывается схема реструктуризации облигационного займа совместно с МДМ-банком. Вероятно, инвесторам будет предложено обменять бумаги на новый выпуск облигаций. Источник в банке это подтвердил.

Долговая проблема ритейлера может решиться, если он будет продан, рассуждает аналитик Daiwa Securities Виталий Баикин. В феврале французская Carrefour предложила продать сеть Deutsche Bank, в залоге у которого находится 74,8% акций "Седьмого континента" по кредиту господина Занадворова на \$560 млн,— margin call по этому займу "прозвенел" в ноябре. По словам источника, близкого к продавцу, французы предварительно оценивают акционерный капитал ритейлера в \$300 млн. Такую же сумму банку в декабре 2008 года предлагала "Альфа-груп" (контролирует X5 Retail Group), говорит топ-менеджер X5, "но пока банк не готов дисконтировать долг Занадворова".

Практику выкупа облигаций с рынка по правилам голландского аукциона до сих пор применяли российские банки, говорит начальник отдела организации облигационных займов Райффайзенбанка Олег Гордиенко. Так, в феврале Транскапиталбанк выкупил свои еврооблигации по цене 62% от номинала. Но среди ритейлеров этим механизмом еще никто не пользовался: например, сеть "Спортмастер" выкупила с рынка 50% облигаций (заям на 3 млрд руб. с погашением в мае 2010 года) по их номинальной стоимости, объяснив это желанием сократить процентные расходы по займу. Покупать облигации на рынке дешевле номинальной стоимости пытались "Копейка", "Виктория" и "Дикая орхидея", рассказывали представители компаний, но им удавалось купить не больше 1-2% всего выпуска.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СУД ВЕРНЕТСЯ К БАНКРОТСТВУ «АРБАТ ЭНД КО»

Сегодня арбитражный суд Москвы вернется к рассмотрению заявления ЗАО «Банк «Национальная факторинговая компания» (НФК) о банкротстве ООО «Арбат энд Ко», которое управляет сетью «Арбат Престиж».

Напомним, предыдущее заседание (16 марта) было перенесено по ходатайству сторон для внесудебного урегулирования спора. Кроме того, на сегодня суд назначил также рассмотрение аналогичного заявления ОАО «Арбат Престиж» о банкротстве «Арбат энд Ко».

По данным РИА Новости - Недвижимость, задолженность компании перед банком составляет 899 тысяч рублей.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЫЕ МАРКИ РАСКЛЕИЛИСЬ

Экономический кризис продолжает обесценивать бренды мировых компаний: за 2008 год торговые марки 11 из 25 ведущих европейских ритейлеров подешевели на 2-18%, признало агентство Interbrand. Стоимость брендов двух российских розничных сетей агентство называло осенью прошлого года: тогда марка "Пятерочка" была оценена в \$357 млн, а "Седьмой континент" — в \$82 млн. Для сравнения: самый дорогой в ритейле бренд американской сети Wal-Mart стоит почти \$130 млрд.

Сегодня бренд-консалтинговое агентство Interbrand опубликует свой отчет Best Retail Brands 2009. В нем уже во второй раз называются самые дорогие торговые марки 25 европейских розничных сетей и 50 американских. Для оценки агентство изучает финансовую отчетность владельца бренда, затем высчитывает долю в прибыли, которую генерирует непосредственно торговая марка, и ее роль в нематериальных активах.

В Топ-25 торговых марок европейских ритейлеров в этом году появился лишь один новичок — на 25-м месте британскую сеть Carphone Warehouse сменила немецкая

OBI, чей бренд оценен в €286 млн. Возглавляет список, как и год назад, марка шведского одежного ритейлера H&M. При этом, как отмечает Interbrand, сама сеть по размеру выручки уже уступает испанской Zara, чей бренд занимает в рейтинге лишь пятое место (см. таблицу).

Нынешние экономические трудности оказали существенное влияние на бизнес розничных сетей, констатирует гендиректор Interbrand Джек Фрэмpton. С апреля 2008 по март 2009 года стоимость брендов 11 из 25 ведущих европейских ритейлеров снизилась. Помимо четырех указанных в таблице подешевевших брендов на 3% уценена марка Edeka (до €880 млн), на 4% — The Body Shop и REWE (до €696 млн и €290 млн соответственно), на 6% — Media Markt (до €1,025 млрд), на 9% — Argos (до €664 млн), на 11% — Kaufland (до €373 млн) и на 12% — C&A (до €779 млн). Бренды в основном дешевеют на фоне падения выручки ритейлеров: к примеру, продажи The Body Shop в 2008 году снизились на 3,9%, до €756 млн.

Бренды американских ритейлеров агентство Interbrand оценило впервые. Входной билет в Топ-50 составил \$420 млн (сеть Anthropologie), а первое место заняла марка Wal-Mart (\$129,8 млрд), почти в шесть раз опередившая ближайшего конкурента Best Buy (почти \$22 млрд). Таким образом, бренд Wal-Mart оказался, по версии Interbrand, самым ценным брендом мира. Возглавляющая последний Топ-100 самых дорогих брендов мира марка Coca-Cola оценена всего в \$66,7 млрд. Но в эту сотню Interbrand включает лишь глобальные бренды: его владелец должен присутствовать минимум на трех континентах и получать не менее 30% выручки за рубежом. По итогам 2008 финансового года (закончился 31 января) за пределами США Wal-Mart Stores Inc. заработала 24,6% всей своей выручки.

Марки отечественных розничных сетей пока попадали в поле зрения Interbrand лишь при составлении Топ-40 самых дорогих российских брендов (см. "Ъ" от 10 ноября 2008 года). В прошлом году принадлежащий X5 Retail Group бренд "Пятерочка" был оценен в \$357 млн и занял десятое место. По сравнению с предыдущим рейтингом марка "Пятерочка" подешевела на 3% в долларовом исчислении и на 9% в рублевом. В прошлом году в Топ-40 впервые попал и другой бренд отечественной розницы: марка "Седьмой континент" была оценена в \$83 млн, что позволило ей занять 38-е место.

ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ БРЕНДОВ РИТЕЙЛЕРОВ ЕВРОПЫ

Место		Бренд	Страна происхождения (%)	Стоимость (€ млрд)		Изменение (%)
2009 год	2008 год			2009 год	2008 год	
1	1	Hennes & Mauritz	Швеция	11,125	10,366	7
2	2	Carrefour	Франция	9,523	6,62	44
3	3	IKEA	Швеция	7,373	6,516	13
4	4	Tesco	Великобритания	5,502	5,617	-2
5	6	Zara	Испания	4,469	4,112	9
6	5	Marks & Spencer	Великобритания	4,197	5,1	-18
7	7	Aldi	Германия	3,348	2,675	25
8	8	Boots	Великобритания	1,961	2,003	-2
9	10	Auchan	Франция	1,93	1,86	4

ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ БРЕНДОВ РИТЕЙЛЕРОВ США

Место	Бренд	Стоимость (\$ млрд)
1	Wal-Mart	129,809
2	Best Buy	21,981
3	The Home Depot	20,809
4	Target	17,111
5	CVS/pharmacy	12,566
6	Dell	11,695
7	Walgreens	11,145

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 марта, № 39

8	Lowe`s	10,71
9	Sam`s Club	9,478
10	Coach	9,052

Источник: Interbrand.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

МОНОЛИТНАЯ ПОСТУПЬ

ГК «Балтийский монолит» построит жилой микрорайон

Группа компаний «Балтийский монолит» построит во Всеволожском районе Ленобласти новый микрорайон, стоимость которого, по оценке экспертов, составит 700—750 млн долл. Как стало известно РБК daily, проект рассчитан на четыре-пять лет и предполагает создание жилого комплекса класса комфорт на участке 58 га. Площадь застройки с учетом создания социальной и коммерческой инфраструктуры составит около 450 тыс. кв. м. Эксперты отмечают, что проект, несмотря на большие масштабы и общее снижение спроса на недвижимость, будет востребован рынком.

«Балтийский монолит» — девелоперская компания, основанная в 2003 году. Занимается строительством жилья и коммерческих объектов, а также консалтингом в сфере недвижимости. Общая площадь реализованных и текущих проектов превышает 320 тыс. кв. метров.

ГК «Балтийский монолит» в сентябре прошлого года купила на вторичном рынке за 30,5 млн долл. участок площадью 23 га в пос. Румболово под Петербургом. На этом, а также примыкающей к нему территории, которой владеет группа физлиц, компания планирует построить микрорайон, состоящий из четырех-пятиэтажных малоквартирных домов и двухэтажных таунхаусов. Как сообщила директор по развитию ГК «Балтийский монолит» Светлана Железнова, общая площадь участка под застройку составит 58 га. «В строительство будут инвестированы собственные средства компании, деньги дольщиков, предусмотрено также проектное финансирование», — пояснила г-жа Железнова. Общий объем строящегося жилья составит более 400 тыс. кв. м. Предполагается также создание социальной и коммерческой инфраструктуры (в том числе супермаркета, фитнес-клуба, школы и детского сада) площадью около 50 тыс. кв. м. На стартовом этапе стоимость жилья составит 2—2,5 тыс. долл. за «квадрат», что соответствует классу комфорт.

Приступить к строительству компания рассчитывает в первом квартале 2010 года. В настоящее время утвержден мастер-план территории и идет работа над проектом ее планировки. Строительство будет вестись в три очереди. Завершение намечено на 2013—2014 годы. Архитектурную концепцию комплекса разработал известный

португальский архитектор Мигель Сарайва, в портфолио которого находится более 30 работ разного профиля и уровня сложности.

По оценке генерального директора корпорации «Адвекс. Недвижимость» Владимира Гаврильчука, инвестиции в проект составят 700—750 млн долл. «Объем недвижимости, который заявлен в проекте, довольно большой, особенно если учесть «сжатие» спроса в последнее время из-за отсутствия рассрочек и ипотеки. Но локация хорошая, что позитивно отразится на спросе», — считает заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева. «Несмотря на кризис, проект будет востребован. Объем спроса на подобное жилье сейчас составляет 50% к докризисному уровню. Такая тенденция сохранится год-два, но потом будет серьезное увеличение спроса», — полагает руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зося Захарова.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. В ГОРОДЕ ПОЯВИТСЯ ДО СЕМИ МАГАЗИНОВ «ОКЕАН»

Росрыболовство и власти Санкт-Петербурга обсуждают возможность создания в городе от пяти до семи магазинов «Океан». Ранее глава Росрыболовства Андрей Крайний заявлял, что поздней весной 2009 года магазины «Океан» будут открыты в Архангельске и Астрахани. Еще два магазина появятся в Мурманске.

«Мы обсудили эту возможность с губернатором Валентиной Матвиенко и договорились, что мы представим концепцию развития сети «Океан». Город может предоставить для этого пять-семь объектов из муниципальной собственности», — цитирует Крайнего РИА Новости - Недвижимость .

По его словам, муниципальная собственность будет предоставлена торговой сети в аренду по льготным ставкам, именно это позволит продавать рыбопродукцию на 30% дешевле, чем она сейчас реализуется в торговых сетях.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 марта, № 39

На сегодняшний день рыба реализуется в сетях с наценкой не ниже 45%, которая включает в себя комиссии посредников и т.н. ретробонусы. Создание специализированных магазинов позволит отказаться от посредников и снизить маржу до 10%.

Как сообщили интернет-порталу «Арендатор.ру» в компании МАГАЗИН МАГАЗИНОВ в ассоциации с CB Richard Ellis, «речь идет об очень спорном проекте, и сейчас достаточно трудно сказать о его перспективах».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)