

## Offices/ General

### "Газпром" подступает к "Сити"

Банку "Союз" заложены до 40% акций ОАО.

## Retail

### Что ждет рынок торговой недвижимости России?

Видеорепортаж с выставки МОЛЛ-2009.

### Прочь из супермаркетов

Наиболее устойчивыми к снижению покупательского спроса, как и ожидалось, оказываются экономичные форматы магазинов — дискаунтеры и гипермаркеты, в которые покупатели переходят из более дорогих супермаркетов.

### Остатки «Гроссмарта» уйдут с молотка

Суд признал банкротом УК «Элекскор».

### Hermitage Construction & Management Group вложит в покупку дистресс-активов более \$100 млн

Девелопер таким образом планирует расширить собственную сеть Jam Mall и сэкономить время и деньги на строительство ТРЦ.

### "Дикая орхидея" не ухаживает за кредиторами

Ритейлер допустил техдефолт по облигациям.

### «Магнит» займет около 2 миллиардов

На внеочередном собрании акционеров сети «Магнит» было одобрено открытие двух кредитных линий для ЗАО «Тандер» (операционная компания ритейлера) Альфа-банком объемом до 1,5 млрд. рублей и 500 млн. рублей соответственно.

## Regions

### **Москва отдает Гостиный двор**

Город добился передачи в собственность от Росимущества здания Большого Гостиного двора. Оно сдано в аренду по символической ставке в \$1,7 за 1 кв. м в месяц.

### **Большая распродажа**

Africa Properties («дочка» Africa Israel Group Льва Леваева) продала 73,4% ТЦ Ramat Aviv (80 000 кв. м) в Тель-Авиве и 100% торгового центра Savyon (10 500 кв. м) в Йехуде.

### **ГК «Пионер» намерена построить самый высокий МФК в Петербурге**

Группа компаний «Пионер» планирует построить самый высокий многофункциональный комплекс в Петербурге.

## Office/General

### "ГАЗПРОМ" ПОДСТУПАЕТ К "СИТИ"

*Банку "Союз" заложены до 40% акций ОАО*

Как стало известно "Ъ", до 40% акций ОАО "Сити", принадлежащих структурам Олега Дерипаски (контролируют около 84%), может достаться структурам "Газпрома". Эти бумаги управляющей компании ММДЦ "Москва-Сити" находятся в залоге банка "Союз", который в конце прошлого года купила у "Базэла" дочка "Газпрома" — "Газфинанс". Кредит у "Союза" был взят бизнесменом на консолидацию акций ОАО: выкуп пакета у компаний Михаила Прохорова и Владимира Потанина. Сейчас стороны ведут переговоры о реструктуризации кредита, но не исключено, что акции могут перейти под контроль "Союза".

О том, что крупный пакет акций ОАО "Сити" — до 40% — заложен в банке "Союз" и не исключено, что он в ближайшем будущем отойдет структурам "Газпрома", "Ъ" рассказали игроки рынка, строящие на территории ММДЦ. "Кредит на сумму почти \$100 млн был взят структурами "Базэла" у принадлежавшего им тогда банка "Союз" на докупку 46% пакета акций ОАО. Под этот кредит были заложены сами приобретаемые бумаги", — рассказал "Ъ" один из бывших сотрудников банка. "Есть вероятность, что акции "Сити" перейдут к банку в счет погашения кредита", — предполагает другой источник "Ъ", близкий к "Союзу".

Представитель "Межрегионгаза", через "Газфинанс" владеющего "Союзом", Мария Фролова отказалась комментировать информацию о кредите и залоге. "На данный момент банк "Союз" является номинальным держателем акций ОАО "Сити" в интересах своего клиента. Ни "Союз", ни "Газфинанс" выкупать эти акции не планируют", — отметила госпожа Фролова. Источник в группе "Газпром", знакомый с ситуацией, вчера подтвердил "Ъ", что акции ОАО "Сити" находятся в залоге банка. "Этот пакет меньше 40%", — отметил собеседник "Ъ", отказавшись уточнить его размер. По его словам, сумма кредита структурам Олега Дерипаски, под который заложены акции, не превышает \$70 млн. "Мы ведем переговоры по реструктуризации этого займа, сделки по переуступке акций не планируем, на данный момент нам эти бумаги неинтересны", — отметил собеседник "Ъ". Он добавил, что предложений по приобретению акций "Союзу" не поступало, если

поступят, будут рассматриваться банком в рабочем порядке. Президент ОАО "Сити" Владислав Левченко отказался от комментариев.

ОАО "Сити" создано в 1992 году. До кризиса инвестиции в строительство первой очереди (около 3 млн кв. м) оценивались в \$10 млрд. Здесь строят турецкая Enka, "Капитал групп", Mirax Group, "Интеко" Елены Батуриной, "Снегири" Александра Чигиринского, AFI Development Льва Леваева и др. В 2004 году 38% ОАО консолидировала группа SPI Юрия Шефлера. Тогда же во владении 24% ОАО призналась группа "Гута". В 2005 году "Норильский никель" выкупил более 30% ОАО у SPI, остальные акции господина Шефлера получила "Гута". С этого момента и "Гута", и "Норникель" пытались получить контроль, скупая акции миноритариев. В июне 2007 года "Базэл" Олега Дерипаски выкупил у "Гуты" 38% ОАО, а летом 2008 года консолидировал 83,92%, докупив чуть менее 46% у структур Михаила Прохорова и Владимира Потанина.

Как и акции ОАО "Сити", но уже по кредиту Сбербанку на 25 млрд руб. были заложены акции "Главмосстрой" (более 35%, но менее 50%; см. "Ъ" от 12 марта). Этот кредит Олег Дерипаска направил на закрытие сделки по покупке у структур Сулеймана Керимова 51% акций СПК "Развитие" (владела контрольными пакетами "Главмосстрой" и ОАО "Моспромстройматериалы"). Только сумма просроченных платежей перед другими кредиторами у строительного подразделения бизнеса Олега Дерипаски — холдинга "Главстрой" — сейчас достигает 4,767 млрд руб.

Сейчас "Сити" принадлежит две площадки в районе ММДЦ: участок N20 на территории самого центра (проект строительства небоскреба, 180 тыс. кв. м), а также площадка на набережной Тараса Шевченко (комплекс площадью 57 тыс. кв. м). "Эти площадки в текущий момент стоят недорого, а "Сити", чтобы и в дальнейшем управлять ММДЦ, нужно получить одобрение от всех инвесторов проекта", — отметил глава департамента имущества Москвы Владимир Силкин. По мнению гендиректора "ДС Риэлти" Тимура Баткина, с учетом перспектив развития рынка и города через несколько лет этот актив интересен из-за его уникальности.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ЧТО ЖДЕТ РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ?

Заставший всех врасплох кризис изрядно потрепал рынок торговой недвижимости не только России, но и всего мира. На сегодняшний день сложилась ситуация, когда в условиях снижающейся покупательской способности населения ставки аренды стремительно падают, вакантность площадей растет, а просьба оценить стоимость торгового объекта может поставить в тупик ни одного аналитика.

Информационно-аналитический портал «Арендатор.ру» обратился к ведущим экспертам рынка с двумя лишь вопросами: «Что происходит на рынке торговой недвижимости России сейчас?» и «Когда ожидается оживление на рынке российского ритейла?»

Своими мнениями делятся:

- Эвелина Павловская, Вице-президент GVA Sawyer;
- Евгений Фрезоргер, Заместитель мэра города Омска;
- Владимир Александровский, Директор по коммерческой недвижимости ОАО «Детский мир - Центр»;
- Андрей Цвет, Заместитель директора по развитию компании Real;
- Александра Донченко, Менеджер по экспансии компании Billa;
- Михаил Романенко, Вице-президент по развитию группы компаний «Вестер»;
- Олег Войцеховский, Управляющий директор Российского совета торговых центров;
- Татьяна Ключинская, Директор департамента торговой недвижимости Colliers International;
- Антон Туров, Директор по продажам группы компаний «Овентал»

Видеорепортаж доступен по ссылке <http://www.arendator.ru/articles/1/art/29242/>

◆ [Арендатор.ру](http://www.arendator.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ПРОЧЬ ИЗ СУПЕРМАРКЕТОВ

*Наиболее устойчивыми к снижению покупательского спроса, как и ожидалось, оказываются экономичные форматы магазинов — дискаунтеры и гипермаркеты, в которые покупатели переходят из более дорогих супермаркетов*

Публичные ритейлеры, которые отчитались об итогах работы в первые месяцы года, отмечают падение количества покупателей и объемов покупок.

На этой неделе X5 Retail Group и «Седьмой континент» опубликовали итоги работы за январь — март. Выручка X5 по-прежнему растет высокими темпами — до 63,1 млрд руб. Однако этот рост (на 28% — про-форма и 46% — консолидированная) компании во многом обеспечил экономичный формат дискаунтеров (магазины «Пятерочка»), рост продаж в которых составил 34%, в то время как продажи в гипермаркетах («Карусель») росли на 30%, а в супермаркетах («Перекресток») — на 18%. Сеть «Пятерочка» лидирует и по приросту покупателей: трафик вырос на 6%, в то время как в «Карусели» — на 1%, а в супермаркетах «Перекресток» упал на 3% по сравнению с прошлым годом. «Рост чека на 10% оказался ниже инфляции на полках на 4 п. п., что означает более заметное, чем мы ожидали, снижение потребления», — отмечает аналитик Альфа-банка Елена Миллс. Медленнее всего средний чек X5 рос в регионах — лишь на 5% по сравнению с 12% в Москве и 8% в Санкт-Петербурге.

Тенденцию того, что потребители отдают все большее предпочтение низкоценовым форматам, подтверждают результаты работы супермаркетов «Седьмой континент», которые показали существенное падение покупательского потока и уровень среднего чека, говорит аналитик «Брокеркредитсервиса» Татьяна Бобровская. Выручка «Седьмого континента» в январе — марте выросла всего на 11% до 11,46 млрд руб., в то время как за тот же период прошлого года выручка компании увеличилась на 32%. При этом рост выручки и количества покупателей (на 4%) «Седьмому континенту» обеспечивали в основном вновь открывающиеся точки. В магазинах «Семерки», работающих более года, выручка повысилась лишь на 1,8%, а количество покупателей упало на 3,6%. Средний чек в этих магазинах вырос всего на 5,6%. «Средний чек «Семерки» упал вдвое ниже продуктовой инфляции, это говорит о том, что люди в магазинах сети стали делать более мелкие покупки и их предпочтения изменились в пользу недорогих товаров», — считает Бобровская.

То, что дискаунтеры с большей легкостью переносят повышение цен от поставщиков и производителей, говорят результаты работы «Магнита» в январе — феврале текущего года. «Магнит» показал наиболее высокий среди публичных ритейлеров рост среднего чека — 13%. Темпы роста оборотов «Магнита» не снизились. В январе — феврале 2009 г. выручка выросла на 37,7%, в то время как за тот же период 2008 г. — на 37,1%.

«По нашим оценкам, в 2009 г. сокращение потребительского спроса приведет к замедлению роста оборотов розничной торговли до 8,8% против 25% в 2003-2008 гг.», — считает аналитик ВТБ Мария Колбина.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОСТАТКИ «ГРОССМАРТА» УЙДУТ С МОЛОТКА**

*Суд признал банкротом УК «Элекскор»*

Вчера Арбитражный суд Москвы признал банкротом управляющую компанию торговой сети «Гроссмарта» — ООО «Элекскор». Конкурсному управляющему предстоит за полгода распродать активы компании и постараться вернуть кредиторам порядка 10 млрд руб. Аналитики сомневаются, что имущество «Элекскора» когда-либо стоило таких денег. В условиях кризиса собственность компании еще больше упала в цене.

Компания «Элекскор» является дочерней структурой холдинга «Марта» и управляет торговой сетью «Гроссмарта». Оборота сети в 2007 году составил 389,7 млн долл. В августе 2008 года сеть насчитывала около 200 магазинов, однако сейчас в собственности «Элекскора» осталось лишь порядка 20 объектов в собственности. Компания подала иск о собственном банкротстве в Арбитражный суд Москвы в начале августа 2008 года, 15 августа началось производство по этому делу, и на имущество компании был наложен арест.

Вчера в отношении компании «Элекскор» было открыто конкурсное производство сроком на шесть месяцев. Суд назначил конкурсным управляющим члена Союза менеджеров и антикризисных управляющих Константина Чернявского, который с

сентября 2008 года занимает должность временного управляющего компанией. Его ежемесячное вознаграждение составит 150 тыс. руб. По решению суда был снят арест с имущества «Элекскора», и теперь компании предстоит начать расплачиваться с долгами, реализуя активы. По оценке г-на Чернявского, на данный момент размер долга компании составляет примерно 10 млрд руб.

На реализацию активов суд выделил срок до октября текущего года. «Это непростое дело, особенно в нынешней ситуации, поэтому срок, отпущенный судом, может быть пролонгирован», — замечает адвокат коллегии «Николаев и партнеры» Павел Дамбров. По его словам, самый длительный срок конкурсного производства в его практике составил 18 месяцев.

Доход от реализации активов будет выплачиваться кредиторам в порядке очереди. Кредиторами первой руки являются служащие компании, лица, пострадавшие на производстве, во вторую очередь долги получают представители налоговых служб, далее — все остальные. Напомним, что суд начал рассмотрение требований поставщиков и кредиторов «Гроссмарта» с октября прошлого года. Всего к компании подано около 150 исков, среди истцов налоговая служба, банк «Союз», Сбербанк, Альфа-банк, ликероводочный завод «Топаз», производитель напитков и снеков PepsiCo, молочный холдинг «Юнимилк», кондитерский концерн Dirol Cadbury, компания «Балтика».

Эксперты уверены, что удовлетворить требования всех кредиторов компании не удастся. По словам пресс-секретаря холдинга «Марта» Екатерины Медведицыной, в собственности «Элекскора» осталось около 20 объектов торговой недвижимости. «Даже если компании удастся продать эти площади, она вряд ли соберет нужную сумму. А продать помещение под магазин сейчас на рынке очень непросто», — отмечает аналитик БКС Татьяна Бобровская. По оценкам экспертов, стоимость торговой недвижимости сейчас упала в два-три раза. Если в прошлом году за 1 кв. м можно было выручить порядка 2 тыс. долл., то теперь выставлять объекты на продажу приходится по себестоимости. Несмотря на это, сделки заключаются крайне редко.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**HERMITAGE CONSTRUCTION & MANAGEMENT GROUP ВЛОЖИТ В ПОКУПКУ ДИСТРЕСС-АКТИВОВ БОЛЕЕ \$100 МЛН**

*Девелопер таким образом планирует расширить собственную сеть Jam Mall и сэкономить время и деньги на строительство ТРЦ*

Компания Hermitage Construction & Management Group (HCMG) вложит чуть более \$100 млн в покупку торгово-развлекательных центров в Москве и регионах России, сообщил генеральный директор компании Виталий Ткаченко обозревателю "Интерфакс-Недвижимости" в пятницу.

"Это программа направлена на расширение сети ТРЦ под брендом Jam Mall и экстенсивного развития этого направления компании. Компания в дальнейшем будет также управлять этими объектами. Мы готовы в дальнейшем провести ребрендинг проектов", - заявил "ИФ-Недвижимости" В.Ткаченко.

По его словам, у компании существует три стратегических партнера, которые готовы входить с нами в проекты с приблизительно равноценными суммами.

"Мы уже провели предварительные переговоры с международной корпорацией Heitman и инвестиционным фондом Accent Real Estate Investment Managers (AREIM) и уже взаимно обмениваемся информацией по проектам. Мы можем входить в проекты и долями. То есть, совместно мы можем аккумулировать большую сумму", - пояснил он.

"Также есть еще компании, которые готовы сотрудничать с нами, мы ведем с ними переговоры", - добавил генеральный директор компании.

Стоит отметить, что в этом году Heitman заявил о своей готовности вложить в недвижимость двух столиц России около 100 млн евро. AREIM планировал в августе прошлого года запустить в этом году новый фонд вложений в коммерческую недвижимость России объемом около \$500 млн.

Технически в условиях кризиса за эти деньги (\$100 млн) можно приобрести 3-5 проектов в зависимости от стадии их готовности или наличия долговой нагрузки у собственника, считает В.Ткаченко.

Генеральный директор компании Russian Research Group Денис Колокольников считает, что сейчас при стоимости кв. метра торговых площадей около \$1500 можно купить порядка 75 тыс. кв. метров. "На эту сумму можно купить 2 небольших ТРЦ и 3 неготовых или порядка 10 участков с готовой документацией. Покупка озвученного количества ТРЦ теоретически возможно в условиях кризиса", - считает Д. Колокольников.

Сейчас компания активно выявляет интересные проекты, рассказал В.Ткаченко. "Компания рассмотрела порядка 20 объектов в регионах, но у каждого есть свои изъяны, что не позволяет нам приобрести их. Сейчас мы ведем переговоры по трем проектам в Москве, двум - в Московской области, и трем - в регионах", - рассказал В.Ткаченко.

По его словам, компания готова покупать как построенные, так и недостроенные объекты, а также покупать ликвидные земельные участки с готовыми бумажными проектами или согласованной разрешительной документацией на строительство. "При покупке торговых центров мы также готовы принять часть кредитной нагрузки на себя, если она существует", - пояснил "ИФ-Недвижимость" спикер. Также компании наиболее интересны проекты, которые имеют нераскрытый потенциал, где в случае изменения и доработки концепции позволит увеличить потенциальную доходность объекта, оптимизировать затраты на управление и т.д., добавил он.

Все объекты должны вписываться в концепцию развития сети Jam Mall. То есть, общая площадь торгового центра должна составлять от 40 до 100 тыс. кв. метров и с развлекательной составляющей, пояснил В.Ткаченко.

Говоря о развитии сети Jam Mall, он отметил, что сейчас достраивается два объекта в Кирове и Иркутске, ввод запланирован до конца 2009 года. Один проект находится в стадии проектирования.

Ставки капитализации, заложенные в эту программу основными бенефициарами компании, при которых компания готова выкупать объекты, В.Ткаченко раскрывать отказался. Он не назвал и самих бенефициаров. По его словам, это крупные игроки на рынке, возможно, они будут готовы раскрыть свои имена через год.

По мнению старшего вице-президента Knight Frank Андрея Закревского, справедливая ставка капитализации сейчас может составить 15-17%.

Эксперты, опрошенные "ИФ-Недвижимость", оценивают покупку дистресс активов как выгодное условие расширения сети в кризисных условиях. По их мнению, осенью ситуация для покупки подобных активов может улучшиться, так как положение у собственников станет совсем тяжелым и они пойдут на большие скидки. «Пока они проедают накопленный жир и пытаются реструктуризировать кредиты», - отмечают специалисты.

По мнению А.Закревского, покупка дистресс активов позволит компании быстрее расширить собственную сеть и сэкономить средства и время, так как строительство и подготовка занимает годы, а содержание компании в год требует крупных бюджетов.

Hermitage Construction & Management Group - профессиональная девелоперская компания, работающая на рынке недвижимости Москвы и регионов России с 2004 года. Область деятельности - инвестирование, строительство и управление проектами торговой, складской и жилой недвижимости. Компания зарегистрирована на Кипре, основные бенефициары не раскрываются. Филиалы компании находятся в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Иркутске, Кирове, Краснодаре, Пскове.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **"ДИКАЯ ОРХИДЕЯ" НЕ УХАЖИВАЕТ ЗА КРЕДИТОРАМИ**

*Ритейлер допустил техдефолт по облигациям*

Сеть бельевых магазинов "Дикая орхидея" вчера допустила техдефолт, не погасив дебютные облигации на 1 млрд руб. Зато Сбербанк, которому ритейлер должен был вернуть сегодня, 10 апреля, кредит на 100 млн руб. (общий долг перед банком — 1,665 млрд руб), согласился подождать до 1 июля. Но если к этому сроку ритейлер не реструктурирует облигационный заем, банк зафиксирует кросс-дефолт по кредитам сети и заберет залоги, в том числе 40% акций ЗАО "Группа "Дикая орхидея"", фабрику в Гагарине и другие активы.

Погашение одного из кредитов "Дикой орхидеи" Сбербанку на 100 млн руб. должно было состояться сегодня, но банк согласился на пролонгацию, рассказал "Ъ"

президент сети Александр Федоров. Кредит продлен до 1 июля 2009 года. Ранее один из держателей облигаций рассказывал "Ъ", что по этому кредиту Сбербанка вероятен кросс-дефолт. Общая сумма задолженности "Дикой орхидеи" перед Сбербанком — 1,665 млрд руб, говорит господин Федоров. В Сбербанке не комментируют отношения с клиентами.

Но о полученной отсрочке знает вице-президент Связьбанка Михаил Автухов. В марте, по его словам, Связьбанк (организатор облигационных займов "Дикой орхидеи") получил информационное письмо от Сбербанка, в котором говорилось, что банк отложит погашение кредита только в случае реструктуризации облигационного займа ритейлера на 1 млрд руб.

Срок погашения этих облигаций подошел вчера, но "Дикой орхидее" удалось реструктурировать только 40% займа путем обмена бумаг на новый трехлетний заем со ставкой 17% годовых (подробно о схеме реструктуризации "Ъ" писал 12 января и 1 апреля). Таким образом, вчера "Дикая орхидея" допустила технический дефолт, который станет реальным через 30 дней. Свои бумаги не конвертировали пенсионные фонды, которые не могут пойти на предложенный компанией обмен по российскому законодательству. Однако эти инвесторы, суммарно владеющие бумагами на 418 млн руб., письменно подтвердили, что подпишут мировые соглашения с "Дикой орхидеей" в суде, утверждает господин Федоров. С держателями еще чуть менее 20% выпуска пока договоренности не достигнуты, добавляет Михаил Автухов.

Наличие более 80% лояльных держателей облигаций стало аргументом для Сбербанка при принятии решения о пролонгации кредитной линии, объясняет Александр Федоров. Банк вновь продлит срок погашения этого и других кредитов, но только в том случае, если на 1 июля у "Дикой орхидеи" не останется неурегулированных вопросов с держателями облигаций и других "признаков, угрожающих бизнесу сети, стабильности ее финансовых потоков, сохранению активов", утверждает бизнесмен.

Но если такие признаки все же будут обнаружены, то Сбербанк возьмет отступные в счет погашения всех кредитов: заложенные ему 40% акций головного ЗАО "Группа "Дикая орхидея"", фабрику по производству белья в Гагарине, товар и прочие активы. Кросс-дефолт означает, что все кредиторы имеют право предъявить к досрочному погашению долги, говорит управляющий партнер компании "Авангард Менеджмент" Алексей Семенов. "Дикая орхидея" также должна 130 млн руб. банку "Русский стандарт" (заложена земля и товар).

В группу "Дикая орхидея" входят сети женского белья "Дикая орхидея", "Бюстье" и "Дефиле", сеть мужского белья "VI легион", стоковые магазины "Бельевой базар". Сейчас включает около 300 магазинов в России и на Украине. В группу входит швейный цех в Москве и швейная фабрика в Гагарине Смоленской области. Оборот в 2007 году — около \$200 млн. 33% акций ЗАО "Группа "Дикая орхидея"" принадлежит фонду Wermuth Asset Management, блокпакет — у Александра Федорова и членов его семьи, 16,6% — у Михаила Щеголевского, остальное — у менеджеров компании и других физических лиц.

Вчера представитель Балтинвестбанка, который не принял участие в реструктуризации облигационного займа "Дикой орхидеи", сообщил, что его позиция "почти принципиальна": предложенные ритейлером условия его не устраивают. Он не уверен, что бизнес-модель "Дикой орхидеи" жизнеспособна в кризис и компания сможет обслуживать новый облигационный заем. Ранее Александр Федоров рассказывал "Ъ", что всю прибыль и оборотные средства направляет на обслуживание долгов, поэтому закупки были сокращены на 30%. Все планы по развитию сеть заморозила. Гендиректор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс считает, что в среднем падение продаж российских одежных ритейлеров в январе-марте 2009 года составило 20-30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом самое сильное падение было в монобрендовых магазинах высокого ценового сегмента.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«МАГНИТ» ЗАЙМЕТ ОКОЛО 2 МИЛЛИАРДОВ**

На внеочередном собрании акционеров сети «Магнит» было одобрено открытие двух кредитных линий для ЗАО «Тандер» (операционная компания ритейлера) Альфа-банком объемом до 1,5 млрд. рублей и 500 млн. рублей соответственно. Кредитные линии будут открыты на два года со ставкой не более 25% годовых.

Директор по связям с инвесторами «Магнита» Олег Гончаров уточнил, что одна из этих линий может быть обеспечена недвижимостью «Магнита», однако компания пока не приняла решение выбрать этот кредит.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

10 апреля, № 53

Кроме того, по данным «Коммерсанта», на собрании была одобрена сделка по привлечению ЗАО «Тандер» трехлетнего кредита объемом до 500 млн. рублей и ставкой до 25% годовых у ВТБ. Прежде всего новые кредитные линии будут использованы на пополнение оборотного капитала компании, сообщает издание.

На конец 2008 года общий долг «Магнита» был равен \$344,4 млн. Основные кредиторы компании — Сбербанк, ВТБ, Райффайзенбанк, Банк Сосьете Женераль Восток. Один из кредитов Сбербанка на 4,68 млрд. рублей обеспечен недвижимостью «Магнита» на 2,3 млрд. рублей и его оборудованием.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **МОСКВА ОТДАЕТ ГОСТИНЫЙ ДВОР**

*Город добился передачи в собственность от Росимущества здания Большого Гостиного двора. Оно сдано в аренду по символической ставке в \$1,7 за 1 кв. м в месяц*

Раздел расположенных на территории Петербурга памятников между городом и Федерацией практически завершен. Очередной список из 108 объектов согласован с Росимуществом, рассказал вчера вице-губернатор Юрий Молчанов на пресс-конференции с участием руководителя территориального управления Федерального агентства по управлению госимуществом Людмилы Самойленко. Из 108 объектов 50 отойдут городу, а 58 — Федерации, говорит Молчанов. Документ согласован, мы ожидаем, что распоряжение федерального правительства будет принято в ближайшее время, добавляет он.

Этот документ откроет городу возможности для вовлечения объектов в инвестиционный процесс, но пока никаких конкретных планов нет, говорит Молчанов. Он утверждает, что договоры с действующими арендаторами не будут пересматриваться.

Среди отошедших городу памятников — Большой Гостиный двор (про другие см. во врезе). Организация торговли — городская функция, кроме того, часть здания закреплена на правах хозяйственного ведения за ГУП «Метрополитен», объясняет Самойленко причины передачи объекта городу. Смольный много лет вел с Росимуществом борьбу за Гостиный двор, поскольку это один из самых привлекательных торговых объектов в городе, вспоминает бывший сотрудник администрации.

В 2000 г. КУГИ передало 74 000 из 81 300 кв. м здания на 49 лет в аренду ОАО «Большой Гостиный двор», которое контролируется банком «Викинг». По условиям договора 55% годовой арендной платы, эквивалентной \$1,5 млн без НДС, арендатор должен направлять на ремонт и поддержку памятника, говорит пресс-секретарь КУГИ Елена Бодрова. Таким образом, арендатор платит за торговое помещение на Невском, 35, около \$1,7 за 1 кв. м в месяц. После выхода

распоряжения о разделе памятников аренда плата будет поступать уже не в федеральный, а в городской бюджет, уточняет Бодрова.

Стоимость аренды торговых помещений на Невском замдиректора «Colliers Int. Санкт-Петербург» Роман Евстратов оценивает от \$100 за 1 кв. м в месяц. Гостиный двор — самый интересный в списке объектов, которые получил город, считает директор по развитию СВ Сергей Федоров. После окончания кризиса город может с выгодой передать его инвестору, уверен он. Он не исключает, что администрация захочет расторгнуть договор, который не приносит ей дохода. Если арендатор исправно вносит платежи за аренду и поддерживает здание, то сделать это будет сложно, считает управляющий партнер «Райтмарк групп» Михаил Бойцов. Федеральный памятник по закону не может быть продан, напоминает юрист.

Гостиный двор — один из символов города, но с учетом ограничений, которые наложит на его реконструкцию КГИОП, а также из-за кризиса в ближайшие годы вряд ли будет интересен как объект для инвестиций, полагает Евстратов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА**

Africa Properties («дочка» Africa Israel Group Льва Леваева) продала 73,4% ТЦ Ramat Aviv (80 000 кв. м) в Тель-Авиве и 100% торгового центра Savyon (10 500 кв. м) в Йехуде, говорится в сообщении компании. Сумма сделки — 1,74 млрд шекелей (около \$420 млн). Покупатель — компания Melisron, входящая в девелоперскую группу Ofer Brothers Properties Group. Получить комментарии сторон вчера не удалось в связи с праздниками в Израиле. Сделка никак не отразится на нашей компании, так как она не аффилирована с AFI Group, а имеет только общего акционера, говорит представитель AFI Development (занимается девелопментом в России). Леваев вовремя нашел деньги. Общий долг AFI Group на 31 декабря 2008 г. составляет 13,3 млрд шекелей (около \$3,2 млрд), из которых 9,1 млрд шекелей (\$2,2 млрд) — краткосрочная задолженность. По данным газеты Haaretz, в течение 12 месяцев группе надо заплатить 1,8 млрд шекелей (\$435 млн). В конце прошлого года AFI Group сообщила, что все акции, принадлежащие Леваеву (74,83%), заложены в израильских банках под кредиты, в том числе 46% — в банке Haroalim. Диамантер уже начал распродавать часть своих активов, чтобы расплатиться с долгами. Он договорился о продаже долей в небоскребах Clock

Tower и Times Building в Нью-Йорке неназванному инвестфонду с Ближнего Востока за \$200 млн. Леваев также продает за \$46 млн самолет Bombardier Global 5000, чтобы направить полученные средства на развитие проектов в России.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ГК «ПИОНЕР» НАМЕРЕНА ПОСТРОИТЬ САМЫЙ ВЫСОКИЙ МФК В ПЕТЕРБУРГЕ**

Группа компаний «Пионер» планирует построить самый высокий многофункциональный комплекс в Петербурге.

Если процедура согласования пройдет успешно, то к 2013 году в Выборгском районе, на улице Хошимина, появится МФК высотой 150 метров. Общая площадь объекта составит 182 тыс. кв. метров. По данным компании, стоимость комплекса достигнет \$350 млн. Проект разработан архитектурной мастерской «Сергей Киселев и партнеры» (Москва).

Около 80 тыс. кв. метров составит жилая недвижимость, под торговые площади будет отведено 5 тыс. кв. метров, остальное займут офисные помещения, парковки и апартаменты. До конца 2009 года компания завершит работы по проектированию и начнет строительство первой очереди жилых корпусов. Начало строительства высотной офисной башни запланировано на 2011 год. Завершение проекта - 2013 год. Срок окупаемости жилья составит около 3 лет, а коммерческая составляющая выйдет на самоокупаемость не раньше чем через 7 лет.

Консультантами проекта на Хошимина выступило Агентство развития и исследований в недвижимости. По словам Игоря Горского, управляющего партнера АРИН, именно сейчас девелоперам следует начинать новые проекты, в том числе и в сфере коммерческой недвижимости. По мнению эксперта, бизнес-центры на стадии концепции и проектирования с планируемым вводом в эксплуатацию в 2012-2015 годах сегодня находятся в наиболее выигрышном положении. Во-первых, себестоимость строительства на момент начала реализации проекта будет очень низкой и на фоне посткризисного постепенного роста цен девелопер сможет получить максимальную прибыль. Во-вторых, у девелопера остается достаточно

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

10 апреля, № 53

времени для тщательной проработки концепции, с учетом новых условий рынка. По словам директора ООО «Пионер» Александра Погодина, финансирование проекта до сих пор осуществлялось на собственные деньги. В дальнейшем компания намерена привлечь заемные средства и пригласить коммерческих партнеров. В поисках соинвесторов «Пионер» представил проект на международной выставке MIPIM 2009.

◆ [CRE.ru](http://CRE.ru)

◆ ◆ [К содержанию](#)