

Offices/General

Залог бизнес-класса

ВТБ хочет получить в залог не только проекты, но и долю в капитале «Дон-строя».

Альфа-банк погасит "Северное сияние"

Александр Сенаторов уступает офисы за долги.

Retail

«Ашан» построит сад

Французский ритейлер Auchan, несмотря на кризис, запускает новый проект.

Спрос на фоне стресса

Потребительский бум в России явно спадает, но коллапса в торговле, который предрекали в начале кризиса, пока так и не случилось.

Regions

Europolis без башни

Австрийская инвесткомпания Europolis, собиравшаяся вложить в России около 1 млрд евро, выходит из проекта «Волгоград-сити».

Партнер «Викинга»

Среди акционеров ОАО «Большой Гостиный двор» (БГД), арендуемого здание Гостиного двора, обнаружился портфельный инвестор. Prosperity Capital Management приобрела 8,8% акций универмага еще в 2007 г.

Смена приоритетов

Инвесторы Международного конгрессного центра в Ростове группа «Дон-плаза» и «Росевродевелопмент» решили отказаться от строительства бизнес-центра, зато отели должны быть возведены даже раньше срока.

С корабля на совет директоров

Олег Жеребцов вернулся к оперативному управлению «Лентой».

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

ЗАЛОГ БИЗНЕС-КЛАССА

ВТБ хочет получить в залог не только проекты, но и долю в капитале «Дон-строя». Но сначала предлагает компании сделать структуру собственности прозрачной

Как рассказал «Ведомостям» источник, близкий к ВТБ (крупнейший кредитор «Дон-строя», финансирует его жилые проекты), банк рекомендует девелоперу быстрее завершить создание холдинга — чтобы получить в залог долю в его капитале. Сейчас структура собственности «Дон-строя» запутанна, поэтому ВТБ вынужден брать в залог проекты, объясняет собеседник «Ведомостей». ВТБ хочет получить в залог не только долю в капитале, утверждает Тимур Баткин, гендиректор «ДС риэлти» (подразделение «Дон-строя», которое занимается жильем); подробности он рассказать не захотел. Представитель ВТБ Максим Лунев отказался от официальных комментариев.

В ноябре прошлого года «Дон-строй» и ВТБ заключили ряд долгосрочных кредитных соглашений на \$500 млн. «Залогом по кредиту ВТБ выступали имущественные права, а также твердые залоги в виде уже построенных и сданных объектов жилой и нежилой недвижимости», — говорит пресс-секретарь «Дон-строя» Екатерина Куканова.

Реструктуризацию «Дон-строя» в вертикально-интегрированный холдинг его владельцы Максим Блажко и Дмитрий Зеленов начали еще в 2006 г. Тогда в меморандуме «Дон-строя» к размещению LPN (выпуск уже погашен) говорилось, что «все основные контракты и денежные потоки будут консолидироваться в головную компанию, которая также будет держателем всех активов, — «ДС холдинг». Согласно ЕГРЮЛ «ДС холдинг» зарегистрирован в конце сентября 2005 г., принадлежит в равных долях Зеленову и Блажко.

«Реструктуризация — это живой процесс, нет жесткой даты его завершения», — сказала Куканова. В «Дон-строй», по ее словам, входит около 40 юридических лиц. По данным СПАРК, «ДС холдинг» владеет 50-100% 22 компаний. Структура собственности остальных компаний запутанна. Например, ЗАО «СК «Донстрой» (застраивает 1-й Смоленский переулок) и ЗАО «Дон-строй» принадлежат Блажко и Зеленову, а ЗАО «Моснитки» (территория этого предприятия будет

застраиваться) — шести юрлицам. Последнюю отчетность компания публиковала в 2006 г. Раскрыть сегодняшнюю долговую нагрузку и другие финансовые показатели пресс-служба «Дон-строя» отказалась.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АЛЬФА-БАНК ПОГАСИТ "СЕВЕРНОЕ СИЯНИЕ"

Александр Сенаторов уступает офисы за долги

Kopernik Group Александра Сенаторова, ранее известная как группа компаний МИАН, начинает передавать кредиторам часть заложенного имущества. Альфа-банку должен достаться бизнес-центр "Северное сияние" на северо-востоке Москвы, который девелопер пытался еще в конце 2008 года продать за \$174 млн.

Kopernik Group (до октября 2008 года именовалась группой компаний МИАН) передает за долги Альфа-банку построенный в 2006 году на Савеловской площади на северо-востоке Москвы бизнес-центр "Северное сияние" общей площадью почти 38 тыс. кв. м, рассказал "Ъ" один из банкиров. Эту информацию подтвердили два консультанта и представитель девелоперской компании, знакомые с ситуацией. По словам одного из них, помимо "Северного сияния" Kopernik Group банку также переходит объект на Красной Пресне (площадь около 15 тыс. кв. м), где находятся офисы структур самой Kopernik Group.

В пресс-службе Альфа-банка от комментариев отказались. Представитель Kopernik Group Евгения Сазонова подтвердила, что сейчас "началась процедура по смене собственника залогового имущества, но тем не менее группа продолжает переговоры с Альфа-банком". По ее словам, если даже залог перейдет кредиторам, это никак не повлияет на оперативную деятельность Kopernik Group, в том числе и на агентство недвижимости МИАН.

Управляющий партнер "Нового качества" Михаил Гец говорит, что еще осенью прошлого года МИАН выставил на продажу бизнес-центр "Северное сияние" по цене \$174 млн, но уже в декабре объект был снят с продажи. "Вероятно, первоначально компания планировала продать объект и вырученные средства направить на погашение задолженности перед банком", — отмечает господин Гец.

По его словам, при продаже "Северного сияния" Корнерик Group утверждала, что по итогам 2008 года чистый доход от сдачи в аренду площадей в бизнес-центре должен превысить \$17 млн.

В Альфа-банке не раскрывают общую сумму, которую ему задолжали структуры Корнерик Group. В самой же компании не раскрывают даже кредиторскую задолженность всей группы. В августе прошлого года основной совладелец Корнерик Group Александр Сенаторов раскрывал "Ъ" долговую нагрузку одной из "дочек" группы — "МИАН девелопмент", которая на конец первого квартала 2008 года составляла 5,051 млрд руб. "В сфере финансового обеспечения партнерами компании являются такие столичные банки, как Альфа-банк и МДМ-банк", — говорится на официальном сайте Корнерик Group.

Корнерик Group, экс-группа компаний МИАН, создана в 1995 году, объединяет около 20 компаний, которые занимаются девелопментом, риэлтерскими услугами и т. д. По собственным оценкам, оборот группы в 2007 году достиг \$500 млн (позже данные не раскрывались).

Господину Сенаторову еще до начала кризиса в России не всегда удавались переговоры с кредиторами: прошлой осенью арбитражный суд Москвы по заявлению ЗАО ИФК "Гианея" признал банкротом ЗАО МИАН, которое до октября 2006 года являлось управляющей компанией группы (см. "Ъ" от 31 октября 2008 года).

Корнерик Group — не единственный девелопер, которому пришлось расстаться с офисной недвижимостью в счет погашения кредитов. Как сообщил "Ъ" 30 марта, Capital Group передала Сбербанку, перед которым долг девелопера превышал \$400 млн, около 40 тыс. кв. м будущих апартаментов в строящемся в деловом центре "Москва-Сити" комплекса "Город столиц". В России, как и в других странах, таких сделок на рынке будет все больше, прогнозирует управляющий партнер Marshall Real Estate Management Майкл Голомб. По его словам, девелоперу зачастую проще отдать кредитору заложенный актив, чем выплачивать высокие проценты по кредиту.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГАЛС НА УБЫТКИ

«Систему-Галс» подвели курсовые разницы и Siemens

Вчера девелоперская компания «Система-Галс» отчиталась по итогам прошлого года. Как и остальные игроки рынка недвижимости, компания получила значительный чистый убыток — 381,1 млн долл. против прибыли в 2007 году. Однако девелоперская «дочка» АФК «Система», которая вскоре должна перейти под контроль ВТБ, понесла потери не только из-за переоценки подешевевших активов и падения доходов от продаж, но и от проблемного проекта Siemens Tower, от участия в котором отказалась компания Siemens. Помимо этого, конвертация валютного долга перед ВТБ в рубли добавила к убыткам 138,4 млн долл.

Согласно отчетности ОАО «Система-Галс» по US GAAP, в прошлом году компания получила чистый убыток в размере 381,1 млн долл. против чистой прибыли в 34,7 млн долл. за 2007 год. Отрицательная динамика доходов была отмечена еще по итогам первого полугодия, когда девелопер зафиксировал убыток 99,6 млн долл. Тогда финансовые потери объяснялись включением в отчетность неденежного расхода на опционную программу для топ-менеджмента компании, а также увеличением затрат на многочисленные проекты, находящиеся на ранних стадиях. В начале 2008 года девелопер делал акцент на расширение присутствия на рынке и покупку активов. В кризис активная экспансия сыграла с компанией злую шутку: именно с сегментом «Девелопмент» связаны ее наибольшие потери — 148,5 млн долл. В числе прочих расходов «Система-Галс» признала убыток по проекту Siemens Tower в размере 24,5 млн долл.

Напомним, в 2003 году «Система-Галс» подписала контракт с Siemens о строительстве двух башен класса А на Ленинградском проспекте. Соглашение зафиксировало стоимость реализации объекта, однако в 2007 году девелопер решил пересмотреть условия контракта, сославшись на значительное удорожание стройматериалов и услуг на рынке недвижимости. Немцы не согласились с новой ценой, и «Система-Галс» была вынуждена вернуть партнеру 64 млн долл. и начать с Siemens новые переговоры. Как утверждает директор департамента по связям с инвесторами компании «Система-Галс» Ульяна Деньга, соглашение с Siemens не заключено до сих пор.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 апреля, № 65

В сумму потерь «Система-Галс» также включила 138,4 млн долл., которые были получены за счет отрицательной курсовой разницы от конвертации долга в размере 700 млн долл. перед ВТБ в рубли. Согласно отчетности, на конец 2008 года краткосрочный долг девелопера составил 414,2 млн долл., долгосрочный — чуть более 1 млрд долл., причем 78,1% суммарной задолженности номинируется в рублях. Помимо этого, «Система-Галс» сообщила о погашении в марте—апреле 2009 года большей части задолженности перед Альфа-банком, срок выплаты по которой истек 20 февраля. «Оставшаяся сумма долга — 22 млн долл. — была пролонгирована до конца апреля, и сейчас ведутся переговоры о ее дальнейшей реструктуризации», — сообщила г-жа Деньга.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«АШАН» ПОСТРОИТ САД

Французский ритейлер Auchan, несмотря на кризис, запускает новый проект. В течение месяца откроются садовые гипермаркеты под брендом «Ашан сад»

О новом проекте Auchan в России по строительству садовых гипермаркетов «Ведомостям» рассказал поставщик ритейлера. Эту информацию подтвердила руководитель по внешним коммуникациям Auchan в России Мария Курносова. По ее словам, компания решила перенести в Россию концепцию садовых гипермаркетов, которые Auchan уже два года развивает во Франции, Венгрии и Португалии. «Мы отмечаем высокий спрос на товары для дачи, садовые растения у российских покупателей. В рамках гипермаркетов «Ашан» эти потребности становится сложно удовлетворить, поэтому мы решили <...> вывести категорию товаров «для дачи и сада» в отдельную сеть», — объясняет Курносова.

Новая сеть будет работать под брендом «Ашан сад». В ближайший месяц компания планирует открыть три магазина «Ашан сад» — два в Москве (ТЦ «Тройка» в Сокольниках и ТЦ в Мытищах) и один — в Самаре. В среднем торговые площади этих магазинов составят около 3000 кв. м, ассортимент — более 6000 наименований товаров. По словам Курносовой, поставлять товар в «Ашан сад» будут 60 поставщиков.

Прямых конкурентов в России у «Ашан сада» немного. На рынке садовых товаров в России работают всего несколько игроков — сеть «Зеленая страна» и отделы в крупных гипермаркетах товаров для дома и DIY — OBI, «Касторама», «Твой дом» и др. Марина Горбачева, генеральный директор компании «Керамоптторг», поставщика «Ашан сада», считает концепцию Auchan удачной: «Это сеть магазинов с низкими ценами, в ассортимент которых входит полный спектр товаров первой необходимости для садоводов и дачников любого возраста. Также компания выбрала удачное решение торгового пространства — в отличие, к примеру, от OBI и «Касторамы», «Ашан сад» не загромождает верхние уровни торгового зала складским хранением».

По оценке руководителя отдела аналитики консалтинговой компании Info line Михаила Бурмистрова, с учетом того, что новые магазины сети Auchan открывает

на собственных площадях, инвестиции в строительство таких гипермаркетов минимальны — не более \$5 млн. Для сравнения: затраты «Зеленой страны» на открытие одного садового центра площадью 10 000 кв. м составили около \$20 млн.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СПРОС НА ФОНЕ СТРЕССА

Потребительский бум в России явно спадает, но коллапса в торговле, который предрекали в начале кризиса, пока так и не случилось. Оборот розницы падает несильно, а в дискаунтерах даже растет: предпочтения смещаются в сторону дешевых марок. На дорогие товары, полагают эксперты, спрос тоже не умер, а затаился в ожидании доступных кредитов.

Потребитель скорее жив

Первый в Москве магазин шведской одежной марки Hennes & Mauritz (H&M) открылся в марте, и покупателей в нем столько, что будто нет на дворе никакого кризиса. А их, может, потому и много, что кризис. "Интересная вещь: если раньше в России появлялась новая марка, ее цены были на 30% выше, чем в Европе,— отмечает Ануш Гаспарян, коммерческий директор компании Fashion Consulting Group.— Сейчас эта разница начинает сглаживаться: одежду H&M сразу начали продавать по таким же ценам, как в Европе".

"Кризис оздоровит не только покупателей, но и продавцов",— уверен Михаил Дымшиц, гендиректор консалтинговой компании "Дымшиц и партнеры". И тут же оговаривается: это будет в том случае, если государство не станет с помощью бюджетных денег решать проблемы конкретных секторов. Как тут не вспомнить про отечественный автопром.

Скептически на проблему оздоровления психологии потребителей смотрит Алевтина Гулюгина, заместитель руководителя научного центра проблем доходов и потребительских бюджетов населения Всероссийского центра уровня жизни: "На изменение спроса влияют снижение уровня доходов, неуверенность в завтрашнем дне, а также нестабильное положение многих работодателей, которые в любой момент могут сократить сотрудников или их зарплаты".

"Безусловно, есть люди, которые из-за кризиса попали в очень тяжелую ситуацию, но пока эта проблема не стала национальной", — парирует Михаил Дымшиц. Возможно — пока.

В 2002 году людей, живущих за чертой бедности, было 25% от всего населения. В 2008-м их число впервые за пятилетку перестало сокращаться: как и в 2007-м, согласно опубликованным в феврале данным Минэкономразвития, их было чуть больше 13%. Доход каждого из почти 19 млн человек не превысил 4,6 тыс. руб. в месяц. В 2009 году, предрекают эксперты, число бедных может вырасти впервые за последние годы.

А социальные проблемы, как сейчас все уже понимают, конвертируются в экономические. Премьер Путин приоритетом антикризисных мер назвал "возрождение деловой активности и внутреннего спроса, который бы стал основой восстановления национальной экономики".

Главный показатель спроса — оборот розничной торговли — пугающего падения вроде бы не демонстрирует. В первом квартале 2009 года этот оборот составил 3,3 трлн руб., что всего на 1,1% меньше показателя, достигнутого за аналогичный период 2008 года, говорится в сообщении Росстата. В прошлые годы он, правда, внушительными темпами рос, а вот в марте 2009 года упал на 4% к уровню марта прошлого года. В структуре оборота половина пришлось на непродовольственные товары, другая — на продукты питания. Раньше соотношение было 55% и 45%. Катастрофы не случилось, но бум закончился: люди опять стали больше тратить на еду.

Спад мирового уровня

Нельзя сказать, что наши граждане стали экономить сильнее всех в мире. По данным исследования Win Crisis Index, проводившегося в 25 странах компанией Worldwide Independent Network (в России и СНГ ее интересы представляет исследовательский холдинг "Ромир"), в России в разной степени просели все области потребления — от мобильной связи до продуктов питания. Исследователи охарактеризовали ситуацию на российском потребительском рынке термином "ослабляющая экономия": "Население оценивает перспективы государства на выход из кризиса выше среднего, но при этом сократило свои личные расходы значительно, чем жители многих других стран-участников опроса". Так же настроены граждане Индии. Оптимистичнее смотрят в будущее и меньше сокращают свои траты в Китае, Бразилии, Кувейте, Ливане, Катаре, Саудовской Аравии и ОАЭ. Наиболее сильно кризис сказался на психологии потребителей из

Аргентины, Австралии, Франции, Исландии, Италии, Японии, Мексики, Испании, Великобритании и США: "Экономические перспективы своих стран они оценивают ниже среднего, их личные расходы уже серьезно сократились".

Россияне при существенном спаде продаж в областях, которые тесно связаны с потребительским кредитованием, не стали покупать существенно меньше товаров, за которые они обычно платят живыми деньгами. "Ниже всего спрос упал там, где высока стоимость единичной покупки: на рынке недвижимости сделки практически прекратились, более чем в половину упал автомобильный рынок,— рассказывает Михаил Дымшиц.— Практически незаметен спад на рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса".

Хотя и здесь внутри каждой товарной группы дорогие бренды сдают позиции дешевым.

Должен быть экономным

По данным аудита розничных продаж, проведенного исследовательской компанией Nielsen в городах с населением свыше 10 тыс. человек с декабря 2007 по ноябрь 2008 года, рынок упакованных продуктов питания и напитков "выстрелил" почти на 23% по стоимости, подстегнутый высокой инфляцией. При этом в последние месяцы 2008 года рост рынка фактически остановился, с августа по ноябрь потребление упакованных продуктов даже падало (правда, менее чем на 1%).

"Согласно результатам нашего исследования Russians Through Crisis, готовность российских потребителей тратить снижается",— отмечают в Nielsen. 47% респондентов считают 2009 год не лучшим временем для покупок, 20% — и вовсе плохим. В последние месяцы 2008 года, по данным Nielsen, еще сохранялся рост премиального сегмента в отдельных категориях упакованных продуктов (например, в шоколаде, кофе и др.). Теперь же вероятный сценарий для продовольственного рынка — поляризация: при сохранении премиального сегмента произойдет заметный отток потребителей из среднеценового сегмента в экономичный.

"Переход потребителей на более дорогие марки сигарет, который наблюдался на рынке последние пять лет, сегодня практически прекратился,— рассказывает Антон Сарайкин, менеджер по связям с прессой JT International Russia, лидера российской табачной отрасли.— Если в Москве и Петербурге этот процесс еще заметен, то в других регионах мы видим обратную тенденцию. Кроме того, значительно снизилось эпизодическое потребление сигарет престижного сегмента".

В Nielsen отмечают, что в ноябре-декабре 2008 года 73% респондентов стали более экономны в покупке продуктов питания и товаров повседневного спроса, чем три месяца назад, каждый пятый опрошенный сообщил, что за последние три месяца стал покупать меньше (в среднем на четверть). Потребление изменилось незначительно в таких категориях, как хлеб, чай, молоко, шампуни, стиральные порошки и сигареты, зато выросла готовность потребителей экономить на кондитерских изделиях, мясе (почти 30% опрошенных сообщили, что стали покупать этих товаров меньше, чем три месяца назад).

"Если в течение первых месяцев 2008 года потребление традиционных молочных продуктов в российских городах неуклонно снижалось, то с наступлением кризиса, в четвертом квартале 2008 года, ситуация изменилась, и уже в октябре и ноябре 2008 года наблюдался рост розничных продаж молока", — замечают в Nielsen.

Другое наблюдение экспертов: в розничной торговле в период рецессии выигрывают гипермаркеты и дискаунтеры.

"Покупатели сокращают расходы, больше внимания уделяют цене товара, наблюдается смещение спроса в пользу базовых продуктов", — говорит Светлана Витковская, руководитель отдела по связям с общественностью компании X5 Retail Group (владеет торговыми сетями "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель"). "В Москве и Санкт-Петербурге это пока незаметно, чего не скажешь о регионах, — продолжает она. — Поэтому в выигрыше оказываются дискаунтеры вроде нашей "Пятерочки". Гипермаркеты "Карусель" — тоже кризисный формат: все можно приобрести под одной крышей по низким ценам с гарантированным качеством — в отличие от продуктовых рынков". Трафик в магазинах "Пятерочка", утверждает Светлана Витковская, в первом квартале 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 6% (в Москве — и вовсе на 10%), а средний чек — на 11%. В московских гипермаркетах "Карусель" число посетителей выросло на 3%, в петербургских — на 4%. В X5 Retail Group не наблюдают и снижения числа посетителей супермаркетов "Перекресток": сюда, вероятно, перекочевали вчерашние клиенты еще более дорогих магазинов.

Другая сторона — сокращение ассортимента. "Мы сокращаем количество марок одинакового товара, которые не пользуются спросом. Например, из десяти видов масла останется пять, — рассказывает Светлана Витковская. — В итоге в дискаунтерах ассортимент сократится в 2009 году с 3,5 тыс. до 3 тыс. позиций, а в "Перекрестке" — с 20 тыс. до 10 тыс. позиций". Параллельно, говорит представитель X5 Retail Group, компания развивает собственную торговую марку

(СТМ). "СТМ дешевле брендов-аналогов на 10-20%, что сейчас выгодно покупателю,— объясняет она.— В перспективе мы планируем довести долю СТМ до 50% в "Пятерочках" и до 25% — в целом по сети (сейчас на СТМ приходится 5% в целом по сети, в "Пятерочках" — чуть больше)". Кроме того, в планах компании — сокращение доли импорта в товарообороте с 25 до 15-20%.

В торговой сети "МЕТРО Кэш энд Керри" от кризиса также пострадали в первую очередь товары премиального сегмента. "Речь идет прежде всего о товарах гигиены, бытовой химии, косметике, это также касается дорогого алкоголя, деликатесов,— рассказывает Оксана Токарева, руководитель отдела правительственных и внешних связей "МЕТРО Кэш энд Керри" в России.— Но это не значит, что товары этих категорий ушли из ассортимента. Их стали покупать меньше, переключившись на менее дорогие предложения". В "МЕТРО Кэш энд Керри" тоже активно продвигают СТМ. "Мы внедряем новые предложения, у нас появилось два новых бренда: Horeca Select (продовольственные и непродовольственные товары для ресторанного и гостиничного бизнеса) и Rioba (товары от кофе и сиропов до посуды для баров и кафе)",— говорят в пресс-службе ритейлера.

Там, где спрос неэластичный (прежде всего в случае с едой и лекарствами), кризис не так ощутим, а большие потери возможны только в том случае, если случится коллапс в экономике. "Отказать себе в питании невозможно,— говорит Алевтина Гулюгина из Всероссийского центра уровня жизни.— Малообеспеченные граждане и так питались скромно, сейчас им помогает удержаться на плаву государство за счет растущих социальных выплат. А высокодоходные группы уж в покупке продуктов точно могут себе не отказывать".

Неглавные ценности

Под ударом кризиса оказалась и сфера досуга россиян. По данным Российского союза туриндустрии, из-за кризиса в стране уже закрылся каждый десятый туроператор. Общее снижение спроса этой зимой достигло 30%, а на массовых пляжных направлениях — порядка 40%.

"В целом по сети наших кинотеатров в первом квартале 2009 года число посетителей возросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,— говорит председатель совета директоров сети кинотеатров "Каро Фильм" Леонид Огородников.— Хотя сейчас особой популярностью стали пользоваться дешевые утренние сеансы".

По оценкам компании "Связной", объем рынка сотовых телефонов в первом квартале 2009 года сократился относительно первого квартала 2008-го на 29%, а продажи составили 5,5 млн штук. Правда, сам "Связной" за первый квартал через свою розничную сеть реализовал почти 1,3 тыс. телефонов, что на 2,4% выше результатов аналогичного периода 2008 года.

В компании "Евросеть" говорят о снижении в целом по рынку на 30%, в самой компании продажи упали примерно на 18%. Незначительно снизилась средняя стоимость мобильного телефона. Больше всего упали продажи телефонов стоимостью выше 10 тыс. руб.

По оценке Александра Лоевского, директора по маркетингу и рекламе сети "Пурпурный легион" (специализируется на лицензионных компакт-дисках и музыкальной аппаратуре hi-end), в Москве упали продажи музыкальных CD: "кириллики" (версии альбомов зарубежных исполнителей с упрощенным оформлением, напечатанные в России) — на 60%, записей российских музыкантов — на 30%, оригинальных дисков западных исполнителей — на 10%.

"У нас в сети число посетителей не изменилось, это по-прежнему 2-3 тыс. человек в день,— говорит Александр Лоевский.— У нас уклон в сторону очень обеспеченных людей и фирменного товара. Например, средний чек при покупке эксклюзивной техники, \$100 тыс., не изменился. То же и с компакт-дисками. Все это коллекционный товар. Наши люди будут покупать хлеб, диски и ламповые усилители".

При выборе одежды аудитория премиальных брендов ведет себя иначе. Ануш Гаспарян утверждает, что здесь сегмент luxury просел сильнее других — примерно в половину. В массмаркете, по ее словам, оборот падает не так сильно — в зависимости от марки на 5-15% в сравнении с прошлым годом (с учетом роста цен). В среднеценовом сегменте у большинства марок падение составляет 25-30%. В целом же, по оценке Fashion Consulting Group, падение продаж российских одежных ритейлеров в январе-марте 2009 года составило 20-30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В первом квартале 2009 года, по данным Ассоциации европейского бизнеса, почти наполовину снизились продажи отечественных автосалонов. Они откатились на уровень 2006 года, когда кредитные программы в этой сфере не были доступны так, как в прошлом и позапрошлом годах.

Заметнее всего ухудшились показатели у японских марок Mitsubishi, Suzuki, Honda, Subaru и Toyota: иена подорожала больше прочих валют. Китайские марки Great Wall и Chery, а также американские Chrysler и Jeep показали снижение продаж на 70-95%. Значительный рост продаж только у Volkswagen, среди самых популярных моделей прирост в марте был только у Peugeot 308, Hyundai Tucson, KIA Cee`d и "Нивы". Компания Audi Russia в качестве подтверждения "стабильных результатов" в официальных пресс-релизах говорит о падении продаж в марте всего на 13%, что немного, если учесть, что рынок упал на 47%.

Но покупки в кредит возобновятся, как только появятся доступные кредиты, замечает Алевтина Гулюгина: "Многие потенциальные клиенты автосалонов затаились в ожидании послаблений в выдаче кредитов. А оживление обязательно произойдет".

"Опыт развитых стран показывает, что с достижением определенного уровня доходов число покупаемых товарных групп и брендов снижается,— рассказывает Михаил Дымшиц.— Россия в последние годы начала выходить из постсоветского потребительского ража, а кризис эту тенденцию обозначил еще более четко. И снижение потребления, которое мы наблюдаем сейчас, большинством воспринимается как разумный отказ от излишеств". Сознанием российских потребителей, говорит Михаил Дымшиц, владело несколько мифов, от которых сейчас приходится отказываться. Например, говорит он, у нас считалось хорошим тоном менять автомобиль раз в три года. Между тем в США до кризиса срок владения одним автомобилем составлял в среднем 60 месяцев. Другой пример — туристические поездки. Эксперт замечает, что большинство россиян, которые останавливались за рубежом в пятизвездных гостиницах, не достигали уровня доходов западных путешественников, которые могли себе позволить такие расходы.

◆ [Коммерсант-Деньги](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

EUROPOLIS БЕЗ БАШНИ

Австрийская инвесткомпания Europolis, собиравшаяся вложить в России около 1 млрд евро, выходит из проекта «Волгоград-сити», говорится в ее отчете за 2008 г. В рамках «Волгоград-сити» до 2015 г. в центральной части города планировалось построить около 1 млн кв. м жилья и коммерческой недвижимости. Основным инвестором проекта выступает Московский индустриальный банк, который собирался вложить около 20 млрд руб. Первая очередь проекта подразумевала возведение 150 000 кв. м жилья и 100 000 кв. м торгово-офисной недвижимости. Австрийцы должны были инвестировать в строительство многофункционального центра «Волгоградская башня» (55 000 кв. м, объем инвестиций не был определен). Оценка доходности проекта, сделанная год назад, т. е. до кризиса, была слишком позитивной, признается директор по маркетингу Europolis Александр Босак. О выходе Europolis знает представитель GVA Sawyer, консультанта проекта. Получить комментарии в Московском индустриальном банке вчера не удалось.

«Волгоград-сити» — единственный проект бизнес-центра класса А в городе, говорит представитель GVA Sawyer. Сейчас в Волгограде полностью отсутствует спрос на офисную недвижимость, поэтому логично, что Europolis, не понимая, что будет дальше, вышла из проекта, считает Владимир Авдеев, партнер S. A. Ricci / King Sturge.

Europolis вышла на российский рынок в прошлом году, пообещав вложить около 1 млрд евро. Вместе с канадской инвесткомпанией Ivanhoe Cambridge она приобрела торговый центр «Времена года» (65 000 кв. м) на Кутузовском проспекте у фирмы «Октан + альфа» (создана частным девелопером Юрием Тюменцевым, «Март капитал», принадлежащей семье сенатора Ралифа Сафина, а также зампредом правления банка «Славянский кредит» Паатой Гамгонеишвили). Сумма сделки составила около \$500 млн. Кроме того, ей принадлежит торговый комплекс «Кантемировский» (105 000 кв. м) в Санкт-Петербурге.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПАРТНЕР «ВИКИНГА»

Среди акционеров ОАО «Большой Гостиный двор» (БГД), арендующего здание Гостиного двора, обнаружился портфельный инвестор. Prosperity Capital Management приобрела 8,8% акций универмага еще в 2007 г.

Компания Prosperity Rassvet Ltd, которой управляет Prosperity Capital Management, в середине апреля приобрела 8,8% акций ОАО «Большой Гостиный двор» (БГД), в долгосрочной аренде у которого находится здание одноименного универмага на Невском проспекте. Она купила пакет Lancrenan Investments Limited, говорится в сообщении БГД о существенном факте от 16 апреля. Впервые Lancrenan Investments Ltd с долей в 8,8% фигурирует в списке совладельцев БГД в апреле 2007 г.

Обе компании принадлежат инвестфонду Prosperity Capital Management, инвестиция была сделана давно. «Мы покупаем активы, которые, на наш взгляд, недооценены и вырастут в цене», — говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко.

Крупнейшими акционерами БГД являются структуры банка «Викинг». По данным отчета за IV квартал прошлого года, ЗАО «КАБ «Викинг» и ЗАО «Капитал» вместе владели 44,37%. По данным ЕГРЮЛ, соучредителем ЗАО «Капитал» является ООО «Группа А», учредителями которого, в свою очередь, выступают предправления банка «Викинг» Алексей Устаев и Аида Устаева. Устаев входит в совет директоров БГД.

По словам Кривошапко, фонд готов увеличить долю, если поступит разумное предложение. Связаться с представителями банка «Викинг» вчера не удалось. Член совета директоров БГД Лев Эбриль отказался от комментариев.

В 2000 г. КУГИ передало БГД 74 000 из 81 300 кв. м здания на 49 лет в аренду по символической ставке — около \$1,7 за 1 кв. м в месяц. По условиям договора 55% годовой арендной платы, эквивалентной \$1,5 млн без НДС, арендатор должен направлять на ремонт и поддержку здания, которое является федеральным памятником. Недавно городская администрация добилась перевода здания в собственность города. Вице-губернатор Юрий Молчанов не исключает, что город вовлечет объект в инвестиционный оборот.

Фонды часто инвестируют в недвижимость, чтобы потом перепродать свои доли, но примеры вложений в такие непубличные компании, как БГД, большая редкость, говорит аналитик «Тройки диалог» Михаил Красноперов. У БГД более 7000 акционеров. Будучи акционером, фонд имеет доступ к внутренней информации компании, сообщил руководитель группы оценки недвижимости Института проблем предпринимательства Алексей Шаскольский.

БГД — надежный актив с большим запасом прочности, однако компания использует лишь часть своего потенциала, считает Шаскольский. На торговые площади приходится 20% от общего объема площади объекта, не эксплуатируется внутренний двор, который можно занять ресторанами, галереями или развлекательными комплексами, объясняет эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ

Как стало известно «Ведомостям», инвесторы Международного конгрессного центра в Ростове группа «Дон-плаза» и «Росевродевелопмент» решили отказаться от строительства бизнес-центра, зато отели должны быть возведены даже раньше срока

Партнеры решили полностью отказаться от бизнес-центра класса А площадью 20 000 кв. м, рассказал «Ведомостям» член совета директоров конгресс-отеля Don-Plaza Андрей Демишин. А торговая галерея Fashion Centre не будет строиться отдельно, как это планировалось ранее, — ее интегрируют в гостиничный комплекс, сократив площади с 12 000 до 3000 кв. м. По первоначальному плану бизнес-центр и торговая галерея должны были занять 58 000 кв. м (первая очередь, сдача в IV квартале 2009 г.), гостиничный комплекс — 27 000 кв. м (вторая очередь, к 2012 г.). Гостиницы, предусмотренные проектом, остались: четырехзвездочный конгресс-отель Don-Plaza (действующий) и пятизвездочный отель Hyatt Regency Don-Plaza Rostov. Изменили и очередность строительства. Первая очередь на 42 000 кв. м будет включать отель Hyatt Regency Don-Plaza Rostov (205 номеров) и 3000 кв. м торговых площадей, срок сдачи — конец 2010 г. — начало 2011 г., продолжает Демишин. Здесь увеличат площади зоны spa с 1300 кв. м примерно до 2000 кв. м, конгрессно-банкетную часть комплекса — в 1,5 раза, территорию под апартаменты — на 15%. Уже выведены семь этажей гостиничного комплекса из 16, отметил Демишин. Предусмотрено 500 парковочных

машино-мест. В рамках второй очереди планируется построить торговый центр (предположительно 15 000 кв. м). Сроки не определены, но вторую очередь строить не начнут до окончания строительства первой, говорит Демишин.

«Корректировка по ходу реализации проекта — нормальный процесс», — говорит представитель «Росевродевелопмента». В связи с изменениями «Росевродевелопмент» сократил свою долю участия в проекте, а функцию управляющего партнера взяла на себя Don-Plaza, сообщила Don-Plaza на прошлой неделе. Топ-менеджер «Росевродевелопмента» отметил, что это несущественные изменения, от дальнейших комментариев он отказался. Первоначальные доли и их изменения не раскрывают оба инвестора.

По словам Демишина, инвестиции в первую очередь составляют \$93 млн, из которых \$40 млн — собственные средства инвесторов, остальные компания намерена получить по кредитной линии Сбербанка.

«Сбербанк в лице Юго-Западного банка (ЮЗБ) давно сотрудничает с Don-Plaza», — говорит сотрудник пресс-службы ЮЗБ. По его словам, в партнерстве с банком построены два водноспортивных комплекса по проекту «Бассейны Дона» (основные соучредители — ОАО «СОА «Бассейны Дона» Игорь Горин и Андрей Демишин, данные ЕГРЮЛ), реконструирована гостиница в Таганроге на 205 номеров.

Компания приняла стратегически правильное решение, чтобы оптимизировать риски, полагает гендиректор Mason Realty Group Илья Володько. Рынок офисной и торговой недвижимости наиболее рискованный в условиях кризиса, к тому же дефицита в офисах класса А Ростов не испытывал и до кризиса, добавляет он. Но на гостиничную составляющую это может повлиять негативно: отель рискует столкнуться с проблемой заполняемости номеров, считает старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels Марина Смирнова. По ее словам, концентрация двух крупных гостиниц на одной территории без бизнес-центра с выставочными площадями может дестабилизировать концепцию, так как потенциальные клиенты пятизвездочного отеля — участники выставок и клиенты арендаторов бизнес-центра.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

С КОРАБЛЯ НА СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Олег Жеребцов вернулся к оперативному управлению «Лентой»

Конфликт основных акционеров «Ленты», похоже, завершился миром. Вчера компания объявила, что ее основатель Олег Жеребцов, вернувшись с регаты, решил вновь заняться оперативным управлением сети и возглавил совет директоров, в который также вошел второй крупнейший акционер «Ленты» Август Мейер. Стивен Огден, возглавлявший совет директоров чуть более четырех месяцев, останется независимым консультантом сети. Как утверждают в окружении г-на Жеребцова, его возвращение в бизнес не означает отказа от продажи доли в компании: пакет в размере 35% по-прежнему ищет покупателя.

«Лента» включает 36 гипермаркетов в 17 городах России. В 2008 году объем розничных продаж составил 2,34 млрд долл., или 58,29 млрд руб. (с НДС). ООО «Лента» на 100% принадлежит Lenta Ltd., зарегистрированной на Виргинских островах. Основные бенефициары — Олег Жеребцов (около 35%), Август Мейер (около 36%), Европейский банк реконструкции и развития (около 11%).

Как сообщила вчера пресс-служба «Ленты», Олег Жеребцов вернулся к оперативному управлению компанией «в период сложной экономической ситуации». Совет директоров, который он возглавил, претерпел серьезные изменения: из прежних членов в нем остались только сам г-н Жеребцов, второй крупнейший акционер «Ленты» Август Мейер и представитель ЕБРР Шевки Акунер. От своих должностей в совете помимо Стивена Огдена освобождены экс-директор «Ленты» Владимир Сенькин, Михаил Лещенко из Marshall Capital Partners, Стивен Кэрролл и Дмитрий Костыгин. Вместо них назначены владелец 6% Lenta Ltd. Лорен Боу, который занимал этот пост еще до конфликта акционеров, и Пол Свигарт из Steep Rock Capital (также владеет небольшим пакетом компании).

Как рассказал РБК daily источник, знакомый с ситуацией в компании, г-н Жеребцов воспользовался своим правом назначать председателя директоров, которое он имеет по учредительным документам. «После возвращения из регаты (Volvo Ocean Race. — РБК daily) он активно принимал участие в управлении компании и много времени проводил в офисе «Ленты», — говорит собеседник. — Однако доля Жеребцова по-прежнему выставлена на продажу. Насколько я знаю, он еще недавно проводил ее оценку».

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

29 апреля, № 65

Стивен Огден будет продолжать сотрудничество с «Лентой» в качестве независимого консультанта. «Я рад, что Олег Жеребцов возвращается в «Ленту» в качестве председателя совета директоров. Этим ознаменовалось окончание конфликта акционеров сети», — заявил он РБК daily. Г-н Огден также добавил, что генеральным директором останется Алексей Бобров, а вопрос продажи компании сейчас не обсуждается. Одним из претендентов на покупку «Ленты» назывался американский гигант Wal-Mart. Как утверждают участники рынка, переговоры пока не дали результатов из-за того, что мировой ритейлер заинтересован только в приобретении контрольного пакета. Переговоры с Олегом Жеребцовым, по данным аналитиков, также вели фонды Warburg Pincus (US Direct Investments Fund) и Russia Partners (Siguler Guff & Company).

Собеседники РБК daily считают, что причин для изменения совета директоров может быть две: общее сокращение административного персонала в рамках антикризисной программы и предпродажная подготовка. «Возможно, в компании решили избавиться от независимых директоров, высвобождая место для нового менеджмента», — предположила аналитик ИФК «Метрополь» Мария Сулима.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)