

Offices/ General

Новый иск к «Главстрою»

Строительный дивизион «Базового элемента» снова просрочил выплаты по кредитным линиям Номос-банку. Вчера банк подал в Арбитражный суд Москвы иск на сумму 1,04 млрд руб. к компаниям «Базэла» — ОАО «Главстрой», ОАО «ХК «Главмосстрой» и О «Моспромстройматериалы».

Сулейман Керимов забрался на ПИК

Предварительное соглашение о сделке по приобретению 45% группы ПИК компанией "Нафта Москва" Сулеймана Керимова было подписано на прошлой неделе.

Retail

IGA испытают на «Дикси»

Сеть «Дикси» выделила 15 магазинов для тестирования технологий работы международного розничного альянса Independent Grocery Alliance (IGA).

Metro готова к продаже

Вчера компания Metro Group объявила результаты деятельности за 2008 год и озвучила планы развития на текущий год.

Россия — это 13% Европы

2008 год стал рекордным по строительству торговой недвижимости в Европе.

Hotel

"Интурист" отдохнет от стройки

Турхолдинг ВАО "Интурист", контролируемый АФК "Система", откладывает старт своих девелоперских проектов (более 60 гостиниц в России и за рубежом) стоимостью более \$1,3 млрд до 2011 года.

Regions

Счета риэлторов оплатит продавец

В Ростове собственники помещений теперь оплачивают услуги риэлторов. Раньше с ними рассчитывались покупатели.

«Октябрьская» переплатила за «Санкт-Петербург»

Гостиница «Октябрьская» стала владельцем 14,98% акций ОАО «Отель «Санкт-Петербург». Сумма сделки составила 950 млн руб.

Offices/General

НОВЫЙ ИСК К «ГЛАВСТРОЮ»

Строительный дивизион «Базового элемента» снова просрочил выплаты по кредитным линиям Номос-банку. Вчера банк подал в Арбитражный суд Москвы иск на сумму 1,04 млрд руб. к компаниям «Базэла» — ОАО «Главстрой», ОАО «ХК «Главмосстрой» и ОАО «Моспромстройматериалы». Претензии связаны с неисполнением обязательств по кредитному соглашению, указано на сайте суда.

В декабре 2008 г. Номос-банк уже подавал два иска к структурам «Главстроя» на общую сумму около 1 млрд руб. по кредитной линии. Но затем иски были отозваны. «Мы договорились о реструктуризации [этой] задолженности в досудебном порядке», — говорит представитель «Главстроя» Виталий Королев. По его словам, новый иск касается другой кредитной линии. Когда были выданы кредиты и какова сумма просроченной задолженности, он уточнить отказался. «Главстрой» договаривается с банком о реструктуризации и этого долга, говорит Королев.

Вице-президент Номос-банка Валерий Зинченко уточнил «Интерфаксу», что иск подан в отношении просроченной задолженности компаний холдинга «Базэл» и банк рассчитывает на возврат денег.

Номос-банк не единственная кредитная организация, пытающаяся вернуть кредиты, выданные «Главстрою», через суд. Банк ВТБ подал два иска к структурам холдинга на общую сумму 2,2 млрд руб. Альфа-банк пытается истребовать через суд с «Главстроя» более 1 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СУЛЕЙМАН КЕРИМОВ ЗАБРАЛСЯ НА ПИК

Предварительное соглашение о сделке по приобретению 45% группы ПИК компанией "Нафта Москва" Сулеймана Керимова было подписано на прошлой неделе. За акции группы Сулейман Керимов обещал основателям ПИК Кириллу Писареву и Юрию Жукову (их доля сократится до 38%) организовать реструктуризацию долгов девелопера через Сбербанк (общая задолженность группы — 49 млрд руб.) и договориться о выкупе квартир с федеральными структурами, в частности с Минобороны.

О том, что акционеры группы ПИК и "Нафта Москва" подписали предварительное соглашение о покупке компанией Сулеймана Керимова 45% акций девелопера, "Ъ" рассказал источник, близкий к акционерам. По его словам, сделка является безденежной, при этом господин Керимов не возьмет на себя долги компании (по данным на середину марта — 49 млрд руб.), а лишь обязательства организовать их реструктуризацию в Сбербанке (крупнейший кредитор ПИК, задолженность перед банком — 14 млрд руб.).

Сулейман Керимов на протяжении ряда лет тесно взаимодействует со Сбербанком, являясь, по неофициальным данным, одним из его крупнейших заемщиков. Бизнесмен кредитовался в Сбербанке для покупки акций самого банка (на начало 2008 года "Нафта Москва" владела более 6% Сбербанка) и других активов. "ПИК сначала договаривался о реструктуризации долгов со Сбербанком самостоятельно, но у него не получилось", — рассказал знающий о сделке между ПИК и "Нафта Москва" источник "Ъ", близкий администрации президента. По словам собеседника "Ъ" из окружения акционеров ПИК, владельцы компании были готовы отдать в залог Сбербанку 75% находящихся у них акций.

По словам собеседника "Ъ", согласно договоренности с акционерами ПИК, господин Керимов также обещает организовать реализацию возводимого девелопером жилья федеральным структурам, в первую очередь Минобороны. В пресс-службе Минобороны никак не прокомментировали эту информацию. На прошлой неделе президент Дмитрий Медведев заявил, что в 2009 году запланировано выкупить около 40 тыс. квартир для военнослужащих.

Вчера директор "Нафта Москва" по инвестициям Антон Аверин, пресс-служба Сбербанка и первый вице-президент группы ПИК Артем Эйрамджанц отказались от комментариев. Другие крупные кредиторы ПИК — ВЭБ и ВТБ — не знают о сделке.

В мае 2007 года ОАО "Группа компаний ПИК" провело крупнейшее в своей отрасли IPO (компанию оценили в \$12,3 млрд), продав 15% акций за \$1,85 млрд. По данным на 1 июля 2008 года, основным акционерам Кириллу Писареву и Юрию Жукову принадлежало 41,9 и 40,9% акций соответственно. Еще 17,2% — в свободном обращении. В 2007 году выручка группы составила \$2,7 млрд, EBITDA — \$939 млн. По итогам 2008 года компания построила 813 тыс. кв. м жилья, то есть на 47,3% меньше, чем в 2007 году. Вчера капитализация ПИК на LSE составила \$574,15 млн.

О том, что структуры Сулеймана Керимова заинтересованы во вхождении в акционерный капитал ПИК, участники рынка и источники в московской мэрии рассказывали "Ъ" с начала месяца, однако в самой группе информацию о поступившем предложении не подтверждали. "Раньше стратегия "Нафты" не предполагала развитие строительных активов, компании покупались для последующей перепродажи", — рассказывал "Ъ" один из партнеров "Нафта Москва". До группы ПИК в 2005 году "Нафта Москва" приобрела СПК "Развитие" (владела акциями "Главмосстроя", "Моспромстройматериалов" и другими), которая почти сразу перешла Олегу Дерипаске. Строить "город миллионеров" "Рублево-Архангельское" Сулейман Керимов также не стал, продав его в 2008 году владельцу Бинбанка Михаилу Шишханову. Сделка также была структурирована Сбербанком.

Ранее среди интересующихся активами группы ПИК участники рынка называли компанию "Интеко" Елены Батуриной, группу ОНЭКСИМ Михаила Прохорова и АФК "Система". Вчера представитель ОНЭКСИМа заверил "Ъ", что в компании не рассматривают покупку ПИК. Вице-президент "Интеко" Олег Солощанский отказался от комментариев.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

IGA ИСПЫТАЮТ НА «ДИКСИ»

Сеть «Дикси» выделила 15 магазинов для тестирования технологий работы международного розничного альянса Independent Grocery Alliance (IGA)

Соглашение с IGA (5000 магазинов и 40 поставщиков в мире) заключила дистрибуторская компания «Мегаполис» (входит во владеющую «Дикси» ГК «Меркурий»). По словам генерального директора IGA в России Вячеслава Султанова, сначала технологии IGA дистрибутор опробует на 15 магазинах «Дикси», которые получают лицензию IGA. «В апреле начнем тестировать розничные, маркетинговые, закупочные технологии российской IGA», — подтвердил вице-президент розничной сети Федор Рыбасов. К примеру, будут пересмотрены зонирование товаров в магазинах, расположение товаров на полках, время поставок и т. д. На вывесках «пилотных» магазинов рядом с брендом «Дикси» появится логотип IGA.

Со следующего года «Мегаполис» планирует заключать договоры с владельцами других магазинов — предварительные переговоры проведены с представителями 170 компаний. Европейские бизнесмены платят IGA \$3000 начального взноса, а затем ежемесячные роялти — \$300-400. Размер роялти в российской IGA еще не определен.

Ритейлеры после вступления в IGA получают помощь в переоборудовании, размещении товаров на полках и в торговом зале, маркетинге, учете товаров и т. д. Кроме того, ассоциация обычно заключает договоры с поставщиками на условиях, сопоставимых с условиями для крупнейших сетей. «Появляется возможность конкурировать с большими компаниями по цене продуктов», — поясняют в столичной сети «Еда». По словам управляющего сетями «Гастрономчикъ» и «Марка» Дмитрия Потапенко, разница в закупочных ценах для поставщиков крупных и мелких сетей составляет 15-20%.

«Мегаполис» от партнерства с IGA получит возможность заработать на роялти, ускорить рост дистрибуторского бизнеса, получив дополнительные каналы сбыта и проч.

«Теоретически нам было бы интересно партнерство, но все будет зависеть от условий «Мегаполиса», — говорит гендиректор «Магнолии» Дмитрий Митрохин. Председатель совета директоров и гендиректор IGA Том Хэггиай сообщил «Ведомостям», что ассоциация начнет развитие с Москвы и Санкт-Петербурга.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МЕТРО ГОТОВА К ПРОДАЖЕ

Магазинов в Европе ради развития в России

Вчера компания Metro Group объявила результаты деятельности за 2008 год и озвучила планы развития на текущий год. Ритейлер собирается пожертвовать магазинами в Западной Европе, чтобы открыть побольше торговых точек на развивающихся рынках России, Украины и Азии. В целом инвестпрограмма Metro на 2009 год составит 1,6—1,7 млрд евро. По прогнозам аналитиков, несмотря на кризис, в ближайшие годы российский розничный рынок будет расти на 12—15% в год в номинальном выражении.

В состав немецкой группы Metro входят магазины мелкооптовой торговли Metro Cash & Carry, гипермаркеты Real, магазины электроники и бытовой техники MediaMarkt и Saturn, универмаги Galeria Kaufhof. В России компания работает с 2000 года. В настоящий момент в стране действует 48 торговых центров Metro Cash & Carry, 12 гипермаркетов Real и 14 магазинов MediaMarkt. Продажи Metro Group в России в 2008 году выросли на 26,3% и составили 3,83 млрд евро. В целом продажи Metro Group выросли на 5,8%, до 68 млрд евро, чистая прибыль снизилась на 31%, до 725 млн евро, показатель EBITDA увеличился на 6%, до 3,543 млрд евро. В прошедшем году группа Metro росла в основном за счет продаж в России, на Украине и в азиатских странах. Об этом вчера рассказали представители группы на пресс-конференции, посвященной подведению итогов года. Так, крупнейшее подразделение компании — Metro Cash & Carry — по итогам 2008 года увеличило продажи в Германии на 0,1%, тогда как рост в России составил 20%, на Украине — 24%. Глобальные продажи подразделения выросли на 4,6%, до 33,1 млрд евро.

По словам финансового директора Metro Group Томаса Унгера, в 2009 году часть магазинов в Западной Европе планируется продать, а на вырученные деньги компания намерена открывать торговые точки на развивающихся рынках. Средства от продажи недвижимости должны составлять половину от общей суммы инвестиций в открытие нового магазина, уточнил он. «Мы не хотим сокращать стоимость нашей недвижимости, мы хотим перераспределить ее, переведя часть активов в Восточную Европу и страны Азии», — пояснил г-н Унгер. Он также отметил, что на сегодняшний день стоимость портфеля недвижимости Metro Group составляет 9,8 млрд евро.

В 2008 году продажи Metro Group в России составили 3,83 млрд евро, увеличившись почти на треть по сравнению с 2007 годом. В частности, продажи Metro Cash & Carry составили 3,05 млрд евро, что на 19,9% больше, чем в предыдущем году. Выручка сети гипермаркетов Real увеличилась на 39,3%, до 404 млн евро. Продажи сети Media Markt показали более внушительный рост за счет открытия новых магазинов — на 91,8%, до 347 млн евро. Всего было открыто 14 новых торговых точек.

Генеральный директор группы Metro Франц Мюллер затруднился ответить на вопрос, сколько новых магазинов будет открыто в 2009 году, однако, по его словам, их будет меньше, чем в 2008 году. «Мы будем придерживаться очень консервативной стратегии развития и снижать инвестпрограмму во всех странах нашего присутствия», — отметил г-н Мюллер. Общая инвестпрограмма компании на 2009 год должна составить 1,6—1,7 млрд евро.

Аналитики считают повышенный интерес Metro к развивающимся рынкам и, в частности, к России, оправданным. «По нашим прогнозам, рост рынка в ближайшие годы будет составлять 12—15% в номинальном выражении», — отмечает аналитик БД «Открытие» Виктор Дима. При этом на домашних рынках транснациональных ритейлеров ждет обострение конкуренции и отсутствие возможности роста. Тем временем в России формат мелкооптовой торговли, по прогнозу начальника департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty Алексея Могилы, будет очень востребован в ближайшие годы. По его оценке, инвестиции в строительство торговых центров могут составлять 800—900 долл. в 1 кв. м.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РОССИЯ — ЭТО 13% ЕВРОПЫ

2008 год стал рекордным по строительству торговой недвижимости в Европе: было введено 300 торговых центров общей площадью 7,9 млн кв. м, говорится в исследовании, проведенном консалтинговой компанией Jones Lang LaSalle (JLL).

Российский рынок по этому показателю остается одним из самых активных. На его долю пришлось 13% (чуть более 1 млн кв. м). Такое же количество площадей было введено в Турции.

Финансовый кризис повлиял на ввод площадей. Изначально в 2008 г. в Европе планировалось построить около 13,7 млн кв. м.

«В России сектор торговой недвижимости в меньшей степени пострадал от кризиса. Мы по-прежнему наблюдаем рост объемов розничной торговли, и этот факт определяет низкий уровень вакантных площадей», — говорит Владимир Пантюшин из JLL.

По данным Colliers International, в этом году в России планируется построить также около 1 млн кв. м. торговых площадей, из-за финансового кризиса эти планы могут быть скорректированы в сторону уменьшения. «Выход на российский рынок торговых центров в этом году будет зависеть от того, будут ли они заполняться арендаторами, — говорит Татьяна Ключинская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International. — Многие региональные проекты уже пострадали от кризиса».

Кроме того, многие ритейлеры скорректировали планы на этот год, что также может отразиться на рынке торговой недвижимости. Что касается Москвы, то, по мнению Ключинской, те объекты, строительство которых уже началось, скорее всего, будут закончены.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

"ИНТУРИСТ" ОТДОХНЕТ ОТ СТРОЙКИ

Турхолдинг ВАО "Интурист", контролируемый АФК "Система", откладывает старт своих девелоперских проектов (более 60 гостиниц в России и за рубежом) стоимостью более \$1,3 млрд до 2011 года. Имеющиеся у ВАО средства покрывают всего 5% необходимого объема инвестиций, а брать новые кредиты в условиях кризиса дорого. За это время компания достроит только два отеля в Италии и на Алтае и сосредоточится на скупке туроператоров.

В этом году ВАО "Интурист" сосредоточится только на двух девелоперских проектах — реконструкции отеля Principe в Италии и строительство "Алтай Resort", говорится в опубликованном вчера отчете компании GVA Sawyer. По ее данным, холдинг приостанавливает развитие других своих проектов "из-за высоких ставок по кредитам". Эту информацию подтвердил президент "Интуриста" Александр Арутюнов.

"Интурист" приобрел гостиницу Principe в 2006 году за €10 млн. Столько же холдинг пообещал вложить в его реконструкцию. Первую очередь туристического комплекса "Алтай Resort" на 11 номеров (инвестиции — \$5,4 млн) холдинг запустил в 2007 году. Весь комплекс на 240 номеров должен быть сдан в 2012 году (инвестиции — \$80 млн). "Для "Интуриста" проект на Алтае — политический, поскольку инициирован руководством "Системы", — утверждает источник в АФК.

Акционеры ВАО "Интурист" — АФК "Система" (65,1%), правительство Москвы (25%), ГАО "Москва" (8,7%). Общий номерной фонд — 5 тыс. номеров. Консолидированная выручка по МСФО "Интуриста" в январе—сентябре 2008 года составила 12,2 млрд руб., чистая прибыль — 272 млн руб.

Среди других анонсированных проектов "Интуриста" — строительство сети из 55 гостиниц уровня три и четыре звезды по всей стране с привлечением кредита на \$1 млрд от Сбербанка. В 2008 году "Интурист" создал совместное предприятие с мальтийской International Hotel Investments для строительства в России гостиниц под брендом Corinthia и Corinthia-Intourist (см. "Ъ" от 26 мая 2008 года). Стороны пообещали внести в уставный капитал СП \$100 млн и привлечь кредиты на \$200-230 млн. Еще один проект — отель на 225 номеров — "Интурист" анонсировал в

Сирии вместе с компанией "Синара" Дмитрия Пумпянского. "Сроки старта всех этих проектов из-за кризиса перенесены на год-два",— сообщил вчера "Ъ" господин Арутюнов.

По оценкам замдиректора CB Richard Ellis Станислава Ивашкевича, средства, имеющиеся у ВАО, покрывают чуть более 5% от общего объема необходимых инвестиций в проекты. В прошлом году "Интурист" получил от HSBC, Райффайзенбанка и Коммерцбанка трехлетний кредит на \$67 млн. Часть этих денег ВАО пообещало направить на сделки M&A, в частности, на покупку туроператоров. "Мы провели due diligence ряда компаний, но нас не устроило их финансовое состояние",— добавил господин Арутюнов, добавив, что стратегия по сделкам M&A остается актуальной.

Перенос сроков строительства отелей внутри страны вызвано падением турпотока, уверены игроки рынка. По прогнозам самого "Интуриста" в этом году объемы въездного туризма в Россию уменьшатся на 10%, до 1,5 млн человек, а внутренний поток снизится на 5%, до 9,5 млн человек. Партнер Knight Frank Константин Романов добавляет, что из-за роста ставок по кредитам срок окупаемости отельных проектов уже увеличился на полтора—три с половиной года, до 10-13 лет.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТОЛИЧНЫЕ ОТЕЛИ РАЗМЕСТЯТ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ И СПОРТКОМПЛЕКСАХ

В рамках реализации программы по двукратному увеличению гостиничных номеров, московские власти решили размещать часть новых гостиниц в торговых и спорткомплексах, а также высотных домах, проектируемых по программе «Новое кольцо Москвы». Не менее шести из них будут приспособлены под эти цели.

Напомним, что согласно Генеральной схеме размещения гостиниц в Москве, планируется к 2015 году более чем на 80 тыс. увеличить количество мест в отелях. По данным на июль 2008 года, в Москве насчитывается 227 гостиниц общей

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 марта, № 41

вместимостью более 74 тыс. мест. По сведениям «РИА Новости – Недвижимость», власти рассчитывают, что строительство новых гостиниц поможет к 2020 году увеличить число иностранных и российских туристов в Москве до 20 миллионов. Сейчас в город приезжают порядка 5 миллионов туристов в год.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СЧЕТА РИЭЛТОРОВ ОПЛАТИТ ПРОДАВЕЦ

В Ростове собственники помещений теперь оплачивают услуги риэлторов. Раньше с ними рассчитывались покупатели

Агентства недвижимости предлагают владельцам помещений частично или полностью взять на себя оплату риэлторских услуг, рассказали «Ведомостям» начальник отдела коммерческой недвижимости АН «Титул» Ариф Шахмуратов и гендиректор агентства «Акцент» Евгений Тенишев. Так риэлторы надеются стимулировать спрос на недвижимость.

Тенишев просит у собственников всю комиссию: при продаже — 4-4,5% от стоимости объекта, при аренде — 100% месячной аренды. У Шахмуратова клиенты соглашаются пока на часть суммы — 1-2% и 30-50% соответственно, остальное платят покупатели (полная стоимость — 6% и 100%).

В январе сделок на новых условиях у «Титула» было всего три, а в марте — уже до 20-25 арендных и до 15-17 купли-продажи. Тенишев не раскрывает показатели «Акцента».

Тенишев отмечает, что на такие условия идут чаще мелкие собственники. У крупных по поиску арендаторов занимаются собственные специалисты, добавляет директор по развитию управляющей компании «Август» (управляет торговыми центрами «Вавилон») Вадим Караваев.

Риэлторы отмечают значительное сокращение сделок в I квартале. В январе — марте у «Дон-МТ» общее количество сделок по аренде коммерческой недвижимости снизилось на 30-40% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., купли-продажи — на 80%, говорит руководитель отдела маркетинга и аналитики компании Галина Пивоварова. У «Акцента» все вместе сократилось на 50%, отмечает Тенишев.

По данным «Титула», предложение на рынке коммерческой недвижимости превышает спрос сейчас в 10 раз, арендаторы стремятся получить дисконт в 20-30% (иногда 50%), покупатели — 40% (см. таблицу).

По мнению аналитика УК «Финам менеджмент» Максима Клягина, платить риэлторам будут те продавцы, которым срочно необходимы деньги, остальные не

захотят потерять прибыль — цена на недвижимость и так снизилась. А риэлторское агентство станет более конкурентоспособным, если в кризис понизит комиссию, советует он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ОКТЯБРЬСКАЯ» ПЕРЕПЛАТИЛА ЗА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Один отель стал собственником части другого

Гостиница «Октябрьская» стала владельцем 14,98% акций ОАО «Отель «Санкт-Петербург». Сумма сделки составила 950 млн руб. Оба отеля контролируются структурами банка «Викинг». В «Октябрьской» сделку называют технической. Эксперты склонны в это верить, отмечая, что исходя из цены сделки стоимость одного номера в «Октябрьской» должна составить более 400 тыс. долл. Юристы предполагают, что вывод средств из «Октябрьской» может предшествовать крупной сделке.

Вчера гостиница «Октябрьская» объявила итоги внеочередного собрания акционеров, состоявшегося 13 марта. В частности, акционеры одобрили приобретение 14,98% акций ОАО «Отель «Санкт-Петербург» у ООО «Солло» за 950 млн руб. Согласно отчету отеля «Санкт-Петербург», 78,7% его акций находятся в номинальном держании у банка «Викинг», у него же в номинальном держании находятся более 70% акций ОАО «Гостиница «Октябрьская».

Генеральный директор «Октябрьской» Владимир Иванов утверждает, что сделка носит технический характер и никаких стратегических целей объединение гостиниц не преследует. «Владельцы акций решили временно передать свой пакет нам. Видимо, с целью выручить средства», — говорит он. На какой срок передаются акции, г-н Иванов не знает. По его словам, на приобретение ценных бумаг гостиница привлекает кредит в 100 млн руб. в банке «Викинг» (привлечение этого кредита, а также залог под него объектов недвижимости был утвержден этим же собранием акционеров). Оставшиеся 850 млн руб. составили собственные средства гостиницы.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

25 марта, № 41

«Цена в 950 млн руб. за 15% уставного капитала даже по докризисным меркам завышена в несколько раз. Получается, что покупатель заплатил 405 тыс. долл. за номер, — недоумевает руководитель отдела гостиничного консалтинга и брокериджа Praktis CB Елена Игнатий. — Такая цена больше подходит для гостиницы категории пять звезд с эксклюзивной дизайнерской мебелью и уникальными предметами интерьера».

Руководитель департамента инвестиционного консалтинга Astera St. Petersburg Александр Волошин предполагает, что происходит передвижение активов внутри группы компаний. На баланс одного юрлица постепенно переводятся все активы других юридических лиц, которые впоследствии могут быть закрыты, а также это может являться предпосылкой к последующей продаже всех объектов, так как реализовать все активы, зарегистрированные на одном юридическом лице, проще. «Возможно, с помощью сделки планируется создать искусственную задолженность «Октябрьской» с целью последующего банкротства и передачи кредитору, — размышляет партнер «Дювернуа Лигал» Дмитрий Иванов. — Возможен и иной вариант — продавцу акций потребовалось аккумулировать средства для проведения другой сделки».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)