

Offices/General

Кипр отдаст недвижимость

Новая редакция соглашения об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром таит в себе неприятности для девелоперов, использующих островные фирмы для минимизации налогов.

Прочь от Кремля

«Ингеоком» может уйти из «Театрального квартала».

Сулейман Керимов не платит за офис

Просроченные платежи привели компанию «Нафта-Москва» в суд.

ВИЛС сплавил недвижимость

"Ростехнологии" не досчиталась бизнес-центра.

Retail

Началась сдача в аренду площадей ТЦ «Вива»

Началась сдача в аренду трехуровневого торгового центра районного масштаба общей площадью 32 000 кв. м, из которых арендопригодная равняется 21560 кв. м.

Недвижимость в мелкую нарезку

Столичный рынок коммерческой недвижимости пребывает в нокдауне. В офисном сегменте в первом квартале не было зафиксировано ни одной крупной сделки аренды или купли-продажи.

Пришли на запах

Знаменитое дело «Арбат Престижа» теперь чаще связывают с судьбой экс-главы компании Владимира Некрасова, который находится в заключении по обвинению в неуплате налогов.

«Санта хаус» продана

Группа компаний «Лаверна» объявила о продаже своей доли в сети «Санта хаус» шведскому Hammar Invest.

Villa не была

Rewe Group запускает второй бренд супермаркетов в России.

Hotels

«Гермес» гонят из «Сибири»

Росимущество пытается через суд вернуть трехзвездочную гостиницу «Сибирь», которую его собственная «дочка» в прошлом году продала петербургской компании «Гермес».

Regions

«Ташир» теряет партнеров

Группа «Ташир» ссорится с партнерами по строительству торгцентра «Рио» в Ярославле.

Настроили с запасом

С наступлением кризиса в Нижнем Новгороде стал заметен переизбыток торговых площадей. Доходы населения падают, ритейлеры не получают прежней прибыли, и арендодателям приходится идти на уменьшение арендных ставок.

Пицца и суши для Краснодара

С опозданием почти на год «Росинтер ресторантс холдинг» все-таки пришел в Краснодар.

«Главстрой СПб» опять продается

Сулейман Керимов отказался от покупки 75% компании «Главстрой СПб». Ему хватило 25% группы ПИК, долги которой в 44 млрд руб. еще предстоит реструктурировать.

"Старту" припишут "Метрику"

Захар Смушкин расширяет торговый бизнес

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Office/General

КИПР ОТДАСТ НЕДВИЖИМОСТЬ

Новая редакция соглашения об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром таит в себе неприятности для девелоперов, использующих островные фирмы для минимизации налогов

На прошлой неделе министерства финансов России и Кипра согласовали протокол (копия есть у «Ведомостей»), вносящий изменения в межгосударственное соглашение об избежании двойного налогообложения. Основные изменения касаются положения об обмене информацией между минфинами двух стран и помощи в сборе налогов. Но некоторые из новаций напрямую затронут и рынок недвижимости.

Для удобства продажи целого объекта недвижимости чаще всего он регистрируется на отдельную фирму, рассказывает партнер юридической компании «Центр ЮСБ» Александр Захаров, как правило, эта фирма — в офшоре и часто именно на Кипре. Например, 85% акций «Мосинжстроя» (среди проектов — «Охотный Ряд») контролируется кипрской MIS Holding Limited, в прошлом году ее контрольный пакет пыталась купить инвесткомпания А1. У девелоперов продажа объекта недвижимости почти всегда совпадает с продажей акций владеющей им компании, говорит коммерческий директор «Снегири девелопмента» Дмитрий Шмелев. А если продажа акций совершается на Кипре, объясняет Захаров, такая сделка не облагается налогом, а в России пришлось бы заплатить налог на прибыль (20%) с выручки от продажи акций за вычетом затрат на строительство.

Однако изменения в ст. 13 соглашения с Кипром разрешают России взимать налог с прибыли от продажи акций кипрских компаний, если больше половины их активов составляет российская недвижимость. Главная проблема состоит в получении информации о таких сделках, признает сотрудник налоговых органов: остается надеяться, что киприоты будут оперативно предоставлять информацию нашему Минфину по прописанным в протоколе правилам (см. врез). Речь может идти о сотнях миллионов долларов дополнительных налогов: [по оценке Colliers Int.](#), объем только 10 крупнейших сделок на рынке коммерческой недвижимости в Москве за прошлый год — \$2,72 млрд.

У строителей из-за этого возникнут операционные сложности, считает вице-президент Knight Frank Андрей Закревский, но до 2014 г. (когда вступит в действие изменение к ст. 13. — «Ведомости») они закроют офшоры на Кипре и выведут свои активы — скорее всего в другие офшоры. Однако киприоты, вероятно, потребовали от России внести такие же изменения и в соглашения с другими странами (сейчас их более 60), потому и понадобилась отсрочка, предполагает партнер Deloitte Владимир Гидирим. Представитель Минфина сообщил «Ведомостям», что министерство уже работает над дополнительными протоколами к соглашениям с другими странами по поводу получения налоговой информации. «Сейчас с помощью МИДа начинаем работать с Швейцарией, Люксембургом, Австрией и Мальтой», — уточняет он. Новая редакция договора с Кипром вступит в силу после ратификации парламентами обеих стран.

Новая редакция соглашения усиливает контроль не только за доходами от продажи недвижимости, но и от управления ею (эта норма вступает в силу без отсрочки, но не ранее 1 января 2010 г.). Значительная часть недвижимости управляется через закрытые ПИФы, пайщиками которых являются кипрские фирмы, объясняет Гидирим, и такие ПИФы не платят налог на прибыль в России. Доход от такого ПИФа можно трактовать как «другие доходы» кипрской компании, говорит Гидирим, и благодаря действующему соглашению с Кипром налог с них не взимается.

После внесения поправок в ст. 6 соглашения такие выплаты должны облагаться налогом на прибыль в России (20%). Минфин идет в русле международных правил, говорит Гидирим: так, модельная конвенция ОЭСР от 2008 г. предлагает облагать такие выплаты 15%-ным налогом (повышенной ставкой, применимой к дивидендам).

«В нашей компании объем вложений в недвижимость — примерно 15 млрд руб.», — говорит управляющий директор УК «Конкордия эссет менеджмент» Андрей Прокофьев: из них не менее трети суммы приходится на кипрских инвесторов. Особенности налоговых платежей он не комментирует, а оценить последствия изменения соглашения с Кипром не берется: «Предстоят переговоры с инвесторами». Руководитель департамента УК «Уралсиб» Татьяна Романова утверждает, что ее компания с кипрскими пайщиками не работает, а все рентные платежи направляет в Россию по ставке 20%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОЧЬ ОТ КРЕМЛЯ

«Ингеоком» может уйти из «Театрального квартала»

Как стало известно РБК daily, близкая к правительству Москвы компания «Ингеоком» готова выйти из проекта «Театральный квартал», предполагающего строительство рядом с Кремлем более 70 тыс. кв. м жилья и коммерческой недвижимости. По мнению участников рынка, после смерти основателя компании Михаила Рудяка «Ингеоком» вынужден отказываться от инвестпроектов в пользу генподряда. Так, на прошлой неделе компания выиграла контракт на строительство Ледового дворца спорта в Сочи.

ЗАО «Объединение «Ингеоком» основано Михаилом Рудяком в 1989 году. Компания специализируется на девелопменте элитной недвижимости и строительстве инженерных сооружений. В активе компании — более 200 реализованных проектов в России и за рубежом, в частности в Австрии, Польше и Ватикане. В том числе реконструкция канала им. Москвы, строительство центрального ядра ММДЦ «Москва-Сити», гостиницы Ritz-Carlton, ТЦ «Атриум» и ТРК на Манежной площади.

Проект «Театральный квартал» предусматривает освоение двух соседних участков в Камергерском переулке (0,8 га) и на ул. Большая Дмитровка (0,7 га), где к 2013 году планируется построить два многофункциональных комплекса площадью 42,5 тыс. и 31,3 тыс. кв. м соответственно. Они будут включать элитное жилье (22,2 тыс. кв. м) с подземной парковкой, а также офисные и торговые помещения (15 тыс. кв. м). «Ингеоком» вошел в проект в 2003 году, когда правительство Москвы назначило его дочернюю компанию ЗАО «Ингеоцентр» инвестором комплексной реконструкции и застройки кварталов 64 и 65 при долевом участии ЗАО «НВП» (правопреемник АОЗТ «Чеховский МХАТ»).

О том, что «Ингеоком» может выйти из проекта в 400 м от Кремля, РБК daily рассказала заместитель гендиректора ЗАО «Ингеоцентр» Виктория Костикова. По ее словам, «Ингеоком» рассматривает все варианты финансирования проекта: от привлечения партнера до полной продажи компании «Ингеоцентр». Собеседница РБК daily утверждает, что «Ингеоком» является мажоритарным владельцем «Ингеоцентра»: его доля в компании превышает 60%.

По оценкам «Ингеоцентра», инвестиции в проект «Театральный квартал» составят более 250 млн долл. (из расчета 3—3,5 тыс. долл. за 1 кв. м). Эта сумма включает

оплату доли города, но не учитывает стоимость земли, которая находится в краткосрочной аренде. Продажа «Театрального квартала» с финансовым кризисом не связана, утверждает г-жа Костикова. По ее словам, стратегия реализации этого проекта изначально подразумевала его продажу.

В настоящее время проект находится на стадии согласования предпроектной документации, соответственно, разрешения на строительство у девелопера нет, сообщили РБК daily в компании Jones Lang LaSalle. Тем не менее эксперты высоко оценивают инвестпривлекательность проекта в силу его месторасположения. По словам гендиректора компании «Панорама Эстейт» Омара Гаджиева, таких площадок в Москве практически не осталось. Стоимость проекта он оценивает в 200 млн долл. По его словам, права долгосрочной аренды на аналогичный участок с инвестконтрактом могут стоить 300—330 млн долл. Тем не менее сегодня дисконт достигает 25—30% от докризисного уровня цен, напоминает партнер компании Knight Frank Екатерина Тейн. В «Ингеокоме» подтверждают свое согласие на дисконт, но его размер не называют.

Продажу «Театрального квартала» участники рынка связывают с проблемами, которые начались у «Ингеокома» после смерти Михаила Рудяка в 2007 году. «С его уходом компания лишилась мощного административного рычага и потеряла старую команду», — говорит топ-менеджер крупной строительной компании. По словам источника в мэрии, после смерти Михаила Рудяка, который выступал негласным казначеем правительства Москвы, глава столичного стройкомплекса Владимир Ресин принял решение поддержать компанию, обеспечив ей городские заказы.

«Сегодня основной бизнес «Ингеокома» — это строительство», — соглашается управляющий директор Jones Lang LaSalle Владимир Пинаев. По его данным, 80% оборота компании обеспечивает оказание генподрядных услуг. Так, на минувшей неделе «Ингеоком» выиграл контракт на строительство в Сочи Ледового дворца спорта, который может принести компании 5,6 млрд руб. «Ингеоком» забрал проект, на который ранее претендовал концерн «Монарх», подконтрольный высокопоставленному чиновнику стройкомплекса Сергею Амбарцумяну», — говорит источник в столичной мэрии.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СУЛЕЙМАН КЕРИМОВ НЕ ПЛАТИТ ЗА ОФИС

Просроченные платежи привели компанию «Нафта-Москва» в суд

Инвестгруппа «Нафта-Москва», занимающая площади в бизнес-центре «Легион-1» в центре Москвы, задолжала почти 13 млн руб. за аренду офисов. Иск о взыскании средств с компании Сулеймана Керимова подал владелец бизнес-центра — компания «Легион Девелопмент». Как поясняют в «Легионе», арендатор просрочил платежи за первый квартал этого года. Эксперты замечают, что владельцы офисов редко ведут своих арендаторов в суд. Возможно, «Легион» опасается, что, потратившись на покупку доли в ГК «ПИК» и на предполагаемые сделки по приобретению гостиницы «Москва» и компании «Главстрой-СПб», «Нафта» не сможет расплатиться за офис. Арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск от компании «Легион Девелопмент» к «Нафта-Москва» на 12,7 млн руб. В материалах суда категория спора обозначена как заключение, изменение или расторжение договоров аренды. В компании «Легион», управляющей тремя одноименными многофункциональными комплексами в Москве, пояснили РБК daily, что претензия касается неоплаченных арендных платежей за помещения в «Легионе-1» за январь—март 2009 года.

Начальник департамента недвижимости УК «Легион» Екатерина Карцева отказалась назвать объем площадей, которые занимает «Нафта-Москва» в бизнес-центре. «Нафта-Москва» — один из наших крупнейших арендаторов», — отметила она. Управляющий директор «Нафты» Антон Аверин отказался от комментариев.

Согласно официальным документам «Нафты», в январе 2003 года компания заключила договор аренды на чуть более 1 тыс. кв. м в здании на Большой Ордынке, 40/37, по цене 302,1 тыс. долл. в год, то есть 302 долл. за 1 кв. м. По данным консалтинговых компаний, в настоящий момент базовая ставка аренды в «Легионе-1» равна 600—800 евро за 1 кв. м в год без учета НДС и операционных площадей. Один из арендаторов бизнес-центра рассказал РБК daily, что плата сейчас рассчитывается ежемесячно и составляет порядка 90 евро за «квадрат». Этой сумме соответствует и заявленная претензия «Легиона» к «Нафте» за три месяца просрочки.

Участники рынка недвижимости не смогли вспомнить аналогичных исков. Обычно собственники пытаются решить вопрос с арендатором-неплательщиком мирно, особенно сейчас, когда большинство готовы идти на уступки и предоставлять отсрочки. «Компания Enka предъявила иск к авиакомпании «Сибирь» на 1,52 млн долл. за задержку платежей с требованием расторгнуть договор, — напоминает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. — Однако авиакомпания тогда задолжала арендную плату за полгода».

Неплатежи за квартал, как правило, покрываются из страхового депозита, который должен быть восстановлен в течение следующего квартала, разъясняет схему руководитель отдела офисных помещений DTZ Анастасия Хоменчук. «Если у собственника нет надежды на восстановление суммы депозита, то он должен как-то решить проблему неплатежей в течение этих трех месяцев», — замечает она. Эксперт подчеркивает, что ситуация может осложняться тем, что у собственника может быть новый претендент на площади, которые пока занимает неплательщик. При этом в «Легионе» формулировку иска, в котором также фигурирует расторжение договора, не комментируют.

Эксперты предполагают, что довести «Легион» до суда могли кризис и боязнь неуплаты. Напомним, в начале апреля компания «Ласеро Трейдинг», входящая в «Нафту», стала владельцем 25% акций группы компаний ПИК. Помимо этого «Нафта» рассматривает вариант покупки доли в «Главстрое-СПб» Олега Дерипаски, а также присматривается к пятизвездочному отелю «Москва». «Возможно, владелец бизнес-центра боится, что Сулейман Керимов потратится на покупку новых активов и забудет про собственный офис, — рассуждает топ-менеджер консалтинговой компании. — К тому же «Легион» мог просто подстраховаться, решив получить определение суда на случай, если арендатор будет и дальше тянуть с платежами».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВИЛС СПЛАВИЛ НЕДВИЖИМОСТЬ

"Ростехнологии" не досчиталась бизнес-центра

Госкорпорация "Ростехнологии", став владельцем ранее принадлежавших государству 39% акций ОАО "Всероссийский институт легких сплавов" (ВИЛС), уже

потеряла один из наиболее ликвидных активов института. Как выяснила Счетная палата (СП), еще в 2007 году бизнес-центр ВИЛСа на западе Москвы был продан в 37 раз ниже рыночной цены — всего за \$8,8 млн.

По указу президента (N 1052 от 10 июля 2008 года) принадлежащие государству 39% акций ОАО ВИЛС в качестве имущественного вклада РФ должны были перейти в "Ростехнологии". Но ВИЛС, разрабатывающий технологии производства титановых полуфабрикатов для авиационной промышленности, еще до перехода под контроль госкорпорации лишился некоторых ликвидных активов. К такому выводу пришла СП, проводившая проверку деятельности ОАО в период с 1992 года по ноябрь 2008 года. Источник "Ъ" в СП говорит, что проверка ВИЛСа проводится впервые с момента приватизации института.

Так, принадлежащий ВИЛСу бизнес-центр на улице Горбунова был продан с нарушениями, считают в СП. В июне 2007 года ВИЛС заключил с ООО "Меридиан Еврострой" договор на продажу центра общей площадью 17,48 тыс. кв. м почти за 230 млн руб. (\$8,8 млн по тогдашнему курсу). При этом СП установила, что фактическая площадь здания составляла 72,32 тыс. кв. м. Тогда рыночная стоимость объекта могла составлять \$325 млн из расчета \$4,5 тыс. за 1 кв. м, подсчитал управляющий партнер "Нового качества" Михаил Гец.

СП насторожил и тот факт, что в августе 2008 года "Меридиан Еврострой" продал бизнес-центр ООО "Элетон" за ту же сумму, что и покупал объект у ВИЛСа. ООО "Элетон" было зарегистрировано за два месяца до сделки. Указанные в базе "СПАРК Интерфакс" телефоны ООО "Меридиан Еврострой" (принадлежит ЗАО НСА) и ООО "Элетон" (владелец офшор HSI Ltd.) вчера не отвечали. СП приходит к выводу, что акционеры ВИЛСа могут "рассматривать данную сделку (продажу бизнес-центра.— "Ъ") как недействительную и оспаривать ее законность".

Также в отчете СП говорится, что приватизация в 1993 году спорткомплекса "Крылья Советов" (арендатор — одноименный хоккейный клуб) "произведена незаконно". Решение приватизации принималось рабочей группой, а не общим собранием трудового коллектива, как на тот момент требовало законодательство. Ни в СП, ни в ВИЛСе не смогли уточнить, кто является собственником спорткомплекса.

Адвокат Московской областной коллегии адвокатов Денис Узойкин считает, что акционеры могут оспорить сделку по продаже бизнес-центра, но не приватизацию спорткомплекса, так как по последнему объекту срок исковой давности истек.

Вчера в "Ростехнологиях" "Ъ" сообщили, что сейчас госпакет ВИЛСа находится на балансе госкорпорации, но не смогли прокомментировать возможность оспаривания сделок. Так же поступили в офисе группы компаний "Бастинком", подконтрольной экс-совладельцу Межпромбанка Сергею Веремеенко (владеет 56,58% акций ВИЛСа).

ВИЛС заинтересовал госкорпорацию прежде всего участком площадью 51 га в районе Можайского шоссе, где намечалась реализация крупного девелоперского проекта (см. "Ъ" от 22 февраля 2008 года). Основные же мощности ВИЛСа планировалось перевести на Ступинский металлургический комбинат (СМК), 78% которого принадлежит "Русспецстали". Еще в начале 2000-х годов крупные пакеты акций ВИЛСа и СМК принадлежали структурам, близким к ЗАО "Технологии моторов", подконтрольному предпринимателям Саво Куюнжичу и Андрею Хованову. В качестве партнера тогдашние собственники ВИЛСа пригласили Сергея Веремеенко. Впоследствии между ними начались корпоративные войны, в ходе которых Андрей Хованов был объявлен в международный розыск, а затем арестован и более года провел в СИЗО.

В офисе группы компаний "Бастинком" "Ъ" вчера заявили, что "претензии СП к нашим структурам никакого отношения не имеют". Такого же мнения придерживается гендиректор "Русспецстали" Сергей Носов. "Нам так или иначе придется сотрудничать с другими акционерами в части координации производственных планов", — пояснил господин Носов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

НАЧАЛАСЬ СДАЧА В АРЕНДУ ПЛОЩАДЕЙ ТЦ «ВИВА»

Началась сдача в аренду трехуровневого торгового центра районного масштаба общей площадью 32 000 кв. м, из которых арендопригодная равняется 21560 кв. м. ТЦ «Вива» занимает 3 гектара земли на улице Куликовской в самом центре жилого массива, на границе Северного и Южного Бутово.

В состав торгцентра, который планируется открыть в конце 2009 года, предполагается включить продовольственный гипермаркет, супермаркет бытовой техники, а также магазин спортивных товаров. Кроме того в ТЦ предусмотрена обширная торговая галерея.

Инвестор объекта, фонд прямых инвестиций в недвижимость Accent Russia Opportunity Fund под управлением Accent Real Estate Investment Managers, вложил в проект \$90 млн. Девелопером проекта выступила управляющая компания Perga Development and Management. [Консультантом и эксклюзивным брокером по сдаче площадей проекта является компания Colliers International.](#)

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НЕДВИЖИМОСТЬ В МЕЛКУЮ НАРЕЗКУ

Столичный рынок коммерческой недвижимости пребывает в нокдауне. В офисном сегменте в первом квартале не было зафиксировано ни одной крупной сделки аренды или купли-продажи. И это несмотря на то, что за полгода арендные ставки на офисные помещения снизились более чем вдвое. Такой же застой наблюдается на рынках торговой и складской недвижимости.

С отделкой и без излишеств

Еще в прошлом году многие компании были готовы переплачивать за офисы, расположенные в престижных районах Москвы. Теперь подобная расточительность сменилась жесткой практичностью. Первыми это почувствовали собственники бизнес-центров класса А: число сделок в этом сегменте резко снизилось. Многие

компании, арендовавшие офисы класса А и В, вынуждены искать более дешевые варианты размещения.

Риэлтеры утверждают, что сегодня трудно найти клиентов, желающих арендовать офисные блоки площадью более 1 тыс. кв. м. По словам управляющего партнера компании «Новое качество» Михаила Геца, значительно увеличилось число заявок на офисы площадью менее 500 кв. м. «Сегодня наиболее востребованный на рынке продукт — современное здание с отделкой и без излишеств, увеличивающие расходы арендатора», — констатирует директор отдела офисных помещений компании DTZ Анастасия Хоменчук. Как никогда стали важны планировочные решения, позволяющие на меньшей площади разместить больше сотрудников.

Если раньше офисы в крупных бизнес-центрах сплошь и рядом предлагались «под отделку» — арендаторы предпочитали выдержать корпоративный стиль и сами вкладывались в дизайн, — то сейчас такие предложения не вызывают былого интереса. «Площади без отделки мало кого интересуют в сегментах А— и В-класса», — свидетельствует управляющий директор компании Praedium Рубен Алчуджян.

Собственники объектов недвижимости, озадаченные оттоком клиентуры, повсеместно идут навстречу арендаторам, существенно снижая сумму страхового депозита, сокращая сроки договоров аренды. Теперь чаще всего контракты заключаются на 11 месяцев, а не на несколько лет вперед, как было еще совсем недавно.

Инвестиционной активности на рынке офисной недвижимости почти не заметно. «Если объект находится на проектной стадии, то его реализацию, как правило, откладывают до лучших времен. Даже проекты, реализованные на 50–60 процентов, сейчас зачастую замораживают», — говорит Михаил Гец. Большинство так называемых бумажных проектов (те есть тех, где строительство не начиналось) выставлено на продажу.

Время дискаунтеров

По данным руководителя департамента брокерских услуг компании Astera Натальи Давиденко, с начала кризиса арендные ставки в столичных торговых центрах упали на 10–35%, а по отдельным сделкам в стрит-ритейле — на все 40%. Любопытная деталь: даже при том, что посещаемость многих торговых центров Москвы по сравнению с прошлым годом выросла, продажи, наоборот, снизились.

Экономические катаклизмы совпали с резким увеличением объема предложения торговой недвижимости. По данным компании «Магазин магазинов»-CB Richard Ellis, в первом квартале на рынок вышло 154 тыс. кв. м торговых площадей. В ближайшее время ожидается ввод в эксплуатацию еще порядка 300 тыс. кв. м.

Все это привело к тому, что объем вакантных площадей с начала года продолжает плавно расти. Если в течение прошлого года количество незанятых помещений в торговых центрах не превышало 2%, то к концу первого квартала 2009 года доля вакансий увеличилась до 10%.

В условиях насыщения рынка и дефицита финансирования арендаторы предпочитают разделять риски низкой отдачи торговых точек с собственниками торговых центров, настаивая на привязке арендной платы к обороту магазинов, а также на арендных каникулах (например, на время проведения отделочных работ). Изменились и условия оплаты: если до кризиса арендаторы были вынуждены платить внушительные гарантийные депозиты, то теперь зачастую ограничиваются авансами за первые месяцы аренды. Рассматриваются варианты заключения долгосрочных договоров с возможностью пересмотра арендной ставки каждые три-шесть месяцев.

Несмотря на многочисленные уступки собственников, участились случаи исхода арендаторов из уже отремонтированных помещений. Некоторые компании предпочитают зафиксировать убытки, отказываясь от открытия заведомо неуспешных в сегодняшних условиях магазинов. «До кризиса основная масса арендаторов развивалась на кредитные средства. Все наращивали количество торговых точек для будущей продажи, выхода на IPO. В ходе экспансии было открыто много низкорентабельных или убыточных магазинов. Сейчас они закрываются в первую очередь», — рассказывает директор по развитию компании «Магазин магазинов»-CB Richard Ellis Игорь Чаплинский.

Остальные компании вынуждены подстраиваться под запросы потребителей, которые все чаще отдают предпочтение недорогой продукции. Уже треть продуктового ритейла представлена форматом дискаунтера, магазины сокращают ассортиментную матрицу, исключая дорогие товары. Естественно, сказываются эти изменения и на форматах аренды. «Многие девелоперы пересматривают концепции торговых центров, прежде всего это касается региональных проектов. Например, разрабатываются смешанные форматы, когда часть торгового комплекса отдают арендаторами, а другую часть — цивилизованному рынку», — говорит директор департамента торговой недвижимости компании Colliers International Татьяна Ключинская.

Нестандартный подход

В марте было заметно оживление на рынке складской недвижимости, некоторые потенциальные арендаторы стали выходить из летаргического сна. Однако пока эксперты весьма осторожны в прогнозах. «Есть компании, которые подписывают соглашения о намерениях, есть пул потенциальных арендаторов, но сделок нет. Розничные сети и все товаропроводящие компании — дистрибуторы, ритейлеры — до сих пор не решили проблемы с финансированием», — разводят руками брокеры. Из-за отсутствия сделок участники рынка лишены ценовых ориентиров, данные о среднерыночных ставках весьма условны.

По словам экспертов, сильнее всего кризис ударил по сегменту складов класса А. Ставки снизились, а предложение складских площадей в уже завершенных проектах возросло. Чаще всего их выставляют на продажу логистические и дистрибуторские компании, которые до кризиса резервировали площади в спекулятивных целях, а теперь не в состоянии их обслуживать. «Рынок становится бесконечным, каждую неделю появляются новые предложения», — сетует один из наших собеседников. В марте объем вторичного рынка складской недвижимости класса А (включая субаренду) оценивался экспертами компании Jones Lang LaSalle примерно в 350 тыс. кв. м, что было сопоставимо с показателями первичного рынка. Аналитики CB Richard Ellis прогнозируют, что уровень вакантных помещений на рынке складской недвижимости может вырасти с прошлогодних 3–4 до 10%.

«В 2006–2007 годах собственники складских центров занимали жесткую позицию, предлагая стандартные условия в части минимальной площади блоков, объема мощностей, соотношения складской и офисной площади, количества парковочных мест, особенно бесплатных. Сейчас же они зачастую готовы идти на уступки и менять стандартные условия в зависимости от потребностей арендаторов: делать более мелкую нарезку площадей, за свой счет строить перегородки, иногда даже врезать дополнительные ворота», — рассказывает руководитель отдела складских и промышленных помещений компании Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий. По его словам, если раньше в современных складских центрах предлагались площади от 5 тыс. кв. м, то сейчас в ряде проектов минимальная планка снизилась до 2–2,5 тыс. «квадратов» (основной спрос сосредоточен в диапазоне от 2,5 до 10 тыс. кв. м).

Как и в других сегментах рынка, изменились условия аренды: владельцы складских терминалов стали сговорчивее. Снижился размер депозитов, применяется механизм корпоративных гарантий. В некоторых случаях, желая угодить клиентам, собственники предлагают крупным арендаторам низкую фиксированную ставку в течение первого года с последующей поэтапной индексацией.

«Когда рынок был перегрет, то никто не озадачивался созданием построенного под потребителя продукта. Предлагались стандартные решения: стандартные блоки, условия, ограничения. Поэтому компании, которым в силу специфики складированного товара нужно было, например, поддерживать температурный режим или хранить пожароопасные грузы, а тем более иметь полосу отчуждения, даже не рассматривались как потенциальные арендаторы складов класса А», — рассказывает Петр Зарицкий из Jones Lang LaSalle. Теперь же даже в рамках проектов класса А арендодатели вынуждены учитывать интересы таких клиентов и искать возможности для выполнения специфических техусловий.

Что касается проектов строительства новых складских помещений, то на время конъюнктурной неопределенности и недоступности заемного финансирования они заморожены. По мнению специалистов, сегодня возможно только строительство складов в формате built-to-suit, то есть под конкретных заказчиков.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРИШЛИ НА ЗАПАХ

Знаменитое дело «Арбат Престижа» теперь чаще связывают с судьбой экс-главы компании Владимира Некрасова, который находится в заключении по обвинению в неуплате налогов. Вскоре после его ареста сеть парфюмерно-косметических гипермаркетов прекратила свое существование. Рыночную долю «Арбат Престижа» делят конкуренты. Но они не готовы работать в формате сети Некрасова, так что ниша крупномасштабных магазинов остается свободной.

Александр Логинов, совладелец «Арбор Мунди», которая не так давно арендовала несколько помещений «Арбат Престижа», избегает сравнений с экс-лидером рынка. «Я видел там духи, цена которых на полке была всего на 10 руб. больше, чем в опте», — удивляется Логинов. В любом другом магазине духи стоили бы значительно дороже. На часть ассортимента сети Некрасова можно было получить скидки более значительные, чем у конкурентов. Кроме того, крупноформатные магазины «Арбата» наряду с дорогой косметикой предлагали и масс-маркет, пользующийся повышенным спросом. В кризис, когда цены на косметику и парфюмерию сильно выросли, «клон» «Арбат Престижа» был бы крайне востребован среди покупателей. Но сеть «Арбор Мунди», хотя и активно привлекает экс-клиентов «Арбат Престижа», не готова повторить успех Некрасова.

Свято место

По данным Discovery Research Group, на конец 2007 года сеть «Арбат Престиж» насчитывала 90 торговых точек, уступая в этом отношении лишь «Л'Этуаль» (452 торговых точки на 31 декабря того же года). «На рынке специализированной косметической розницы «Арбат Престиж» занимал около 35%», - отмечает вице-президент компании «Старая Крепость» по информации и коммуникациям Анна Дычева-Смирнова. «В течение I полугодия 2008 года компания закрыла около половины своих магазинов и потеряла значительную часть выручки работающих магазинов в связи с потерей крупнейших поставщиков, - рассказывает Илья Ломакин, исполнительный директор Discovery Research Group. - Во многом доверие к сети со стороны кредиторов и поставщиков было связано с личностью владельца. Посадили Некрасова, начались требования погашения кредитов, оплаты за поставленный товар. Был бы Некрасов на свободе, он мог бы договориться об отсрочке, а в данном случае пошла цепная реакция, сеть не могла расплатиться со всеми сразу». В феврале 2009-го был закрыт последний магазин сети в ТЦ «Атриум». Скоропостижная кончина лидера рынка позволила заявить о себе весьма скромной московской сети «Арбор Мунди» (в настоящий момент насчитывает 17 точек продаж). Первые отдельно стоящие киоски фирмы появились еще в 1990-е годы, а в начале 2000-х была создана сеть небольших парфюмерно-косметических магазинов по типу «Л'Этуаль», площадью около 150 - 200 кв. м. Большинство точек сети было открыто на арендованных площадях в спальных районах и подмосковных городах, на дорогие помещения в центре Москвы она особо не претендовала. «Наша компания вышла на рынок одной из последних. Особенно сложно было открывать новые магазины, когда все торговые центры хотели видеть арендаторами прежде всего «Арбат Престиж», «Л'Этуаль», Douglas, Ile de Beaute и «Рив Гош». Но даже в этих условиях мы сумели открыть несколько магазинов. Правда, о рентабельности на долгое время пришлось забыть», - говорит Логинов.

Оборот сети не разглашается, равно как и источники финансирования. В прошлом году «Арбор Мунди» открыла 8 магазинов на бывших площадях «Арбат Престижа». «Мы арендовали площади у владельцев помещений, где сеть Некрасова также выступала арендатором», - поясняет Логинов. Речь идет о точках площадью от 200 до 700 кв. м в Москве около метро «Партизанская», в Жулебино, Солнцево, в Клину, Орехово-Зуево, Балашихе, Подольске и Раменках. «В среднем стоимость открытия одного магазина площадью 150 - 200 кв. м составляет от \$50 до \$100 тыс. на ремонт, \$350 - 500 тыс. - только на самый ходовой товар, около \$20 тыс. -

на техническое оснащение. Магазины мы запускали в конце прошлого года. Для этого пришлось задействовать все наши ресурсы, - говорит он. - При этом конкуренты крутили у виска, считая нас сумасшедшими, ведь в этот период все сокращали бизнес». Однако соблазн запустить торговые точки на «прикормленных» «Арбатом» площадках оказался сильнее опасений, связанных с кризисом. На 2009 год «Арбор Мунди» планирует открыть 5-10 магазинов. Мечта Логинова: 50 - 60 точек. Однако для реализации этих планов ему предстоит найти стратегического инвестора.

Перетягивание покупателя

Чтобы привлечь экс-клиентов Некрасова, «Арбор Мунди» меняет дисконтные карты «Арбат Престижа» на свои скидочные карточки. То же самое сейчас делает и ее конкурент - сеть Ile de Beaute, а «Л'Этуаль» уже завершила подобный проект. «Основной поток прежних его покупателей перераспределили между собой 6 компаний - лидеров парфюмерно-косметической розницы: Mercury и Articoli (Bosco), занимающих верхний сегмент рынка, чуть более демократичная сеть с широким люксовым ассортиментом Douglas Rivoli, и еще менее дорогие сети - Ile de Beaute, «Л'Этуаль» и «Рив Гош», - рассказывает Наталья Орешина, генеральный директор Art Properties. Свой кусок пирога достался и магазинам дрогери, торгующим дешевой косметикой, например «Подружка» и «Ол!Гуд». После того как «Арбат Престиж» начал терять свои позиции, лидером рынка по всем показателям стала сеть «Л'Этуаль». Игроки рынка говорят, что сеть получила и более выгодные условия работы с поставщиками: она могла себе позволить отсрочку оплаты товара до трех месяцев, в то время как некоторые договоры предполагали предоплату. Но поставщики шли на такие уступки после потери «Арбат Престижа». «В 2008 году доля «Л'Этуаль» составляла четверть от всего оборота парфюмерно-косметических сетей в России. По нашей оценке, выручка ООО «Алькор и Ко», управляющей сетями «Л'Этуаль» и Sephora, в прошлом году достигла почти \$565 млн. При этом в I полугодии прошлого года она выросла на 86% по отношению к аналогичному периоду 2007-го. В течение 2008 года сети «Рив Гош» и Ile de Beaute также улучшили свои позиции. В частности, доля первой увеличилась до 16,7% (около \$376 млн), а второй - до 13,9% (\$312 млн)», - сообщил Илья Ломакин. Питерская «Рив Гош», контроль над которой в 2007 году перешел к инвестфирме Finstar, управляющей бизнесом Олега Бойко, в начале 2008 года заявила, что ослабление «Арбат Престижа» позволяет ей выйти на московский рынок. «В прошлом году «Рив Гош» заняла место «Арбат Престижа» в «Тверском пассаже», - поясняет Светлана Щербинина, старший руководитель проектов Roland Berger Strategy

Consultants. За год число ее магазинов увеличилось более чем на 50% и составило 107. Впрочем, в Москве сеть пока открыла лишь 4 точки, хотя и в «козырных» местах (один магазин в ТЦ «Охотный Ряд»). С уходом «Арбата» в столицу могли бы зайти и другие региональные сети. Но их планы перечеркнул кризис.

Дешевая отдушка

Большая часть ассортимента сетей Ile de Beaute, «Л'Этуаль» и «Рив Гош» приходится на селективные и люксовые марки - маржинальность бизнеса здесь выше. «Арбат Престиж» продемонстрировал один из наиболее низких показателей рентабельности в отрасли. Хотя за счет большого объема закупок Некрасов получал от поставщиков выгодные цены. Согласно официальным данным, в 2005 году рентабельность сети по чистой прибыли составляла 1,7%. Для сравнения: в тот же период для компании «Единая Европа» (сеть Ile de Beaute) аналогичный показатель формировался на уровне 5,8%, для «Алькор и Ко» («Л'Этуаль») - около 5%. «Мы полагаем, что в последующий период существенного роста данного показателя у компании не произошло», - говорит аналитик «Финама» Владислав Кочетков. Однако масс-маркет, доля которого в «Арбат Престиже» доходила до 60%, сегодня теснит дорогую косметику и на полках бывших конкурентов Некрасова. Но вовсе не потому, что они хотят занять нишу «Арбат Престижа». «В кризис потребители стали экономнее», - отмечает Логинов. По крайней мере, сеть «Арбор Мунди» снижение трафика не ощутила, зато заметила уменьшение стоимости среднего чека. По словам Логинова, наиболее заметный спад произошел в ноябре-декабре - тогда продажи снизились примерно на 10%. Его сеть уже начала наращивать долю массмаркета на полках. А Douglas Rivoli, которая недорогой косметикой раньше не торговала, тоже решила ввести такой ассортимент. Таким образом, компании готовятся к дальнейшему падению спроса.

По данным «Старой Крепости», в 2007 - 2008 годах объем парфюмерно-косметического рынка вырос на 7,9% и составил \$9,3 млрд. «Но в этом году рост будет замедляться», - осторожно прогнозирует Анна Дычева-Смирнова. Эксперты Roland Berger Strategy Consultants более пессимистичны. «В последнем квартале 2008 года розничный рынок парфюмерно-косметической продукции (без учета открытых маркетов, на которые приходится около 10% прямых продаж) в долларовом выражении уже не рос. По году мы ожидаем снижение на 10 - 15%», - говорит Светлана Щербинина. Ранее сети, торгующие парфюмерией и косметикой, проводили на рынке весьма активную экспансию. «Л'Этуаль» в 2007 году открывала по магазину за 2 дня», - отмечает Дычева-Смирнова. «Рив Гош» обещала в 2009 году открыть 200 магазинов. Однако сейчас сетям не до экспансии.

В декабре «Алькор и Ко» нужно будет погасить облигационный заем на 1,5 млрд руб. Задолженность компании перед поставщиками на начало текущего года составляла 2,8 млрд руб. Из-за задержек в оплате товара поставки в сеть прекратил холдинг «Единая Европа» (дистрибьютор Hugo Boss, Dolce & Gabbana и т. д.). В 2011 году «Алькору» предстоит погасить кредит в 50 млн евро, взятый у Альфа-банка в апреле 2008 года. «В связи с кризисом мы не ожидаем увеличения количества точек. Наоборот, возможны и закрытия, - полагает Щербинина. - Сети оказались в необычной для них ситуации, когда приходится одновременно и быстро решать проблемы по нескольким ключевым направлениям: падение спроса и лояльности клиентов, ужесточение кредитной политики банков, повышение закупочных цен и усложнение взаимоотношений с поставщиками». Из-за падения курса рубля к евро парфюмерно-косметическая продукция подорожала примерно на 30%. И дистрибьюторы, и сети вынуждены закупать косметику дороже, а денег на это не хватает. Поставки сокращаются - по слухам, производство некоторых люксовых марок снизилось на 30%.

«В магазинах сужается ассортимент. Закупаются в первую очередь самые массовые товарные позиции. Остальные - постольку-поскольку, если есть средства. Нет - не закупаются. «Ассортимент будет «худеть», это неизбежно», - уверен Ломакин. Подорожание косметики негативно влияет на объем продаж сетей. «Но вряд ли какие-либо магазины будут снижать наценки», - говорит Логинов. По его данным, минимальная наценка (после всех скидок) в парфюмерно-косметических сетях составляет 55 - 60%.

Секретная наценка

Уровень наценки у экс-лидера рынка «Арбат Престижа» оценить довольно сложно. «Сеть не разглашала своих показателей», - поясняет Щербинина. Тем не менее скидки могли составлять около 30%, притом что уровень цен на многие позиции был ниже, чем у конкурентов. И, как уже было сказано, основную долю ассортимента этой сети составляла продукция масс-маркет - марки отечественного производства и недорогие импортные типа L'Oreal, Nivea и Gamier. Такая ценовая политика сети вполне соответствовала формату парфюмерно-косметического гипермаркета. По оценкам Roland Berger Strategy Consultants, средняя площадь магазинов «Арбата» в столице составляла 1,5 тыс. кв. м. «Эта концепция уникальна не только для России, но и для Европы», - говорит Анна Дычева-Смирнова. «Во всем мире никто не развивает таких крупномасштабных магазинов, даже парижский Sephora, который посещают миллионы туристов, занимает не более 800 кв. м», - добавляет Логинов. «Разумеется, у формата «парфюмерно-

косметический гипермаркет» есть ограничения по развитию в регионах. Он целесообразен только в местоположениях, обеспечивающих минимально необходимые емкость рынка, проходимость, охват», - полагает Щербинина. Но при выходе в регионы «Арбат Престиж» отошел от первоначальной концепции и открывал также точки меньшей площади - 200 - 300 кв. м. Нынешние лидеры рынка - компании Ile de Beaute, «Л'Этуаль» и «Рив Гош», а также сеть «Арбор Мунди» - развивают модель бизнеса, отличную от «Арбата», и, как правило, работают в небольших помещениях: максимум в отдельных случаях может достигать 600 - 700 кв. м. Многие крупнейшие магазины, в которых располагался «Арбат Престиж», до сих пор пусты. Никто не арендовал, к примеру, помещение в «Мега Белая Дача», пустует двухэтажное здание в районе станции метро «Новогиреево». «Невостребованы также те помещения, которые были в собственности у «Арбат Престижа», в частности, в ТЦ «Атриум» и на Кутузовском проспекте», - говорит Галина Малиборская, директор отдела агентских услуг департамента торговой недвижимости Colliers International. - Видимо, это связано с долговыми исками против компании «Арбат Престиж». А ведь на практически трех тысячах квадратных метров «Арбата» в «Атриуме» могли бы расположиться один или два одежных ритейлера». Именно магазины одежды чаще всего используют такие большие площади. Аналитики не ожидают, что хозяевами или арендаторами таких крупномасштабных магазинов «Арбата» станут парфюмерно-косметические сети - это не их формат. «Чтобы открыть двухэтажный магазин площадью 2 тыс. кв. м, нужно вложить порядка \$3-5 млн, - считает Александр Логинов. - На создание гипермаркетов нужны очень большие деньги, которые мог позволить лишь Некрасов, имеющий связи с состоятельными инвесторами. Вряд ли сеть, похожая на «Арбат Престиж», по крайней мере в ближайшие два года появится на рынке». Кроме того, по его словам, на парфюмерно-косметическом рынке слишком мало специалистов, способных эффективно работать с такими масштабами и количеством наименований. По оценкам Roland Berger Strategy Consultants, «Арбат Престиж» работал с более чем 60 тыс. наименований (почти 300 брендов). Для сравнения: в ассортименте «Рив Гош» - около 40 тыс. наименований (около 170 брендов). Впрочем, на помещение в ТЦ «Атриум» сеть «Арбор Мунди» все-таки претендует - место уж слишком хорошее. «Мы хотели бы арендовать один этаж (площадь около 1 тыс. кв. м)», - говорит ее совладелец.

Другие игроки рынка в частных беседах рассказывают о своем желании открыть сеть, по формату аналогичную «Арбату». Публично о таких планах заявлял не самый крупный и известный дистрибьютор косметики Interpretige Group (занимается поставками по России и СНГ духов Playboy, Madonna, Crystal de Swarovski). Однако игроки рынка называют этот «анонс» PR-акцией. «Очевидно,

что ниша парфюмерно-косметического гипермаркета пока останется свободной», - полагает Владислав Кочетков.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«САНТА ХАУС» ПРОДАНА

Группа компаний «Лаверна» объявила о продаже своей доли в сети «Санта хаус» шведскому Hammar Invest

Инвестфонд Hammar Invest AB приобрел чуть менее 75%-ной доли в «Лавенте», управляющей сетью товаров для дома «Санта хаус», и в активах сети, сообщил гендиректор «Лаверны» Андрей Андрющенко. Управляющий директор фонда Улаф Левенхау уточнил, что сделку финансирует принадлежащая ему Mountbrook AB.

Сейчас сеть состоит из 12 магазинов (три в Петербурге, один в Москве, остальные в регионах). О продаже акций «Санта хаус» шведам знает Владимир Козлов, управляющий директор компании Troika Capital Partners, владеющей через фонд Russia New Growth Fund чуть более чем 25%-ной долей в «Санта хаус». Переговоры о выкупе этой доли пока не ведутся, сообщил Левенхау.

Год назад «Лавента» стоила около \$120 млн, но сейчас дисконт к докризисной цене составит 30-40%, считает аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин. По данным «СПАРК-Интерфакса», еще в 2007 г. «Лавента» получила чистый убыток в 110 млн руб. при выручке 987 млн руб. С начала 2008 г. к компании предъявили иски 40 контрагентов. С марта 2009 г. «Лавента» закрыла три «Санта хаус» в Петербурге, четыре в регионах и два в Москве из-за изменения экономической ситуации, «негибкого подхода арендодателей к установлению ставок» и падения потока посетителей, сообщила пресс-служба компании. Но после реструктуризации «Лавента» может стать лидером в своем сегменте, считает Левенхау. Hammar Invest владеет лесопилками, дерево- и металлообрабатывающими предприятиями. Операционная прибыль фонда в 2008 г. — 91,8 млн евро.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

VILLA НЕ БЫЛА

Rewe Group запускает второй бренд супермаркетов в России

Все новые супермаркеты немецкой Rewe Group в России будут открываться не под нынешним брендом Billa, а под новой маркой ВІОР и за рамками совместного предприятия с холдингом "Марта" ООО "Билла Раша Гмбх", сообщила Rewe. Холдинг "Марта", который сейчас проходит процедуру банкротства, не в состоянии финансировать расширение Billa, но развивать марку может только ООО с его участием. Возобновить развитие российской Billa компания Rewe планирует только после того, как выкупит 22,5% "Марты" в СП. Такая договоренность может быть достигнута в следующий понедельник.

Все новые магазины Rewe Group в России в формате "супермаркет" компания будет открывать не под брендом Billa, а под новой маркой ВІОР, рассказал "Ъ" гендиректор "Билла Раша" Кристиан Хартен. Новые магазины не войдут в ООО "Билла Раша Гмбх" — совместное предприятие Rewe (владеет 75% ООО) и российского холдинга "Марта" (принадлежит 22,5% ООО, еще 2,5% — у главы представительства Rewe Петера Дитенбергера). С конца 2008 года "Марта" перестала инвестировать в развитие совместного предприятия, хотя по договору все партнеры обязаны выделять средства на расширение "Билла Раша" пропорционально своим долям в СП, объясняет источник в "Билла".

По тому же договору марку Billa в России имеет право развивать только ООО "Билла Раша Гмбх", уточнил господин Хартен. "Было принято решение о создании новой "дочки" — ООО ВІОР (на 100% принадлежит Rewe Group, по данным "СПАРК-Интерфакса") и нового бренда", — объясняет он.

Представитель "Марты" Екатерина Медведицина утверждает, что вкладом холдинга в "Билла Раша" должны были стать магазины "Гроссмарт" (сейчас сеть закрыта), а не деньги.

В этом году Rewe планирует открыть около 20 супермаркетов в Москве и ближайшем Подмосковье. Четыре магазина, которые запускаются в ближайшее время в Дзержинске и Воронеже, будут называться ВІОР, говорит Кристиан Хартен. Сейчас в Москве уже работают 13 супермаркетов под маркой ВІОР — это

название получили приобретенные в конце прошлого года магазины сети "Ням-Ням" (см. "Ъ" от 20 октября 2008 года). Ими также управляет новое ООО, уточнил господин Хартен.

Сейчас ООО "Билла Раша" включает 56 супермаркетов в России. По словам топ-менеджера российской Billa, в 2008 году выручка сети была "близка к €300 млн".

Новый бренд — вынужденная мера, говорит топ-менеджер "Билла Раша Гмбх". Проблема, по его словам, решится, "если Rewe договорится о выкупе доли "Марты" в СП". В начале года основной акционер "Марты" Георгий Трефилов подал в суд Вены заявление о финансовой несостоятельности Marta Unternehmensberatungs GmbH (MUG), головной структуры холдинга. Через аффилированные структуры MUG владеет 22,5% ООО "Билла Раша" — сейчас этот пакет выставлен на продажу конкурсным управляющим MUG (см. "Ъ" от 30 марта). Право первоочередного выкупа доли принадлежит господину Дитенбергеру, который может уступить пакет Rewe.

Вчера источник, близкий к переговорам, рассказал, что очередная встреча Петера Дитенбергера и Rewe состоится в следующий понедельник. "Возможно, будут приняты какие-то решения", — говорит он. Стоимость 100% ООО "Билла Раша Гмбх" управляющий директор Falcon Advisers Игорь Кованов оценивает в \$30-40 млн, "но с учетом того, что на актив есть только два претендента, вероятен дисконт".

С маркетинговой точки зрения Rewe сейчас теряет возможность усилить позиции своего основного бренда в России, считает управляющий директор TNC. Brands. Ads Наталья Меш. "Для потребителя, даже если магазины оформлены одинаково, Billa и ВІОР — две разные сети. В таких случаях нужно делать отдельную коммуникационную компанию и отдельно доносить до потребителя, что ВІОР — то же самое, что Billa", — уверена она.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotels

«ГЕРМЕС» ГОНЯТ ИЗ «СИБИРИ»

Росимущество пытается через суд вернуть трехзвездочную гостиницу «Сибирь», которую его собственная «дочка» в прошлом году продала петербургской компании «Гермес»

Предпродажная оценка гостиницы была проведена с нарушениями, заявил вчера в Арбитражном суде Новосибирской области представитель Росимущества Петр Коршиков. Цель Росимущества — вернуть «Сибирь», чтобы продать по рыночной цене, сказал «Ведомостям» другой чиновник агентства.

Иск к Федеральному центру логистики (ФЦЛ, управляет более чем 100 объектами, находящимися в федеральной собственности) и петербургскому ООО «Гермес» о признании недействительной их сделки купли-продажи «Сибирь» Росимущество подало в январе.

Первая в Новосибирске сертифицированная трехзвездочная гостиница «Сибирь», расположенная в центре города, была включена в план приватизации в декабре 2006 г., а 9 июля 2008 г. ФЦЛ продала «Гермесу» гостиничный комплекс (18 600 кв. м) и земельный участок (0,95 га) за 285 млн руб. Так якобы оценил объект московский Центр оценки бизнеса и имущества (Коршиков предъявил в суде письмо оценщика, где говорилось, что человек с именем, которым подписан документ, в центре не работал). Это дешевле оценок, заказанных ФЦЛ прежде: в августе 2007 г. Новосибирская торгово-промышленная палата назвала цену 525,8 млн руб., ИП Ярославцев Д. В. в марте 2008 г. — 1,018 млрд руб. (по данным пресс-службы Росимущества). Вчера вечером связаться с оценщиками не удалось.

Рыночная стоимость гостиницы на момент сделки составляла 700-800 млн руб., а сейчас ее удалось бы продать за 500-600 млн руб., считает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. Наполняемость «Сибирь» составляет 50-60% (до кризиса была на уровне 70-80%) и остается одной из самых высоких в городе, отметил он.

В прошлом году 22 апреля замруководителя Росимущества Сергей Сысоев поручил и. о. генерального директора ФЦЛ Вячеславу Тареличеву (работал с апреля по август 2008 г.) приостановить продажу всех объектов ФЦЛ (копия письма есть у «Ведомостей»). А осенью агентство обратилось в МВД РФ и Генпрокуратуру с

просьбой дать оценку действиям Тареличева на посту и. о. гендиректора ФЦЛ, сообщил Коршиков.

Сейчас Тареличев, по данным СПАРК, работает директором в московском ООО «Строй менеджмент». Телефон компании вчера не отвечал.

Покупатель гостиницы загадочен. Выручка «Гермеса» в 2007 г. — 2,48 млн руб., чистый убыток — 1,41 млн руб. (СПАРК). По данным Росимущества, сделка по покупке «Сибири» была оплачена петербургским банком «Советский». О том, есть ли взаимосвязь между «Советским» и «Гермесом», представителю Росимущества не известно. Заместитель председателя правления «Советского» Виктория Вашкулат отказалась от комментариев. В СПАРК единственным учредителем «Гермеса» значится голландская Sollenburg holding B. V. Представитель «Гермеса» в суде Марина Труфанова затруднилась назвать бенефициаров «Гермеса» и не смогла сказать, какие еще активы принадлежат компании. Отказался отвечать на эти вопросы и внешний управляющий «Гермеса» Алексей Белокопыт.

В октябре 2008 г. «Гермес» подал заявление в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области о признании себя банкротом, а в декабре в компании было введено внешнее управление. По словам Белокопыта, процедура продлится один год и «до конкурсного производства дело не дойдет». Он не раскрывает размер кредиторской задолженности «Гермеса», но не исключает, что для расчета с кредиторами может быть продана «Сибирь».

Новосибирский арбитражный суд в марте 2009 г. по заявлению Росимущества в качестве обеспечительной меры запретил регистрацию сделок с объектами гостиницы «Сибирь». Благодаря этому Росимущество сможет вернуть ее, даже если гостиница будет отчуждена в пользу одного из кредиторов «Гермеса» (если Росимущество выигрывает в суде), говорит юрист «Юридической практики» Иван Кокарев.

Шансы Росимущества оспорить продажу «Сибири» он оценивает как высокие. «Но для этого ему придется доказать не факт продажи по заниженной цене, а факт превышения полномочий руководителем ФЦЛ», — считает Кокарев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«ТАШИР» ТЕРЯЕТ ПАРТНЕРОВ

Группа «Ташир» ссорится с партнерами по строительству торгцентра «Рио» в Ярославле. Из-за задержки ввода торгцентра в эксплуатацию компания «Домашний интерьер» (владеет франшизой австрийской Kika Group, принадлежит экс-топ-менеджерам сети «М.видео» — Александру Зайонцу и Михаилу Кучменту) обратилась в арбитраж Ярославской области, рассказал близкий к «Домашнему интерьеру» источник. Компания пытается вернуть аванс (8 млн руб.), перечисленный «Таширу» за аренду 12 000 кв. м, ответчиком по иску выступает аффилированное с «Таширом» ООО «Центрторг», говорит источник. На сайте суда информации об иске нет. Но «Ташир» об иске знает, подтвердила представитель пресс-службы группы Ирина Каграманова. Совладелец «Домашнего интерьера» Александр Зайонц от комментариев отказался.

Открытие «Рио» в Ярославле действительно отложено (запланированный срок — декабрь 2008 г.), подтверждает Каграманова. Новый срок открытия она не называет. По ее словам, в отсрочке виноват соинвестор проекта — сеть «Вестер»: с октября 2008 г. она прекратила финансирование проекта, сейчас задолженность составляет \$12,6 млн. Совладелец ГК «Вестер» Олег Большев связь задержки в строительстве с долгом «Вестера» отрицает: его компания не платила только в октябре — ноябре, сейчас готова вносить платежи, но хочет получить от «Ташира» гарантии по срокам сдачи объекта и его наполняемости арендаторами. «Вестер» должен инвестировать \$27 млн, из них уже выплачено \$17,5 млн, еще около \$5 млн по договору будет уплачено после открытия «Рио», говорит Большев. «Остается \$4,5 млн, которых едва хватит на отделку нашего гипермаркета (13 500 кв. м), а «Ташир» еще не возвел коробку здания», — сказал Большев. Каграманова отвечает, что у «Ташира» нет проблем с финансированием ни этой, ни других строек. До кризиса арендаторы часто не прописывали в договорах санкций за нарушение девелоперами сроков сдачи объектов, за что сейчас и расплачиваются, говорит Валерий Есауленко, гендиректор консалтинговой группы «НЭО центр».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НАСТРОИЛИ С ЗАПАСОМ

С наступлением кризиса в Нижнем Новгороде стал заметен переизбыток торговых площадей. Доходы населения падают, ритейлеры не получают прежней прибыли, и арендодателям приходится идти на уменьшение арендных ставок

К началу года на 1000 нижегородцев пришлось 680,7 кв. м торговых площадей — это почти в 2,5 раза больше среднероссийского норматива, говорится в ежегодном отчете мэра Вадима Булавинова, с которым он завтра выступит перед городскими депутатами (тезисы есть у «Ведомостей»). В городе работает более 2900 торговых предприятий общей торговой площадью 870 000 кв. м, за прошлый год ввели 176 новых объектов на 88 000 кв. м.

Даже до кризиса можно было констатировать избыток в Нижнем торговых площадей, говорит директор Нижегородского центра научной экспертизы (НЦНЭ) Татьяна Романчева. А при падении доходов населения и покупательского спроса город вступает в фазу, когда строить торговые центры невыгодно: окупаемость торговых площадей и их заполняемость снизились, считает Романчева. Так, оборот бутиковых зон в торгцентрах упал с октября 2008 г. на 40-45%, знает она.

По данным Нижегородстата, реальные располагаемые денежные доходы населения Нижегородской области только за первые два месяца этого года уменьшились на 4,5% в сравнении с январем — февралем 2008 г. Жители области 71,2% доходов тратят на текущее потребление (в тот же период 2008 г. — 75,1%), утверждают статистики.

Меньше, чем бутики, по словам Романчевой, страдает спрос на товары первой необходимости и продукты. В сети магазинов «Мама плюс я» в I квартале 2009 г. в сравнении с тем же прошлогодним периодом упала посещаемость, но не продажи — люди пока не готовы экономить на детях, уверяет гендиректор сети Марат Закиров. В начале апреля сеть открыла девятый магазин площадью около 800 кв. м в Сормовском районе. В местной сети продовольственных магазинов шаговой доступности «Райцентр» (45 точек) спрос стабилен, хотя средний чек (150 руб.) незначительно снизился, говорит директор сети Аркадий Шемагин. Даже в продуктовой рознице ритейлеры жалуются на уменьшение среднего чека на 20-30% и замещение дорогих товаров дешевыми аналогами, возражает директор нижегородского «Магазина готового бизнеса» Юрий Кузьмичев.

По данным мэрии, крупнейшие торговые объекты, открывшиеся в городе в прошлом году, — третья очередь торгцентра «Фантастика» группы «Столица

Нижний» (+43 900 кв. м к имевшимся 106 000 кв. м), а также гипермаркет «Карусель» X5 Retail Group на Комсомольской площади (более 8800 кв. м). По словам менеджера по связям с общественностью в регионах X5 Retail Group Владимира Русанова, проект в Нижнем успешен, а в целом в России и особенно в регионах рынок еще далек от насыщения. Крупный гипермаркет может предложить более низкие цены, чем небольшой магазин шаговой доступности или даже рынок, соглашается аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин. Уменьшение торговых площадей из-за падения спроса маловероятно, но смена профиля объектов, если это не специализированные торгово-развлекательные центры, вполне возможна, считает Клягин. Переформатировать многоуровневые центры не будут, но сроки окупаемости их удлинятся, поскольку арендодателям уже приходится идти на снижение ставок, говорит Романчева. По ее данным, в 2008 г. ставки выросли на 10-15%, а теперь снижаются на 12-25% в зависимости от места. Сейчас, по данным НЦНЭ, арендовать 1 кв. м в заречной части Нижнего предлагают за 1460 руб., в нагорной — за 2237,5 руб. Но декларируются ставки для бутиковой зоны, а в действительности арендные отношения строятся очень индивидуально, объясняет Романчева. Так, якорный арендатор платит меньше, чем остальные, а у McDonald's ставка привязана к проценту с оборота, добавляет она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПИЦЦА И СУШИ ДЛЯ КРАСНОДАРА

С опозданием почти на год «Росинтер ресторантс холдинг» все-таки пришел в Краснодар

Вчера в Краснодаре на ул. Мира, 51, открылись рестораны «Планета Суши» и «IL патио», сообщила представитель «Росинтер ресторантс холдинга» Светлана Князева.

В январе 2008 г. вице-президент «Росинтер ресторантс холдинга» Олег Паничев заявлял, что компания выйдет на рынок Краснодара в мае-июне 2008 г. «Из-за возникших технических проблем при перестроении помещений под рестораны, требующих индивидуального размещения вентиляционной системы и технического

оборудования, сроки реализации проекта увеличились», — пояснили в пресс-службе «Росинтера».

Комплекс из двух ресторанов открыт по договору франчайзинга с краснодарской «Модной компанией», говорит Князева. Общая площадь ресторанов — 664 кв. м, 220 посадочных мест. Средний чек — 500 руб. на человека. Помещения — в долгосрочной аренде, срок окупаемости проекта — три года, добавляет директор ресторанов Александр Возненко. Объем инвестиций он не называет.

По словам управляющего директора Century 21 Kras Realty Руслана Юркова, сегодня стоимость аренды на ул. Мира составляет около 1000 руб./кв. м в месяц. Зимой 2008 г. «Росинтер» открыл в Ростове на одной площадке в 700 кв. м рестораны Il Patio и «Планета Суши», вложив в каждый около \$425 000.

Московские рестораторы упустили южный рынок, в частности рынки ключевых южнороссийских центров Краснодара и Ростова, где лидерство осталось за местными игроками, считает управляющий партнер ГК «Есть & пить» Вадим Калинич. К тому же из-за кризиса оборот упал в заведениях среднеценового сегмента на 20% и сейчас не самые легкие времена, добавляет он. По данным гендиректора Restcon Сергея Миронова, в среднеценовом сегменте ресторанов и кафе отток клиентов составил 15-20%, в дорогом — 50-70%. Сегодня ситуация в среднем сегменте стабилизировалась за счет перехода клиентов из дорогого, добавляет он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ГЛАВСТРОЙ СПБ» ОПЯТЬ ПРОДАЕТСЯ

Сулейман Керимов отказался от покупки 75% компании «Главстрой СПб». Ему хватило 25% группы ПИК, долги которой в 44 млрд руб. еще предстоит реструктурировать

Принадлежащая Керимову компания «Нафта-Москва» не приобрела у «Базэла» компанию «Главстрой СПб», рассказал «Интерфаксу» источник в «Нафта-Москва». Эту информацию подтвердили сотрудники «Базэла», «Главстроя» и источник, близкий к совладельцам компании «Русское море» (они владеют 25% «Главстроя»

СПб»). Сотрудник «Главстроя» сообщил, что стороны не смогли договориться по условиям сделки и сейчас идут поиски нового инвестора для «Главстроя СПб». Представитель «Нафта-Москва» от комментариев отказался. Гендиректор «Главстроя СПб» Игорь Евтушевский утверждает, что не в курсе, в каком состоянии находится сделка.

Вместе с 75% «Главстроя СПб» «Нафта-Москва» получила бы большую часть девелоперского бизнеса «Главстроя» — четыре проекта в Петербурге общей площадью 6 млн кв. м (для сравнения: все девелоперские проекты «Главстроя» в Московском регионе и Поволжье вместе не превышают 1,5 млн кв. м). Размер инвестиций, необходимых для реализации проектов в Петербурге, — около 200 млрд руб.

Эксперты предполагали, что сумма сделки будет равна затратам, понесенным «Главстроем» при подготовке проектов: покупка земли на торгах, разработка архитектурных концепций и т. д. Так, за «Северную долину» компания заплатила 7,1 млрд руб., за «Юнтолово» — 1 млрд руб., а за проект бизнес-центра — 701 млн руб. Инвестиции в Апраксин двор не раскрываются.

Владельцы «Нафта-Москва» могли обнаружить, что цена, за которую они собирались приобрести проекты «Главстроя СПб», не соответствует их сегодняшней рыночной стоимости. В частности, Апраксин двор из-за неопределенной ситуации с собственниками является не активом, а скорее пассивом, считает руководитель проектов «Желдорипотеки» в Санкт-Петербурге Александр Шабасов. Те проекты, которые сейчас есть у «Главстроя СПб», не приносят текущего дохода: на период кризиса компания рассчитывала получить разрешение от города на сдачу в аренду площадей в Апраксином дворе и на обустройство временного рынка на ул. Шкапина, напоминает директор по коммерческой недвижимости «Бекара» Алексей Лазутин. Разрешение на организацию рынка на ул. Шкапина город пока не дал, говорит Евтушевский.

«Нафта-Москва» сосредоточила свое внимание на другом недавно приобретенном девелоперском активе — ГК ПИК, уверяет источник в компании. Структуры Керимова получили 25% ГК ПИК под обещание реструктурировать банковскую задолженность девелопера, составляющую 44 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"СТАРТУ" ПРИПИШУТ "МЕТРИКУ"*Захар Смушкин расширяет торговый бизнес*

Как стало известно "Ъ", питерская DIY-сеть "Старт", подконтрольная владельцу лесопромышленной корпорации "Илим Палм" Захара Смушкина, ведет переговоры о покупке ООО "Стройформат" (оператор сети "Метрика"). Сделка, по информации сторон, может быть закрыта до конца года. Бизнес "Метрики" эксперты оценили в \$100-110 млн.

О том, что акционеры ООО "Стройформат" (оператор сети "Метрика") ведут переговоры о продаже бизнеса структурам владельца лесопромышленной корпорации "Илим Палм" Захара Смушкина, "Ъ" рассказал источник, близкий к переговорам. По его информации, со стороны господина Смушкина сделку ведет подконтрольный ему другой DIY-оператор — ЗАО "УК "Старт"" (два гипермаркета под брендом "Старт" в Петербурге и Челябинске; владелец — кипрская "Аврора Эквити Инк"). Исполнительный директор "Метрики" Алексей Иовлев подтвердил факт переговоров, но заявил, что сейчас процесс временно приостановлен. Причины продажи господин Иовлев комментировать отказался, но допустил, "что соглашение со "Стартом" может быть подписано уже в этом году".

Гендиректор УК "Старт" Роман Никаноров подтвердил заинтересованность компании в покупке "Метрики", но заявил, что "все будет зависеть от условий". Ранее господин Никаноров говорил "Ъ" о том, что акционеры компании намерены достичь стоимости компании в \$1,5 млрд в течение пяти лет путем строительства собственных магазинов, покупки и аренды готовых помещений и приобретения крупных сетей, работающих в формате DIY (см. "Коммерсантъ-СПб" от 15 сентября 2008 года). В 2004-2009 годах структуры "Старта" получили под строительство семь участков от 50 тыс. до 90 тыс. кв. м в различных районах Петербурга.

О том, что "Стройформат" готов продать розничный бизнес или объединиться с одним из участников рынка DIY, стало известно еще в сентябре прошлого года. В качестве финансового консультанта была приглашена инвестиционная группа "Ренессанс Капитал". "Метрика" не раскрывает свои финансовые показатели, поэтому, ориентируясь на данные "Максидома" и OBI, мы оцениваем оборот "Метрики" в \$300-325 млн в год,— считает аналитик УК "Финанс Менеджмент" Максим Клягин.— При продаже для "Метрики" мы бы рекомендовали брать

коэффициент 0,3, то есть стоимость 100% компании составляет около \$100-110 млн".

ООО "Стройформат", оператор сети "Метрика", с 2005 года входящее в структуру корпорации СБР, занимающаяся оптовой и розничной торговлей строительными материалами. В настоящий момент действует десять магазинов "Метрика" — восемь гипермаркетов и два супермаркета (восемь в Петербурге и по одному в Пскове и Липецке). Их общая площадь — около 81 тыс. кв. м. В собственности компании находится еще семь площадок. Суммарная площадь земельного банка компании — более 600 тыс. кв. м.

DIY-операторам в условиях экономического кризиса, как и всем ритейлерам, приходится задумываться о "вынужденной консолидации", считает топ-менеджер крупной международной сети товаров для дома. По информации, размещенной на официальном сайте арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области, с начала этого года к "Метрике" было предъявлено более двух десятков исков от поставщиков.

На прошлой неделе также стало известно, что "Метрика" подписала "соглашение об объединении" с сетью "Вимос" (27 магазинов, ориентированных преимущественно на загородное строительство, общей площадью около 35 тыс. кв. м). Условия сделки акционерами компании не раскрываются, но, по словам источника "Ъ" в "Метрике", уже несколько магазинов "Вимос" вошли в состав ООО "Стройформат", переход на единую процессинговую платформу всех магазинов должен завершиться в течение нескольких недель. Объединенная компания будет включать около 40 магазинов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)