

## Offices/ General

### «Город столиц» на двоих

Основным владельцем главного актива девелоперской компании «Капитал групп» — комплекса «Город столиц» в «Москва-сити» — станет Сбербанк

### \$2 за девелопера

Банк ВТБ может получить 51% «Система-галс» всего за \$2. В пятницу такой пакет стоил в Лондоне \$57,22 млн.

### AFI Developmet переезжает на Бережковскую набережную

Переезд на собственные офисные площади сэкономит девелоперу около \$1 млн в год

### Чигиринский вышел из девелоперских проектов в России

20 марта на собрании акционеров Московской нефтегазовой компании (МНГК) прекращены полномочия Шалвы Чигиринского как президента, его место занял Виктор Шевчук, предложенный правительством Москвы. Напомним, что с 2003 года Чигиринский через Sibir Energy вместе с мэрией владел МНГК.

## Retail

### Георгий Трефилов отрубил головную структуру

Глава разорившегося холдинга "Марта" Георгий Трефилов банкротит последнюю компанию: в начале марта он подал в суд Вены заявление о финансовой несостоятельности Marta Unternehmensberatungs GmbH (MUG), головной структуры холдинга.

### Крупные инвесторы, несмотря на скидки, не спешат вкладываться в ТЦ в Москве

Ни одной крупной сделки по покупке торговых центров в Москве не было заключено с момента начала кризиса на российском рынке недвижимости в октябре-ноябре 2008 года, несмотря на скидки, на которые готовы идти собственники объектов.

## Retail

### «Дикой орхидее» грозит суд

Часть инвесторов компании не смогут провести обмен бумаг

### Скандально высокие цены

Безработица и падение доходов населения должны сыграть на руку жестким дискаунтерам. Вот только где их взять в России?

## Hotel

### Нечемоданное настроение

Кризис добрался до гостиничного бизнеса: снизилась заполняемость, и отели начали терять доход

## Regions

### IKEA Rethinks Investment

IKEA, the world's biggest home-furnishings retailer, said Saturday that it was reconsidering new investment in Russia and that it would have to lay off 245 employees after months of delays kept it from opening a store in Samara.

## Offices/General

### «ГОРОД СТОЛИЦ» НА ДВОИХ

*Основным владельцем главного актива девелоперской компании «Капитал групп» — комплекса «Город столиц» в «Москва-сити» — станет Сбербанк*

Сбербанк, «Сбербанк капитал» и «Капитал групп» объявили о подписании договоров о реструктуризации кредита «Капитал групп» на общую сумму более \$400 млн. «Для завершения строительства комплекса "Город столиц" Сбербанком и "Сбербанк капиталом" будет обеспечено необходимое финансирование на паритетных началах», — говорится в совместном пресс-релизе. Сбербанк стал соинвестором проекта, сообщил гендиректор «Капитал групп» Андрей Нестеренко. Раскрыть детали соглашения Нестеренко и представитель Сбербанка Ирина Кибина отказались.

Комплекс «Город столиц» строится на 9-м участке делового центра «Москва-сити». Пока построена первая фаза комплекса — торговые помещения, парковка и офисные помещения в южной башне. Под строительство комплекса в Сбербанке несколько лет назад была открыта кредитная линия на \$400 млн, несколько раз заем рефинансировался, говорит близкий к «Капитал групп» источник. В качестве обеспечения по кредиту было заложено здание «Города столиц», а кипрский офшор «Кавадрикс трейдинг энд инвестментс лтд», на балансе которого находится комплекс, выступил поручителем, говорит собеседник «Ведомостей». 20 февраля, по его словам, должен был состояться очередной платеж по этому кредиту, но девелопер платеж просрочил и сам предложил банку забрать залог. Девелопер просрочил платеж, подтвердил близкий к банку источник. В итоге Сбербанк станет основным владельцем «Города столиц», рассказали «Ведомостям» близкий к банку источник и сотрудник одного из банков — кредиторов «Капитал групп». Уточнить, какая часть комплекса будет принадлежать Сбербанку, близкий к банку источник не смог.

По подсчетам старшего вице-президента Knight Frank Андрея Закревского, на момент готовности квадратный метр в «Городе столиц» может стоить около \$5000, т. е. весь комплекс — примерно \$1,4 млрд. Банк мог воспользоваться дисконтом в 70%, указывает он. Тогда за \$400 млн Сбербанк мог бы претендовать на весь комплекс «Город столиц». «Для нас отличная сделка», — комментирует сотрудник

банка. Какая часть площадей в комплексе уже продана, представитель «Капитал групп» Динара Лизунова сообщить отказалась. Близкий к компании источник оценивает долю проданных площадей в 10-15%.

На строительство, по грубым подсчетам, нужно \$2000 на 1 кв. м (т. е. около \$580 млн), указывает Закревский. Для покупателей квартир, расположенных в комплексе «Город столиц», Сбербанк предложит программу ипотечного кредитования, говорится в сообщении. «Следует ожидать, что в ближайшее время банки начнут массово забирать у заемщиков заложенное имущество. Часто компании проще отдать объект кредитору, чем вернуть долги», — считает управляющий директор «А1» Алексей Шавров.

#### Что строят

288 680 квадратных метров составит общая площадь комплекса «Город столиц», состоящего из двух башен. Он строится на 9-м участке делового центра «Москва-сити» (1,273 га) В здании будут апартаменты (101 440 кв. м), офисы (72 315 кв. м), автостоянки (на 2213 м/м), торговая и спортивная зоны. Пока построена первая фаза комплекса – торговые помещения, парковка и офисные площади в южной башне. Компания собиралась сдать здание в эксплуатацию в 2009 г.

#### **ООО «Капитал Групп» Девелоперская компания**

Акционеры: через кипрский офшор С.И.Т. Capital Investments Ltd владеют Владислав Доронин, Эдуард Берман и Павел Те в равных долях.  
Финансовые показатели (СПАРК, 2007 г.):  
Выручка – 490,7 млн руб.,  
прибыль – 12,15 млн руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **\$2 ЗА ДЕВЕЛОПЕРА**

*Банк ВТБ может получить 51% «Система-галс» всего за \$2. В пятницу такой пакет стоил в Лондоне \$57,22 млн.*

До конца недели ВТБ планирует завершить первый этап сделки с АФК «Система» по приобретению акций ОАО «Система-галс», сообщил источник в банке.

20% акций компании будут куплены за \$1, уточнил он, одновременно стороны подпишут соглашение о переносе даты погашения долга «Система-галс» перед ВТБ (23,5 млрд руб.) на более поздний срок.

Затем банк планирует увеличить долю в компании до 51%, доплатив еще \$1. Это произойдет после получения разрешения Федеральной антимонопольной службы (ФАС), продолжает источник. Ходатайств в службу о покупке девелопера не поступало, говорит начальник управления ФАС Владимир Ефимов. После завершения сделки гарантии и поручительства АФК по кредитам «Система-галс» перед ВТБ прекратят действие. Предложение о передаче актива поступило от «Системы», уточнил источник в банке, ВТБ рассмотрел такой сценарий и признал его целесообразность. Компания существенно недооценена, объясняет он.

Речь идет о приобретении акций, знает источник в одном из банков — партнеров «Система-галс». Представитель АФК «Система» Ирина Потехина говорит, что рассматриваются различные варианты реструктуризации долга. Представитель ВТБ Максим Лунев отказался от комментариев до завершения переговоров.

«Система» (а также две аффилированные с ней компании — «Галс-финанс» и Инвестиционно-пенсионная компания) была поручителем по кредитам, выданным ВТБ, сообщила компания в начале декабря. В залоге по этим кредитам находится 75,14% «Система-галс», а также пакет АКБ МБРР (его размер не раскрывался). Совокупная задолженность «Система-галс», по расчетам «Ренессанс капитала», составляет \$500 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**AFI DEVELOPMENT ПЕРЕЕЗЖАЕТ НА БЕРЕЖКОВСКУЮ НАБЕРЕЖНУЮ**

*Переезд на собственные офисные площади сэкономит девелоперу около \$1 млн в год*

Штаб-квартира AFI Development переедет из Капитал Тауэр на 1-ой Брестской улице Москвы в бизнес-центр RiverSide Station на Бережковской набережной, сообщил "ИФ-Недвижимости" один из участников рынка.

Собеседник "ИФ-Недвижимости" рассказал, что девелопер намерен отказаться от аренды офисных помещений класса А в здании Капитал Тауэр на 1-ой Брестской, 29 и в ближайшее время (в апреле) готовится переехать в офис класса Б + в бизнес-центре на Бережковской набережной (RiverSide Station), 16а, принадлежащем компании.

RiverSide Station представляет собой комплекс из четырех трехэтажных зданий площадью 12 тыс. кв. метров. "AFI Development планирует занять одно из зданий комплекса, которое пока сдается в аренду", - уточнил источник.

В AFI Development "ИФ-Недвижимости" подтвердили информацию о переезде. В компании уточнили, что в настоящий момент арендуют в здании Капитал Тауэр 1 тыс. 400 кв. метров, а в RiverSide Station планируют занять отдельное здание площадью около 2 тыс. кв. метров.

"Решение о переезде в собственный офис - логично для девелопера и собственника помещений. Офис на "Маяковской" мы арендовали во времена, когда у нас не было собственных готовых офисных площадей. Сегодня, когда аренда становится невыгодной из-за роста курса доллара, и у нас есть готовое собственное качественное офисное помещение, расположенное в центре Москвы, конечно, мы воспользуемся этой возможностью", - сообщила генеральный директор ООО "АФИ РУС" Евгения Акимова. По ее словам, компания планирует переезд в RiverSide Station в III квартале этого года.

По словам директора по работе с корпоративными клиентами компании Knight Frank Константина Лосюкова, AFI Development сэкономит на переезде ровно столько, сколько компания платила за аренду площадей в Капитал Тауэр. То есть, если компания арендовала офис в 2006 году, то тогда ставки аренды могли

составить \$600-700 за кв. метров в год. Соответственно, компания сможет сэкономить на переезде до \$1 млн в год.

Консультант департамента офисной недвижимости компании Paul's Yard Олеся Кот говорит, что официальных данных об освобождении 1400 кв. метров офисных площадей в Капитал Тауэр нет. По ее данным, сейчас там свободно 100 кв. метров. "Эту площадь можно арендовать по ставке \$950 за кв. метр в год + \$100 за эксплуатацию + НДС", - указывает она.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЧИГИРИНСКИЙ ВЫШЕЛ ИЗ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ**

20 марта на собрании акционеров Московской нефтегазовой компании (МНГК) прекращены полномочия Шалвы Чигиринского как президента, его место занял Виктор Шевчук, предложенный правительством Москвы. Напомним, что с 2003 года Чигиринский через Sibir Energy вместе с мэрией владел МНГК.

Как напоминают «Ведомости», вокруг компании было множество судебных процессов, связанных, в частности, с тем, что «Сибнефть» в 2002 году размыла долю Sibir Energy в их СП «Сибнефть-Югра» с 50 до 1%, но выяснилось это только в 2004 году, когда этот актив надо было вносить в МНГК. В 2007 году Sibir Energy поглотила МНГК, заплатив мэрии 18% своих акций.

Чигиринский с помощью Кесаева заложил акции Sibir Energy в Сбербанке; кроме того, компания решила выкупить у него девелоперские активы на \$340 млн. и уже выплатила задаток в \$115 млн. Мэрия и Кесаев выступили против сделки, а в феврале выяснилось, что помимо задатка Чигиринский должен Sibir Energy еще \$210 млн. Источник, близкий к мэрии, пояснил, что история с «Сибнефть-Югрой» не забыта, но попытка Чигиринского поправить дела за счет Sibir переполнила чашу терпения, и сейчас в Sibir идет внутреннее реформирование в сторону усиления позиций Москвы.

По данным издания, девелоперские проекты Шалва Чигиринский отдал под управление младшего брата Александра, поскольку они у него не пошли. «Ведомости» отмечают, что братья не общались с 2003 года, после конфликта с «Сибнефтью»: Шалва был уверен, что к истории с размыванием доли «Сибнефть-Югры» Александр имеет прямое отношение. Однако, как утверждает близкий к Шалве Чигиринскому источник, кризис помирил враждующих родственников.

В 2001 году Чигиринский на паритетных основах с московским правительством учредил Московскую девелоперскую компанию (МДК), которая вела несколько крупных проектов, в том числе по соглашению с немецкой группой Metro строила сеть из 20 гипермаркетов Metro-Real, напоминает издание.

Отметим, что еще год назад портфель Чигиринского-девелопера включал 16 проектов по всей России, в частности, в Иркутске, Краснодаре и Сочи. Так, его фирма Russian Land собиралась строить самую высокую в мире башню «Россия» в ДЦ «Москва-Сити» (400 тысяч кв. м), МФК «Новая Голландия» в Санкт-Петербурге (190 тысяч кв. м), небоскреб в Ханты-Мансийске (161 тысяча кв. м), развлекательный центр в Нагатинской пойме, а также реконструировать гостиницы «Россия» (360 тысяч кв. м) и отель «Советский» (13,98 тысячи кв. м).

Кризис помешал этим планам: в ноябре Чигиринский объявил о приостановке работ над башней «Россия» и небоскребом в Ханты-Мансийске из-за финансовых трудностей, а следом отказался от застройки Нагатинской поймы. Бизнесмен фактически лишился и права на строительство гостиницы «Россия» и сейчас пытается вернуть вложенные деньги в судах. Ранее Чигиринский заявлял, что кредитный портфель приближается к \$1 млрд.

Александр Чигиринский - совладелец девелоперской компании «Снегири», инвестиционный портфель которой превышает 1,5 млн. кв. м. На каких условиях Шалва передал проекты Александру, неизвестно.

Сейчас, по данным «Ведомостей», Шалва Чигиринский в США.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ГЕОРГИЙ ТРЕФИЛОВ ОТРУБИЛ ГОЛОВНУЮ СТРУКТУРУ**

*"Марта" банкротит последнее*

Глава разорившегося холдинга "Марта" Георгий Трефилов банкротит последнюю компанию: в начале марта он подал в суд Вены заявление о финансовой несостоятельности Marta Unternehmensberatungs GmbH (MUG), головной структуры холдинга. Конкурсный управляющий уже ищет покупателя на основной актив MUG — 22,5% ООО "Билла Раша". Возможно, эту долю выкупит немецкая Rewe Group, владеющая 75% ООО.

Про заявление о банкротстве Marta Unternehmensberatungs GmbH сообщила австрийская газета WirtschaftsBlatt. Конкурсным управляющим, по ее данным, назначен Кристоф Штапф.

MUG на 75% принадлежит господину Трефилову, еще 25% — в собственности у бывшего вице-президента "Марты" Бориса Васильева. Представитель "Марты" Екатерина Медведицына подтвердила подачу заявления и уточнила, что объем предъявленных кредиторами MUG претензий составляет €150 млн. Ранее менеджер "Марты" рассказывал "Ъ", что основным кредитором MUG был английский фонд Ashmore Capital, который осенью 2007 года одолжил ей около \$100 млн.

Главным активом MUG сейчас является 90-процентная доля в Marta Holding GmbH, говорит источник, близкий к акционерам компании. В свою очередь, Marta Holding принадлежит 25% в ООО "Билла Раша" (торговый оператор сети супермаркетов Billa в России), совместном предприятии с немецкой Rewe Group. Оставшиеся 10% Marta Holding находятся в собственности главы российского представительства Rewe Питера Дитенбергера.

По словам госпожи Медведицыной, конкурсный управляющий попытается продать 90% Marta Holding по рыночной цене. В случае банкротства MUG господин Дитенбергер получает право первоочередного выкупа доли в Marta Holding, пишет WirtschaftsBlatt. Источник, близкий к акционерам MUG, объясняет, что в случае отказа бизнесмена предложение получит Rewe.

Питер Дитенбергер от комментариев отказался. В Rewe вчера не удалось получить комментарий. В заявлении о банкротстве господин Трефилов обозначил, что у него есть письменные подтверждения того, что Rewe "значительно заинтересована с экономической точки зрения в этой доле", пишет WirtschaftsBlatt.

Между тем, по информации газеты, в феврале по иску Альфа-банка судом Вены был наложен временный запрет на распоряжение Георгием Трефиловым своей долей в MUG. Такое решение суда подтвердила госпожа Медведицына. Эта обеспечительная мера не запрещает конкурсному управляющему продавать активы MUG, утверждает источник, близкий к компании. Интересы Альфа-банка в Вене представляет юридическая компания Wolf Theiss — связаться с ней не удалось, в банке не смогли дать комментарий.

ООО "Билла Раша" (75% владеет Rewe Group, еще 25% — у Marta Holding) сейчас включает 56 супермаркетов Billa в России. По словам топ-менеджера российской Billa, в 2008 году выручка сети была "близка к \$300 млн".

ООО "Билла Раша" управляет только магазинами, открытыми до 2007 года, например, приобретенные в конце 2008 года магазины сети "Ням-Ням" оформлены на другое юридическое лицо, напоминает управляющий партнер Falcon Advisers Игорь Кованов. Стоимость 100% ООО он оценивает в \$30-40 млн. "Но с учетом того, что, кроме Питера Дитенбергера и Rewe, заинтересованных в покупке доли в СП нет, вероятен дисконт", — рассуждает господин Кованов.

Холдинг "Марта" помогал Rewe Group строить сеть Billa в России с 2004 года. Между участниками СП была договоренность о постепенной передаче принадлежащих "Марте" магазинов "Гроссмарт" под бренд Billa. Осенью 2007 года Георгий Трефилов предложил Rewe выкупить "Гроссмарт", на тот момент состоявший из 190 магазинов, за \$500 млн, но после подписания предварительного соглашения Rewe отказалась от сделки. Вскоре после этого "Марта" оказалась неспособна обслуживать свой долг. В настоящее время часть подразделений, входивших в "Марту" (выручка в 2007 году — \$570 млн), продана (сеть бижутерии Pur Pur, интернет-порталы 003.ru, m3x.ru, byttehnika.ru, tehnopolis.ru, производство упаковки и др.), часть проходит процедуру банкротства (ООО "Элекскор", оператор "Гроссмартов", ОАО "Инвестритэйлгрпп" и др.).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **КРУПНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, НЕСМОТРЯ НА СКИДКИ, НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ТЦ В МОСКВЕ**

Ни одной крупной сделки по покупке торговых центров в Москве не было заключено с момента начала кризиса на российском рынке недвижимости в октябре-ноябре 2008 года, несмотря на скидки, на которые готовы идти собственники объектов, рассказали в понедельник РИА Новости эксперты рынка коммерческой недвижимости.

По словам директора департамента торговой недвижимости консалтинговой компании Colliers International Татьяны Ключинской, на рынке торговой недвижимости Москвы с начала кризиса действительно не заключалось ни одной крупной сделки по купле-продаже именно торговых центров, несмотря на возможность приобрести объекты с дисконтом.

Так, по данным компании Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobyenko (C&W/S&R), если за три первых квартала 2008 года на столичном рынке коммерческой недвижимости было зафиксировано более пяти крупных сделок с торговыми объектами, общая сумма которых составила более 800 миллионов долларов, то за последние полгода показатели в этом секторе были нулевыми.

"С ноября на столичном рынке проходили лишь мелкие сделки по покупке торговых площадей: собственники на фоне снижения рынка давали покупателям площадей стрит-ритейла определенные скидки, так что в этом плане рынок был активен", - добавляет консультант отдела рынков капитала компании C&W/S&R Ольга Руденко.

В частности, в период с октября 2008 года по февраль 2009 года эксперты компании отметили несколько небольших сделок с площадями для стрит-ритейла, а общая их сумма за почти полгода составила около 200 миллионов долларов.

"Долгое время на столичном рынке торговой недвижимости цены росли семимильными шагами, а к моменту кризиса они достигли одних из самых высоких сравнительно с мировыми показателей. Как только грянул кризис, и стоимость недвижимости в Москве в целом начала падать, собственники ТЦ оказались не готовы к тому, чтобы существенно снижать цены на свои объекты", - поясняет причину отсутствия крупных сделок на рынке торговой недвижимости Ключинская.

По ее словам, покупатели, которые реально оценивают состояние рынка недвижимости, готовы покупать объекты торговой недвижимости только со существенными скидками, причем "иногда чуть ли не по их себестоимости".

"Многие собственники торговой недвижимости никуда не торопятся и действительно удачные проекты, конечно, никто по таким ценам продавать не будет", - считает она.

В свою очередь, как указал руководитель отдела инвестиций DTZ Стефано Кароси, рынок торговой недвижимости Москвы был в застое с ноября 2008 года, инвесторы ждали дальнейших скидок, однако уже с февраля 2009 года начались некоторые переговоры по покупке-продаже торговой недвижимости.

Подтверждает информацию о росте числа переговоров и Руденко, которая подчеркивает, что, возможно, рынок уже созрел для определенных скидок, которые ожидают покупатели.

"При этом в условиях того, что в целом на рынке подешевели все объекты, потенциальным инвесторам есть из чего выбрать, поэтому многие из них не торопятся, тщательно присматриваются", - добавляет она.

Однако, по ее словам, трудно сказать о том, перейдут ли переговоры в реальные сделки.

"Возможен также вариант, что розничная торговля, от развития которой и зависит привлекательность торговых объектов, покажет негативные тенденции во втором полугодии 2008 года. Естественно, при таком сценарии, инвесторы вряд ли будут стремиться в этот сектор рынка недвижимости", - предполагает эксперт компании C&W/S&R.

Ранее СМИ сообщали, что компания ТПС, контролируемая акционером Новороссийского морского торгового порта (НМТП) Александром Пономаренко, собирается приобрести на падающем рынке столичные торговые центры. По словам представителей компании, они готовы были бы уже сейчас приобрести ряд ТЦ в Москве, но цены не соответствовали их ожиданиям.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «ДИКОЙ ОРХИДЕЕ» ГРОЗИТ СУД

*Часть инвесторов компании не смогут провести обмен бумаг*

Компания «Дикая орхидея», договорившаяся с инвесторами об обмене в конце марта дебютных облигаций на бумаги второй серии, столкнулась с неожиданными техническими проблемами. В числе инвесторов ритейлера оказались пенсионные фонды, которые не имеют права покупать облигации, не входящие в котировальные списки, а новые облигации «Дикой орхидеи» входить в листинг не будут. В результате пенсионным фондам придется идти за своими деньгами в суд.

ГК «Дикая орхидея» с 1994 года развивает розничные сети магазинов женского нижнего белья «Дикая орхидея», «Бюстье», Vendetta, «Дефиле», мужского белья «VI легион» и дискаунтер «Бельевой базар». На конец января 2009 года сеть включает 271 магазин в России и 37 — на Украине. Мажоритарием компании является фонд Wermuth Asset Management (33% акций), блокпакет принадлежит основателю компании Александру Федорову и членам его семьи. Оборот в 2008 году, по собственным данным, составил 192 млн долл.

О том, что с обменом бумаг могут возникнуть проблемы, РБК daily рассказал Михаил Автухов, вице-президент Связь-банка (держатель около 20% выпуска облигаций ритейлера). По его словам, скорее всего инвесторы, чей статус не дает права покупки новых бумаг компании, вынуждены будут подать в суд на взыскание средств. В ходе разбирательства стороны собираются заключить мировое соглашение, по условиям которого инвесторам будет предложено получить долг бумагами компании. Президент компании «Дикая орхидея» г-н Федоров пояснил, что речь идет о пенсионных фондах, которые являются держателями бумаг на общую сумму 300 млн руб.

Напомним, в феврале 2009 года компания представила инвесторам план реструктуризации дебютного облигационного займа. «Дикая орхидея» предложила погасить 20% выпуска в апреле 2010 года, еще 20% — в апреле 2011 года и еще через год остальную часть займа. 11 марта ФСФР зарегистрировала выпуск трехлетних облигаций второй серии объемом 1 млрд руб. с процентными ставками по купонам 16 и 17% годовых. Предполагалось, что компания 30 марта проведет обмен дебютных облигаций по цене размещения с одновременной продажей облигаций второй серии.

Аналитики полагают, что «Дикой орхидее» было бы проще выплатить фондам их долю, а не затягивать дело судебными разбирательствами. «Компания могла бы выкупить у фондов бумаги с дисконтом. В противном случае переговоры могут сорваться, и тогда никто ничего не получит», — опасается начальник отдела анализа и прогноза «Велес Капитала» Иван Манаенко. Опрошенные РБК daily эксперты долгового рынка считают, что некоторым инвесторам будет выгоднее продать бумаги компании сейчас, чем дожидаться погашения облигаций второй серии.

Эксперты также предостерегают: в случае если компании не удастся провести реструктуризацию, не исключено, что миноритарии подадут иск о банкротстве «Дикой орхидеи». Тем временем активы компании находятся в залоге у банков. К примеру, в залоге у Сбербанка находится примерно 40% акций группы и фабрика в Гагарине. Другим банкам также заложена недвижимость, товар и прочие активы. Магазины компании в большинстве случаев открываются на арендованных площадях. То есть в случае банкротства большая часть инвесторов может не получить ничего существенного, замечают аналитики.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **СКАНДАЛЬНО ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ**

*Безработица и падение доходов населения должны сыграть на руку жестким дискаунтерам. Вот только где их взять в России?*

В этих магазинах будет непросто получить удовольствие от шопинга. Торговый зал погружен в полумрак: приходится беречь электричество. Аскетизму в оформлении под стать величина торговой площади — вдвое меньшая, чем в обычном супермаркете. Кругом палеты с насущным товаром, который никто не удосужился вытащить из транспортной упаковки. Посетители двигаются в узких проходах, милосердно оставленных персоналом, — и это, пожалуй, единственное, чем последний может быть полезен клиентам. Примерно так могло бы выглядеть учебное пособие о том, как не нужно вести розничную торговлю. Но все наоборот: картина воспроизводит типичное детище Тео и Карла Альбрехтов — основателей сети магазинов Aldi и создателей формата жестких дискаунтеров. В послевоенной Германии братья взялись обеспечить «бесперебойное и оправданное по затратам

снабжение пищей и иными товарами повседневного спроса» и скоро обнаружили верных последователей по всему миру. Их невзрачные магазины предлагали скандально низкие цены, тем самым притягивая много покупателей.

Известно, что именно Aldi в свое время вдохновила основателей сети «Пятерочка» на создание национальной сети дискаунтеров. Открываемые поначалу магазины действительно были схожи с аналогом. Но в дальнейшем «Пятерочка» явно изменила выбранному формату, что видно хотя бы по структуре ее расходов. «Пятерочка» тратит почти вдвое больше на персонал и в 7 раз больше на рекламу и маркетинг. С инвентарными потерями дело обстоит и того хуже: их доля в общих затратах российской сети в 130 раз превышает показатель среднего европейского дискаунтера, приведенный в исследовании Nielsen.

Интересно, что та же Aldi свои издержки умудряется покрывать при наценке 12% (не случайно, по данным Nielsen, 49% опрошенных немцев ассоциируют Aldi с самой низкой ценой, какая только доступна на рынке). А «Пятерочка» со своими 20% едва выходит в ноль — и это несмотря на дополнительные доходы сети: согласно последнему исследованию ФАС, поставщики выплачивают ей 27% стоимости продукта в виде «бонусов и штрафов». Однако в адресованной чиновникам презентации компания говорит о нелегком положении отечественного ритейла. Неудивительно, что в отличие от Европы наши дискаунтеры торгуют по тем же ценам, что и гипермаркеты, да и то в лучшем случае.

## **РАЗМЯГЧЕНИЕ ФОРМАТА**

Конечно, тот факт, что жесткие дискаунтеры до сих пор не прижились в России, легко объясним. В стране слишком низкая концентрация современной торговли. На 1 млн жителей у нас приходится два гипермаркета и 45 супермаркетов, тогда как в Европе — 14 и 182 соответственно. «Так зачем уходить в сложные решения, когда не исчерпаны простые, да к тому же востребованные потребителем?» — задается риторическим вопросом руководитель направления по работе с розничными клиентами исследовательской компании Nielsen Денис Шириков.

«Пятерочку», «Копейку», «Дикси», «Магнит», а также другие сети, напирющие на якобы самые низкие цены, эксперт относит к магазинам экономкласса — по сути, дискаунтерам, но не в пример европейским куда более мягким. Слишком уж много различий в акцентах. Классический европейский дискаунтер концентрируется на издержках. Отсюда узкий ассортимент самых ходовых товаров,

максимально облегченный штат сотрудников и образцовая логистика, загибает пальцы Шириков.

Важный признак формата — доля в ассортименте товаров под private labels, или собственными торговыми марками (СТМ). Здесь нашим сетям пока особенно далеко до европейцев: в Aldi на собственные марки приходится 98% оборота, примерно та же картина у другой крупной немецкой сети дискаунтеров — Lidl. Для сравнения: в 2007 г. «Копейка» намеревалась за год поднять долю СТМ в выручке с 15 до 50%, но реальный прирост составил лишь 5 п. п. Скорректированный прогноз на этот год — до 40%, что по-прежнему весьма амбициозно: «Магнит» и «Дикси» в этом году надеются получить долю private labels в обороте на уровне 15 и 12% соответственно.

### **СВОИ МАРКИ СРЕДИ ЧУЖИХ**

Для более активного внедрения СТМ должна поменяться психология потребителя, что в нашей брендоориентированной стране не так просто, рассуждает Шириков из Nielsen. Да, две трети российских домохозяйств в прошлом году хотя бы раз покупали товар под СТМ, но редко отдавали себе в этом отчет, говорит руководитель отдела домохозяйств «ГфК-Русь» Елена Первушина. 59% покупателей отмечают, что «недостаточно знают об СТМ, чтобы рассматривать их покупку вместо бренда», подтверждает исследование Nielsen. «Большинство покупателей думают, что товар под СТМ расфасован только что в подсобке, хотя я вас уверяю, что это не так», — настаивает представитель производителя соков «Лебедянский» Александр Костиков.

Впрочем, есть у СТМ и более серьезная проблема — экономика процесса. Казалось бы, производители должны быть счастливы возможности работать с ритейлом. Так они могут с выгодой дозагрузить свои мощности (часто простаивающие) стабильными заказами — но только в первом приближении, не вдаваясь в детали. На деле же интересы контрагентов расходятся, и еще как. «Закупочные цены сетей сводят нашу рентабельность к нулю, едва хватает на зарплаты, о развитии нечего и говорить», — посетовал *fm* представитель предприятия, поставляющего сетям мясные полуфабрикаты.

«Хотите спросить, когда сеть оставит нас без штанов? Скоро, думаю, скоро», — смеется Дмитрий Микешин, совладелец и замгендиректора предприятия, производящего для «Копейки» мороженое под маркой «Ромашкино». Попытки перейти под крыло других ритейлеров, «Пятерочки» или «Дикси», ни к чему не

привели: там условия еще жестче. Возможность увеличить объем производства с гарантией сбыта Микешина не прельщает, хотя та же «Пятерочка», размер сети у которой почти втрое превышает конкурента, сулит намного больше. «Бесплатно я делать ничего не буду, лучше закрою производство и уйду на пенсию», — грозит предприниматель.

Естественно, сетям нет смысла сознательно разорять контрактных производителей, но процесс налажен так, что серьезные финансовые проблемы у любого из них в случае чего не нанесут ритейлеру заметного урона. В общем, риск перегнуть палку невелик. У «Пятерочки», к примеру, по ее собственным данным, заказы по СТМ выполняет более 100 компаний — при том что доля крупнейших поставщиков сети не превышает 5% суммарных закупок.

### **ПОЧУВСТВУЙТЕ РОЗНИЦУ**

Политика отжимания поставщиков позволяет держать низкие цены на крайне скудный перечень товаров под СТМ, но к тотальному удешевлению ассортимента не ведет. Ситуацию могла бы поправить сильная логистика — а другой у жесткого дискаунтера и быть не должно. Но технологии отечественных сетей еще далеки от совершенства: не накоплено достаточно опыта, считает исполнительный директор Logistic Field Audit Андрей Хлус. «Магнит» начал строить распределительные центры (РЦ) от силы пять лет назад, вспоминает Хлус, позже подтянулась «Пятерочка», а недавно строительство первого РЦ в Подмоскowie завершила «Дикси».

Нюанс в том, что изначально все эти РЦ создавались не столько для экономии, сколько для того, чтобы обеспечить присутствие товара на полках в региональных магазинах — при большом количестве дистрибуторов там имелись большие проблемы со своевременной доставкой товаров. Но параллельно ритейлеры осознали, что хорошая логистика позволяет кардинально снизить затраты.

Правда, действительно высокого эффекта можно достичь лишь совместными усилиями сетей и поставщиков. Ритейлеры в итоге придут к пониманию, что без прозрачных и грамотных транспортных решений у партнера эффективной системы не выстроить, не без оптимизма рассуждает Хлус. «А значит, вместо того, чтобы и дальше прогибать производителя по цене, они могли ему бы помочь с логистикой», — говорит он. Но если это и случится, то в отдаленном будущем. А кризис требует дешевых продуктов здесь и сейчас. На раскочку не остается времени.

Как явствует из свежих опросов Nielsen, уже 17% российских потребителей целенаправленно ищут более дешевые марки. В феврале 80% респондентов собирались более придирчиво отнестись к цене продуктов, хотя еще три месяца назад таких было на 8% меньше. Тенденцию подтверждают и сами ритейлеры. «Мы констатируем явную переориентацию покупателей на товары низкой ценовой категории. Растут продажи яблок и снижаются — винограда и груш, охлажденного мяса. Больше покупают сухих продуктов — круп, консервов, сахара», — говорит Лев Хасис, глава X5 Retail group («Пятерочка»). Хотелось бы верить, что наши мягкие дискаунтеры полны решимости жестко реагировать на новую конъюнктуру. Но вот сумеют ли?

◆ [Smart Money](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Hotel

### **НЕЧЕМОДАННОЕ НАСТРОЕНИЕ**

*Кризис добрался до гостиничного бизнеса: снизилась заполняемость, и отели начали терять доход*

Банк Credit Suisse на прошлой неделе снизил рекомендации по акциям нескольких ведущих гостиничных сетей — InterContinental, Millennium & Copthorne и Rezidor Hotel Group в связи со снижением цен во всех регионах, где они работают, пишет Dow Jones (DJ). Выручка с номера в этом году упадет на 21% в США и на 20% в Европе, ожидают аналитики Credit Suisse. Причина — экономический спад, который заставил корпорации значительно уменьшить число и продолжительность деловых поездок, выяснил исследовательский отдел журнала Economist, опросив 354 менеджера высшего звена.

По итогам января — февраля 2009 г. международная корпоративная туркомпания Hogg Robinson Group (HRG) зафиксировала рекордное снижение средней стоимости номера в Дублине (на 21% до 116,59 британского фунта), Цюрихе (на 21% до 179,44 фунта) и Дубае (на 24% до 208,35 фунта, все цифры — в сравнении с январем — февралем 2008 г.). Не все гостиничные операторы планируют снижать цены. Гендиректор InterContinental Hotels Эндрю Косслетт верит, что компания сможет сохранить цены на нынешнем уровне, несмотря на снижение числа гостей: «Мы не ожидаем обрушения цен. Владельцы гостиниц помнят, как сложно было вновь поднимать их в прошлый раз». Первый спад на гостиничном рынке за последние годы случился в 2001 г. после терактов в Нью-Йорке: DJ указывает, что цены тогда упали, а их повышение до прежнего уровня заняло годы.

В относительно выгодном положении оказалась Москва, выяснила HRG. В других столицах и деловых центрах уже зафиксировано снижение цен, а в московских гостиницах изменения незначительны: в январе рублевые цены снизились на 5% (до 11 995 руб.), но в феврале из-за снижения рубля цены поднялись на 3% (до 13 910 руб.).

Массового снижения цен на номера в московских отелях нет, но спрос в этом году ниже на 20-30%, говорят отельеры. Сейчас корпоративные клиенты

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

30 марта, № 44

останавливаются на 1-2 дня вместо 2-3 в прошлом году, говорит Татьяна Гостенина, гендиректор Hospitality Management Group (гостиница «Татьяна»).

Гостиницы, по ее словам, стараются привлечь клиентов акциями и спецпредложениями: предлагают отдохнуть в отеле с четверга по понедельник по цене уикенда или отказаться от завтрака. Недосчитались гостей и петербургские отели. С начала года заполняемость снизилась на 15-20% по сравнению с 2008 г., тоже из-за сокращения делового туризма, отмечает Наталья Белик, представитель «Коринтия невиский палас». По ее словам, спросом пользуется спецпредложение, когда ограниченное количество номеров продается на 30-40% ниже официально объявленного тарифа. При этом партии заявок на май и июнь уже сформированы — т. е. «Коринтия» ждет возвращения спроса, отмечает Белик. Владимир Иванов, гендиректор гостиницы «Октябрьская», заметил снижение потока на 20-25%. «Наш отель в конце прошлого года получил категорию "4 звезды", однако в условиях кризиса цены мы сохранили на уровне "3 звезды", что на 20-25% дешевле», — сказал он. А вот в московском Hyatt число клиентов не изменилось и цены не снижаются, говорит Людмила Казанова, директор по продажам представительства Hyatt International Hotels & Resorts.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **IKEA RETHINKS INVESTMENT**

IKEA, the world's biggest home-furnishings retailer, said Saturday that it was reconsidering new investment in Russia and that it would have to lay off 245 employees after months of delays kept it from opening a store in Samara.

The Swedish company has invested more than \$3 billion in the country in the past decade and was planning to add four stores this year to the 11 it already runs. Officials have often delayed the openings of major foreign retailers' outlets, insisting on compliance with various regulations. The Samara opening has been held up since late 2007.

The store and accompanying mega-mall are finished, but IKEA is still waiting for a host of documents permitting them to open, IKEA Russia said in an e-mailed statement. "Since we cannot foresee the end of this process, we are forced to notify the 245 employees of the IKEA store in Samara that the company will no longer be able to continue their employments," IKEA said.

The company's board is "questioning future IKEA investments in Russia due to unpredictability of the administrative processes in some regions," Russia general director Per Kaufmann said in the statement. No one answered the phone Sunday at the number provided in the statement.

IKEA said on its web site that the Samara store was scheduled to open this spring. IKEA hasn't reported any problems with a store in Omsk that it plans to open before the summer.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)