

Offices/General

Поймал «Снегирей»

Как стало известно «Ведомостям», одним из совладельцев девелоперской компании «Снегири» стал Роман Абрамович. За 16% компании он мог заплатить \$270 млн, однако эксперты полагают, что сделка была безденежной.

«Демпингом, как некоторые девелоперы, не занимаемся», — Сергей Демин, генеральный директор «Снегири девелопмента»

Девелопер Mirland получил в I квартале \$4,5 млн убытка против прибыли в \$4,6 млн годом ранее

Убыток после налогообложения Mirland Development Corporation plc в первом квартале 2009 года составил \$4,5 млн.

Retail

Опционы подождут

X5 Retail Group из-за падения стоимости бумаг компании может увеличить сроки исполнения опционов для менеджеров до 4,5 года с нынешних 1-3 лет.

Взлет «Семерки»

Сеть супермаркетов «Седьмой континент» в апреле продемонстрировала неожиданный всплеск основных финансовых показателей после слабых результатов в I квартале текущего года.

Кредиторы измеряют предложение "36,6"

Сеть сможет выкупить только 15% облигаций.

"Калинку" выселили из "Смоленского пассажа"

Решение суда усиливает позиции девелоперов в спорах с ритейлерами.

Второй в «Дикси»

Инвестфонд Prosperity Voskhod консолидировал 15% акций сети.

Универмаги без будущего

Этот формат торговли не справляется с кризисом.

Убытки «Дикой Орхидеи» составили 323,5 миллионов

Крупнейший российский бельевого ритейлер ЗАО «Дикая Орхидея» в первом квартале нынешнего года получило чистый убыток в размере 323,5 млн рублей

Hotel**Domina Group построит в Томске отель стоимостью 20 млн евро**

Международный холдинг Domina Group в 2009 году приступит к возведению отеля в Томске, строительство которого обойдется в 20 миллионов евро.

Regions**Богатый выбор**

Количество пустующих офисных площадей на рынке Петербурга к маю приблизилось к 250 000 кв. м. Доля свободных площадей в бизнес-центрах с декабря выросла на 3% до 17,9%.

Магазины пошли на войну

Вчера прекратили работать магазины сети «Вимос», которые уже перешли под управление сети «Метрика». Часть сотрудников этих магазинов заявили о своем желании уволиться.

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](#)

Offices/General

ПОЙМАЛ «СНЕГИРЕЙ»

Как стало известно «Ведомостям», одним из совладельцев девелоперской компании «Снегири» стал Роман Абрамович. За 16% компании он мог заплатить \$270 млн, однако эксперты полагают, что сделка была безденежной

О том, что Абрамович стал акционером «Снегири девелопмента», «Ведомостям» рассказал источник, близкий к совладельцам этой компании. Гендиректор «Снегирей» Сергей Демин и представитель Millhouse Capital (управляет активами Абрамовича) Джон Манн это подтвердили. По словам Демина, осенью прошлого года аффилированная с Millhouse компания выкупила долю в «Снегирях» у Игоря Нестеренко — это 16%.

«С сочинцем Нестеренко [основной владелец компании] Александр Чигиринский начал сотрудничать еще в 2002 г., когда по его рекомендации была приобретена первая площадка под строительство в Сочи», — рассказал менеджер «Снегирей». Нестеренко стал совладельцем ОАО «СТ групп регион»: с 2003 по 2007 г. ему принадлежало 50%. А после объединения «СТ групп регион» и «СТ групп» в 2008 г. ему досталось 16% в компании, названной «Снегири девелопмент». Почему он решил продать акции Абрамовичу, в компании не знают. Представитель Нестеренко отказался от комментариев.

Сумму сделки стороны не называют, а если ориентироваться на последнюю оценку активов, сделанную C&W/S&R для «Снегирей», 16% этой компании стоят \$272 млн (интервью с Сергеем Деминым см. на стр. А5). «Снегири девелопмент» строит жилье и коммерческую недвижимость в Москве и регионах, в его портфеле около 1 млн кв. м недвижимости. А долги, по словам Демина, составляют около \$200 млн. Один из девелоперов, осведомленный о деталях сделки, указывает, что она «безденежная». **Сейчас инвесторы не вкладывают живые деньги в девелоперские компании, отмечает исполнительный директор Colliers International Максим Гасиев, скорее всего и в данном случае произошел обмен активами.** В Москве Millhouse владеет действующими бизнес-центрами «Балчуг-плаза», «Крылатские Холмы» и офисом на Ярцевской. У структур Абрамовича большой земельный банк в Московской области, указывает исполнительный директор консалтинговой компании Blackwood Мария Литинецкая, им принадлежат участки на Сколковском и

Рублевском шоссе. Своей девелоперской структуры у Millhouse нет, а уже существующими активами управлял департамент недвижимости компании.

Интерес Абрамовича может объясняться тем, что «Снегири» — одна из немногих девелоперских компаний, оставшихся на плаву, считает Литинецкая. Сыграли свою роль и «добрые деловые отношения» между Чигиринским и Абрамовичем, добавляет Демин.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ДЕМПИНГОМ, КАК НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, НЕ ЗАНИМАЕМСЯ», — СЕРГЕЙ ДЕМИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СНЕГИРИ ДЕВЕЛОПМЕНТА»

Весной прошлого года девелоперская компания «Снегири» собиралась провести IPO, но кризис помешал этим планам. Зато осенью, в разгар биржевого краха, одним из акционеров компании стал Роман Абрамович. Правда, денег это самой компании не принесло, но генеральный директор «Снегирей» утверждает, что в срочных вливаниях компания сейчас и не нуждается. О новом акционере и планах развития «Снегирей» Сергей Демин рассказал в интервью «Ведомостям».

— Как компания «Снегири девелопмент» переживает кризис?

— В компании мы сократили персонал примерно на 30%, т. е. сделали то же самое, что и остальные. Вместо трех зданий мы переехали в два, одно сдали нефтяной компании. Запретили перелеты бизнес-классом, упразднили персональные автомобили, зарплату топ-менеджменту понизили на 15%. Это естественная реакция на кризис: самое простое, что можно сделать, — сократить управленческие расходы.

Не могу назвать нас прорицателями, мы так же, как и все остальные, не могли полностью предвидеть и предполагать, что будет, особенно в мировом масштабе. На самом деле первые признаки кризиса появились еще в IV квартале 2007 г., когда начались проблемы с получением проектного финансирования для строительных проектов. Для меня это третий кризис, который я переживаю: два российских и кризис в Японии, когда я там работал в 1991-1992 гг. Он начинался абсолютно так же, и то, что было там, я накладывал на ситуацию в России, и в

целом мы понимали, к чему все идет. Да, мы не знали масштабов, мировых последствий, тем не менее в какой-то степени мы оказались готовы к кризису.

— Каким образом?

— Мы однозначно отказались от ряда дорогостоящих приобретений и от дополнительных банковских кредитов, которые были связаны с этими приобретениями. Думаю, анализ ситуации нам сильно помог, и сегодня наша группа среди девелоперов наименее обременена долгами. Их около \$200 млн, и это мало, учитывая стоимость наших активов. Так, на 30 июня прошлого года эта стоимость достигала более \$3 млрд, последняя наша оценка — \$1,7 млрд (оценка Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko в феврале).

— Для чего вы проводите оценку?

— Мы оценку проводим регулярно, так как у нас есть кредит в Credit Suisse — \$162 млн. Это был бридж-кредит на нужды компании накануне IPO, которое мы планировали на май 2008 г. От идеи размещения мы тоже отказались, так как кризис на Западе уже начался и справедливую оценку компании мы бы не получили. А делать IPO ради IPO — чтобы получить деньги, — слава богу, у нас такой необходимости не было.

— Если вы заметили признаки кризиса, почему активно продолжали готовиться к IPO?

— К IPO мы готовились с лета 2007 г., естественно, мы прошли огромный путь и хотели довести его до конца. Ведь IPO — это не просто выход на биржу, а целый комплекс мероприятий, которые позволяют структурировать компанию и привести бизнес к прозрачной западной модели. Хотя мы размещение не провели, я считаю, что потраченные усилия и деньги не пропали даром — компания стала другой. В результате подготовки мы перешли на международную отчетность, объединили московскую и региональную компании.

— Что представляла собой компания до подготовки к IPO и что сейчас?

— До осени 2007 г. фактически было два холдинга. «СТ групп» занималась московскими проектами и существовала с 1991 г. В Москве компания построила достаточно много офисов и клубных домов, но за ее пределами была неизвестна. В 2003 г. была создана компания «СТ групп регион», которая стала заниматься только региональными проектами. В обеих компаниях были разные акционеры.

Перед IPO было принято решение привести их к единой акции и создать единую компанию «Снегири девелопмент».

— Кто были акционеры в прежних компаниях?

— После 2002 г. Шалва Чигиринский вышел из состава акционеров «СТ групп», и основным совладельцем стал Александр Чигиринский (66%). Что касается «СТ групп регион», то 50% компании принадлежало «СТ групп» и 50% — фирме, аффилированной с Игорем Нестеренко.

— А до 2002 г. как делился акционерный капитал?

— Основными владельцами были братья Александр и Шалва, которым принадлежал контроль. Насколько я помню, у Шалвы было 48%. В компании были другие акционеры, но они на протяжении времени менялись.

— Почему братья разошлись в 2002 г.?

— До 2002 г. семья также занималась нефтяным бизнесом — это компания Sibir Energy (объединяла «Эвихон», «Югра-нефть» и «Магму»), в которой братья были партнерами. Когда в 2002 г. у них возникли разногласия по поводу дальнейшего развития нефтяного бизнеса, они разошлись: Шалве Павловичу перешел контроль над холдингом Sibir Energy, а Александру Павловичу — «СТ групп».

— Они, насколько известно, рассорились из-за размывания доли Шалвы Павловича в «Югре»?

— Нет, это принципиальный вопрос: братья разошлись в 2002 г., а известные события в «Югра-нефти» произошли в 2004 г. Потом еще продолжительное время Шалву связывали с компанией «СТ групп», и это стало одной из причин ребрендинга. Мы поняли, что бороться с этим невозможно — у всех все смешалось: часть компаний Шалвы Чигиринского также носила похожее название.

— А что означала аббревиатура СТ?

— В 1989 г. Шалва Павлович начал сотрудничать с немецким банкиром Штоком — это первые буквы их фамилий.

— Почему было выбрано название «Снегири»? Привлекали ли вы ребрендинговую компанию?

— Для разработки мы привлекли известную английскую компанию Identica. Они разработали варианты названий и новый логотип. Вариантов было очень много,

как это всегда бывает в таких случаях, решение пришло случайно. Один из близких друзей Александра Чигиринского прочитал написанную на английском языке фамилию Чигиринского на русский манер, получилось почти «снегири». Название всем понравилось.

— **Правда ли, что структуры Романа Абрамовича стали акционерами группы «Снегири девелопмент»?**

— Компания, аффилированная с Millhouse Capital, осенью прошлого года выкупила долю, принадлежащую ранее структурам Игоря Нестеренко, — около 16%.

— **Почему Игорь Нестеренко решил продать свою долю? И чем Абрамовича заинтересовала компания?**

— Я не хотел бы комментировать взаимоотношения акционеров — я этого просто не знаю. Между Александром Чигиринским и Романом Абрамовичем всегда были хорошие отношения, наверное, это тоже сыграло свою роль.

— **Как сейчас распределяются доли в компании?**

— Основной акционер — Александр Чигиринский (60%), у структур Абрамовича — 16%, Теймураз Мардахиашили владеет 13%, есть еще два акционера с небольшими пакетами.

— **Новый акционер уже принимает участие в управлении компанией? Делает финансовые вливания?**

— На уровне акционеров, безусловно, идет общение. Лично я никакого вмешательства в оперативную деятельность компании не чувствую. Что касается какой-либо финансовой помощи, слава богу, мы пока в этом не нуждаемся.

— **Он ввел своего представителя в совет директоров компании?**

— Думаю, это произойдет в ближайшее время после годового собрания акционеров.

— **Можете назвать сумму сделки?**

— Мне она неизвестна.

— **Какая сейчас структура компании?**

— Есть кипрская холдинговая компания S&T Equity, которая контролирует и управляющую компанию, и проектные. «Снегири девелопмент» является

управляющей компанией по отношению ко всем проектам, мы сейчас ничем по прозрачности не отличаемся от публичных компаний.

— Правда ли, что Шалва передал свои девелоперские проекты под управление Александру?

— В этом вопросе очень много путаницы. То, что они помирились, — это правда. Никакие проекты под управление нашей компании Шалва Павлович не передавал. Правда то, что один из наших менеджеров — заместитель финансового директора Андрей Скубченко возглавляет Russian Land и занимается реструктуризацией этой компании. Насколько мне известно, ни один из проектов Russian Land не находится в активной стадии строительства, владельцем этой компании по-прежнему является Шалва Чигиринский, в каких-то проектах у него есть партнеры, как по гостинице «Россия» или «Новой Голландии».

— Планируете ли вы, что какие-то проекты перейдут к «Снегирям»?

— Я не исключаю, что «Снегири» могут выкупить какой-то проект — так же, как и любой другой инвестор. Конкретных переговоров нет — им нужно время как минимум до сентября для того, чтобы понять, что, собственно, у них есть. Что делать с долгами в этом холдинге, и уже потом принять решение, что делать с холдингом.

— На чем сегодня зарабатывает «Снегири девелопмент»?

— Есть офисные помещения, которые мы сдаем в аренду, — на сегодня самый большой наш актив — это совместный с Africa Israel комплекс «Четыре ветра». Комплекс сдан год назад, на 95% он заполнен первоклассными арендаторами — он дает стабильный доход. В нем зарегистрирована максимальная арендная ставка по Москве — 1600 евро за 1 кв. м. У нас есть четыре здания в Большом Палашевском переулке и два офиса на Долгоруковской и в Подколокольном переулке, также есть коттеджный поселок «Сетунь» на углу Минской и Мосфильмовской улиц. Есть проекты в регионах. Нам в какой-то степени повезло, что к моменту кризиса многие наши проекты были в финальной степени готовности. Не потому, что мы самые умные, — наверное, нам тоже должно было когда-то повезти.

...Полную версию интервью читайте в газете «Ведомости»

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**ДЕВЕЛОПЕР MIRLAND ПОЛУЧИЛ В I КВАРТАЛЕ \$4,5 МЛН
УБЫТКА ПРОТИВ ПРИБЫЛИ В \$4,6 МЛН ГОДОМ РАНЕЕ**

Убыток после налогообложения Mirland Development Corporation plc в первом квартале 2009 года составил \$4,5 млн по сравнению с чистой прибылью в размере \$4,6 млн за тот же период прошлого года, говорится в отчете компании.

Убыток обусловлен, прежде всего, потерями от курсовых разниц.

Прибыль Mirland от арендных платежей и управления недвижимостью в прошлом квартале упала до \$4,2 млн с \$4,5 млн. Активы сократились до \$519,3 млн с \$529,9 млн.

Mirland Development Corporation входит в израильскую Fishman Group, подконтрольную предпринимателю Элизеру Фишману и его жене Тове Фишман. Компании, подконтрольные семье Фишман, в первом квартале предоставили Mirland кредиты на сумму около \$19 млн с погашением в марте 2010 года под 12% годовых, говорится в отчете.

Компания реализует на территории РФ проекты по строительству коммерческой и жилой недвижимости. Стратегия Mirland предусматривает также развитие сети торгово-развлекательных центров в российских регионах.

В декабре 2006 года Mirland провела IPO в секторе альтернативных инвестиций Лондонской фондовой биржи и привлекла \$293 млн. В декабре 2007 года компания разместила на бирже Тель-Авива облигации на \$62 млн.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ОПЦИОНЫ ПОДОЖДУТ

X5 Retail Group из-за падения стоимости бумаг компании может увеличить сроки исполнения опционов для менеджеров до 4,5 года с нынешних 1-3 лет

Вопрос о переносе сроков исполнения опционов для менеджеров есть в повестке годового собрания акционеров X5 Retail Group 12 июня. Наблюдательный совет предлагает увеличить сроки исполнения трех траншей опционов: изначально крайним сроком исполнения всех четырех траншей опционной программы был ноябрь 2010 г., теперь этот срок планируется сохранить только для менеджеров, получивших первый транш опционного вознаграждения (предоставлен в 2007 г.). Сроки реализации второго транша (также предоставлен в июне 2007 г.) могут быть продлены до декабря 2011 г., третьего (предоставлен в мае 2008 г.) — до ноября 2012 г., четвертого (предоставлен в мае 2009 г.) — до ноября 2013 г. Это предложение связано со снижением стоимости GDR X5 на бирже, говорит источник, близкий к акционерам X5 Retail Group.

При запуске опционной программы в 2007 г. стоимость GDR первого транша для менеджеров составляла фиксированные \$15,9. Цена остальных траншей определяется ежегодно исходя из средней рыночной стоимости бумаги за 30 дней до 18 мая каждого года. Таким образом, стоимость второго транша составила \$28,5 за бумагу, третьего — \$33,4 за бумагу. Стоимость бумаг четвертого транша, по словам пресс-секретаря X5 Светланы Витковской, будет опубликована в отчетности компании за II квартал 2009 г.

Всего в программу включено 11,261 млн GDR (около 5% уставного капитала X5), которые получили около 100 менеджеров компании среднего и высшего звена. Реализовать свои опционы менеджеры могут двумя способами: продать бумаги компании обратно и получить разницу между установленной и рыночной ценой либо выкупить бумаги по установленной цене.

Вчера стоимость GDR X5 на LSE составила \$15,1. Есть вероятность, что к ноябрю 2010 г. рыночная стоимость бумаг компании не превысит опционные цены второго и третьего траншей, говорит близкий к акционерам компании источник.

Теоретическая цена GDR X5, по расчетам UBS и Citi, — \$15, «Ренессанс капитала» — \$12,9 (все расчеты — на 12 месяцев).

«Перенос сроков исполнения опционов — распространенная практика для публичных компаний, особенно сейчас, когда стоимость акций компаний существенно упала», — говорит Александр Забузов, партнер Deloitte.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЗЛЕТ «СЕМЕРКИ»

Сеть супермаркетов «Седьмой континент» в апреле продемонстрировала неожиданный всплеск основных финансовых показателей после слабых результатов в I квартале текущего года: выручка выросла до 4,34 млрд руб. (плюс 21% к тому же периоду 2008 г.). Апрельская динамика выручки — почти вдвое выше темпов роста в I квартале (рост — 11%). В магазинах, работающих более года, рост выручки составил 12,3% (в I квартале — всего 1,8%). Количество покупателей в этих магазинах в апреле выросло на 5,4% (в I квартале — упало на 3,6%).

Ранее миноритарий «Семерки» Владимир Груздев (10% акций) объяснял слабые результаты компании в I квартале «возможной ошибкой в работе с ценовой политикой»: из-за начавшегося роста цен компания переоценила старые остатки и переусердствовала с наценкой. В марте — апреле компания пересмотрела ценообразование: во всех магазинах стартовали акции, предполагающие существенные скидки, говорит пресс-секретарь «Седьмого континента» Влада Баранова. Компания также диверсифицировала ассортиментную матрицу в гипермаркетах и супермаркетах. Агрессивными скидочными акциями объясняет всплеск продаж и трафика в «Седьмом континенте» аналитик «Уралсиба» Наталья Смирнова. X5 благодаря активным промо- и рекламным акциям смогла справиться со снижением трафика в гипермаркетах в IV квартале 2008 г. (-5%) и добиться его роста в I квартале 2009 г. (+1%), вспоминает аналитик «Брокеркредитсервиса» Татьяна Бобровская.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КРЕДИТОРЫ ИЗМЕРЯЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ "36,6"

Сеть сможет выкупить только 15% облигаций

ОАО "Аптечная сеть 36,6", которой 30 июня предстоит погасить облигации на 1,9 млрд руб., известила держателей бумаг, что в срок сумеет выплатить лишь 15% суммы. Остальное она надеется возвращать ежеквартальными траншами в период с марта 2011 до июня 2012 года. Кредиторы ожидали, что проблему долга урегулирует Marshall Capital Partners, подписавшая в марте предварительное соглашение о выкупе допэмиссии "36,6", но сделка может сорваться.

Предложение о реструктуризации дебютного и единственного облигационного займа (выпуск на 3 млрд руб. был размещен в июле 2006 года, организаторы — Банк Москвы, ИК "Тройка Диалог", ВТБ, дата погашения — 30 июня) ОАО "Аптечная сеть 36,6", головная компания холдинга, разослало кредиторам в минувшую пятницу. Агентом по реструктуризации назначен Райффайзенбанк. Начальник отдела организации облигационных займов Райффайзенбанка Олег Гордиенко уточнил, что в обращении остались бумаги на 1,9 млрд руб.

О параметрах предложенной реструктуризации "Ъ" рассказал один из держателей бумаг. По его словам, "36,6" готова погасить в срок только 15% займа. "Остальную часть долга — с марта 2011 по июнь 2012 года, платежи будут ежеквартальными. В марте 2011-го и в июне 2012-го выплаты составят по 10% задолженности, остальные четыре платежа — по 20%", — добавил он. Ставка купона при этом будет увеличена с 9,89% годовых до 19%.

Господин Гордиенко подтвердил "Ъ", что кредиторам предложена именно эта схема реструктуризации. "Предложенный план не предполагает внесения дополнительного обеспечения по бумагам", — говорит он (сейчас поручителем по выпуску является ЗАО "Аптеки 36,6", оператор одноименной аптечной сети). "Мы прогнозируем увеличение EBITDA компании к 2012 году до 2,3 млрд руб.", — ответил господин Гордиенко на вопрос, откуда "36,6" возьмет деньги для расчетов с кредиторами. Согласно неаудированной отчетности за 2008 год, EBITDA холдинга составила 515 млн руб., или \$33,2 млн.

ОАО "Аптечная сеть 36,6" управляет крупнейшей в России сетью из 1127 аптек, производственным холдингом "Верофарм", магазинами развивающих игрушек для

детей Early Learning Centre. Консолидированная выручка в 2008 году (неаудированные данные) — \$1,058 млрд. Основателям компании Артему Бектемирову и Сергею Кривошееву напрямую принадлежит по 4,37% акций, еще 47,57% они владеют в равных долях через кипрскую 36,6 Investments Ltd, остальное — в свободном обращении. Капитализация на ММВБ вчера — \$94,1 млн.

Исходя из практики реструктуризации облигационных займов, держателям должен быть представлен не только краткосрочный план по реструктуризации задолженности, но и план по нормализации ее структуры баланса, например, за счет привлечения нового инвестора, отмечает руководитель департамента по операциям с долговыми инструментами ФК "Уралсиб" Борис Гинзбург.

Найти источники дополнительного финансирования, в том числе и для погашения задолженности по облигациям, компания пытается с начала года. В начале марта "36,6" обратилась в Минэкономразвития для получения господдержки: компания рассчитывала получить кредит от ВТБ в размере 1 млрд руб. Согласно подготовленной к комиссии презентации, в 2009 году ей необходимо заплатить поставщикам и банкам долг в размере 3,7 млрд руб. (см. "Ъ" от 12 марта). К концу марта компания подписала договор о намерениях с фондом прямых инвестиций под управлением Marshall Capital Partners о продаже ему части допэмиссии. Сделку планировалось закрыть до конца мая. Но, по словам источника в фонде, "вероятность сделки сейчас минимальна из-за неудовлетворительных результатов, полученных в ходе due diligence". Управляющий партнер Marshall Capital Partners Константин Малофеев от комментариев отказался.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"КАЛИНКУ" ВЫСЕЛИЛИ ИЗ "СМОЛЕНСКОГО ПАССАЖА"

Решение суда усиливает позиции девелоперов в спорах с ритейлерами

Универмаг "Калинка-Стокманн", принадлежащий финской Stockmann, не вернется в "Смоленский пассаж", где располагался с 1998 года. Вчера точку в споре между универмагом и арендодателями помещений поставил президиум Высшего арбитражного суда (ВАС). По мнению судей, арендодателей нельзя понуждать

сдавать помещения по ценам, определяемым в процентах от товарооборота магазина. Это, по мнению экспертов, усилит позиции девелоперов, от которых сейчас ритейлеры требуют именно такого порядка установления арендной платы.

"Калинка-Стокманн" арендовала в торговом комплексе "Смоленский пассаж" помещение площадью 8,36 тыс. кв. м, из которых 7,5 тыс. кв. м были арендованы в 1997 году у ООО "Смоленский пассаж", а 860 кв. м — в 2005 году у Мосстройэкономбанка. Арендная плата "Смоленскому пассажи" определялась в процентах от товарооборота арендатора и составляла \$500-1000 за 1 кв. м в год. Арендная плата по договору с Мосстройэкономбанком была зафиксирована в размере \$1,1 тыс. за 1 кв. м в год. В 2008 году срок аренды истек, а рыночные цены за аренду помещений в Смоленском пассаже составляли уже \$5-7 тыс. за 1 кв. м в год. Но "Калинка-Стокманн" воспользовалась правом продлить договоры аренды на десять лет на прежних условиях. Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) при ТПП РФ, куда обратился универмаг, в апреле прошлого года с этим согласился.

"Смоленский пассаж" и Мосстройэкономбанк добились в арбитражных судах Московского округа отмены решений МКАС. Но судьи ВАС с этим не согласились и передали дело в президиум суда. При этом судьи ВАС обратили внимание на размер арендной платы: "Смоленский пассаж" ссылался на то, что "товарооборот арендатора является низким, не растет и находится вне сферы контроля". Арендная плата оказалась в несколько раз ниже рыночной, и арендодатель мог получить налоговые претензии из-за занижения налогооблагаемой базы.

Президиум ВАС вчера поддержал отмену решений МКАС. Гендиректор "Смоленского пассажа" Тахир Матиев назвал это постановление "ожидаемым". А директор по развитию международных операций Stockmann Юсси Куутса сообщил "Ъ", что "при нынешних собственниках "Смоленского пассажа" (с 2005 года принадлежит структурам, близким к Михаилу Гуцериеву.— "Ъ") присутствие ритейлера в этом торговом центре стало невозможным".

Юристы и девелоперы считают, что постановление президиума ВАС может создать прецедент в отношении порядка определения арендной платы. "Вполне возможно, что главным аргументом президиума ВАС стал именно вопрос об арендной плате и соответствующих налоговых последствиях",— допускает управляющий партнер коллегии адвокатов "Муранов, Черняков и партнеры" Александр Муранов. "Это

первое громкое дело, когда собственнику торгового центра удалось в судебном порядке доказать, что система оплаты арендных платежей с учетом оборота ритейлера может пагубно отразиться на бизнесе девелопера",— соглашается коммерческий директор Capital Group (развивает сеть MetroMarket) Алексей Белоусов.

Теперь президиум ВАС может укрепить позиции девелоперов в споре с крупнейшими ритейлерами, которые после начала кризиса потребовали заменить фиксированные арендные платежи на процент с оборота. На этом, в частности, настаивали сети Sela, "Вещь!", United Colors of Benetton, "Спортмастер", Ralf Ringer, Ultra, "Белый ветер". Основатель сети "Вещь!" Эдуард Кадыргулов объяснил, что ритейлерам на фоне падения продаж на 15-30% работать с собственниками торговых площадей по фиксированным арендным платежам очень сложно.

Девелоперы подсчитали, что удовлетворение требований ритейлеров приведет к снижению арендных платежей на 40-50%. Но даже фиксированные арендные платежи с октября прошлого года сократились вдвое, говорит управляющий директор консалтинговой компании "Новое качество" Михаил Гец. Тахир Матиев утверждает, что с началом кризиса арендные ставки в "Смоленском пассаже" сократились примерно на 20%. Он сообщил "Ъ", что на месте "Калинки-Стокманн" появится магазин "Зеленый перекресток" (премиальный формат X5 Retail Group). По словам господина Матиева, новый арендатор будет платить примерно в четыре раза больше, чем Stokmann. Он также сообщил, что "Смоленский пассаж" потребует от "Калинки-Стокманн" возмещения недополученной прибыли из-за того, что универмаг не покинул площадку после истечения договора.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВТОРОЙ В «ДИКСИ»

Инвестфонд Prosperity Voskhod консолидировал 15% акций сети

Вторым крупнейшим акционером торговой сети «Дикси» после группы «Меркурий» Игоря Кесаева стал инвестфонд Prosperity Voskhod с долей 15%. Акциями ритейлера владеют и другие фонды, принадлежащие Prosperity Capital Management,

но размеры их пакетов не раскрываются. На предстоящем годовом собрании акционеров «Дикси» Prosperity надеется ввести своих людей в совет директоров «Дикси». В числе возможных кандидатов аналитики ранее называли директора Prosperity Capital Management Алексея Кривошапко.

Группа компаний «Дикси» с 1992 года занимается розничной торговлей продуктами питания и товарами повседневного спроса. В мае 2007 года компания провела IPO в РТС и на ММВБ, продав 42% акций за 360 млн долл. В ноябре прошлого года компания провела SPO, выручив еще 52 млн долл. Free-float с учетом допэмиссии остался на уровне 42%. Контрольный пакет акций (51%) принадлежит холдингу «Меркурий». Выручка группы «Дикси» в 2008 году, согласно неаудированной управленческой отчетности, выросла на 32%, до 48,3 млрд руб. На конец марта 2009 года компания управляла 495 магазинами.

В отчете Prosperity Voskhod Fund за 2008 год говорится, что за 2,2% акций «Дикси» было заплачено 3,9 млн долл. В результате этой покупки доля фонда в уставном капитале ритейлера увеличилась до 15%. Кроме того, акциями «Дикси» владеют Prosperity Russia Domestic Fund, Prosperity Quest Fund и Russian Prosperity Fund, входящие в Prosperity Capital Management. Интересы Prosperity также представляет Protsvetaniye Holdings Limited, доля которой в «Дикси», согласно отчету ритейлера за четвертый квартал 2008 года, на 14 июля 2008 составляла 6,79%. Другие миноритарные акционеры сети, согласно отчету, — банк Morgan Stanley & Cointernational PLC (12,78%) и JPMorgan Funds — 5,45%. После SPO доли этих трех акционеров размылись и составили 4,7, 8,84 и 3,77% соответственно.

Представитель Prosperity Capital Management заверил РБК daily, что сейчас компания контролирует в «Дикси» больше, чем 15% акций, но точный размер пакета назвать отказался. В «Дикси» также не стали раскрывать доли акционеров. В отчете Prosperity Voskhod Fund отмечается, что 30 июня 2009 года на годовом собрании акционеров «Дикси» фонд снова попытается провести своих людей в совет директоров группы. В 2008 году в совет были номинированы пять человек от Prosperity, однако ни один из них не прошел. Сейчас совет директоров «Дикси» состоит из семи человек: шестеро являются менеджерами компании и представителями группы «Меркурий», седьмой — независимый директор Роберт Сассон. Согласно уставу группы, в состав совета директоров может войти представитель акционера, владеющего не менее 2% акций ритейлера. Ранее аналитики предполагали, что в совет может войти директор Prosperity Capital

Management Алексей Кривошапко. Вчера г-н Кривошапко не стал комментировать возможность своего назначения в «Дикси».

Аналитики считают, что вложения в акции «Дикси» сейчас достаточно выгодные, несмотря на то что компания росла медленнее своих конкурентов — «Магнита» и X5. Аналитик банка «Уралсиб» Наталья Смирнова полагает, что динамика развития сети была замедлена из-за проблем с логистикой.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УНИВЕРМАГИ БЕЗ БУДУЩЕГО

Этот формат торговли не справляется с кризисом

Волна банкротств захлестнула немецкие универмаги. В начале мая начата процедура банкротства кельнской сети магазинов одежды Pohland, немногим ранее — сети Woolworth. Концерн Arcandor, в который входит сеть Karstadt, просит помощи у государства, Metro Group хочет расстаться с универмагами Kaufhof. Аналитики рассуждают о том, есть ли будущее у немецких универмагов. Именно этот формат в условиях кризиса продемонстрировал свою недееспособность.

Около 150 лет назад универмаги и крупные торговые центры начали продвигать вперед торговлю в городах Германии. После Второй мировой войны Hertie, Horten, Karstadt и Kaufhof помогли совершить экономическое чудо. Но затем их успехи пошли на спад. В 70-е годы оборот универмагов составлял около 14% от всего оборота розничной торговли, а сейчас составляет только 3,3%.

Для существования традиционного универмага, в котором есть продовольственный отдел, в Германии остается все меньше возможностей, полагает торговый эксперт Томас Реб, профессор высшей школы Bonn-Rhein-Sieg. Крупным сетям придется закрывать нежизнеспособные филиалы. У Karstadt и Kaufhof на данный момент более 200 универмагов. Karstadt намерена закрыть девять магазинов, Kaufhof до конца 2010 года ликвидирует до восьми филиалов.

Почти половину выручки торговым домам приносит продажа одежды, поэтому главными их конкурентами являются специализированные сети магазинов одежды,

такие как H&M или Zara. Как недавно установил Томас Реб, в категории одежды Karstadt уже «практически не играет никакой роли». И вообще ни в какой группе товаров этот универмаг не является самым популярным магазином. «Около половины покупателей там если что-то и покупают, то только такие мелочи, как канцтовары, DVD или товары для дома», — отмечает г-н Реб. Чтобы выжить в условиях конкуренции, торговым центрам нужно специализироваться на определенных группах товаров, уверен эксперт.

С этим соглашается торговый эксперт BBE Retail Experts Клаус Петер Тайпель: «Торговым центрам и универмагам необходимо сфокусироваться на нескольких группах товаров и при этом тщательно разработать целевые группы и ценовую политику». Кроме того, универмагам нужно переориентировать организацию с закупок на сбыт, уверен г-н Тайпель. Они должны сконцентрироваться не на товарах средней стоимости, а либо на дорогих, либо, наоборот, на дешевых товарах.

Эксперт по рознице и партнер консалтинговой компании Oliver Wyman Зирко Симссен также считает, что тщательный подбор ассортимента является решающим для универмагов. В том числе магазинам стоит больше уделять внимания выпуску товаров под собственным брендом, уверен он. Г-н Симссен полагает, что сейчас в Германии существует слишком много универмагов. В среднесрочной перспективе только 110 из них он считает жизнеспособными.

Г-н Тайпель более оптимистичен: по его мнению, в Германии существует до 750 населенных пунктов, где потенциально могут находиться универмаги и торговые центры. Около трети из них — города с населением более 100 тыс. человек.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИКЕА ПОСТРОИТ В ВОРОНЕЖЕ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР "МЕГА" НА УЧАСТКЕ ПЛОЩАДЬЮ 100 ГЕКТАРОВ

Шведская компания ИКЕА построит в Воронежской области торговый центр "Мега Воронеж" на приобретенном участке площадью 100 гектаров, сообщил РИА Новости в среду сотрудник пресс-центра администрации и правительства Воронежской области.

Договоренность об этом была достигнута в понедельник в ходе встречи первого заместителя председателя правительства Воронежской области Александра Ганова и представителя шведской компании IKEA - генерального директора ООО "ИКЕА МОС" Стефана Гросса.

"Торговый центр будет построен на приобретенном компанией IKEA земельном участке площадью 100 гектаров в Новоусманском районе Воронежской области севернее села Александровка, недалеко от Воронежа. Общая площадь первой очереди строительства "Мега Воронеж" составит 176 тысяч квадратных метров", - рассказал собеседник агентства.

Он отметил, что реализация проекта позволит создать порядка трех тысяч новых рабочих мест.

Собеседник сообщил, что "Мега Воронеж" будет строиться в соответствии с новой концепцией IKEA, которая учитывает не только все преимущества уже действующих торговых центров компании, но и новейшие тенденции в сфере международной торговли и строительства.

ИКЕА - крупнейшая в мире розничная сеть по торговле мебелью и предметами домашнего обихода, была основана в 1943 году в Швеции, сегодня управляет 231 магазином в 24 странах. Годовой объем продаж группы компаний ИКЕА составляет более 19 миллиардов евро.

Компания управляет в России 11 магазинами ИКЕА и 13 торговыми центрами "Мега", в том числе в Москве, в Санкт-Петербурге, Казани, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске. Первый магазин ИКЕА открылся в России в 2000 году.

На прошлой неделе ИКЕА заявила о том, что рассматривает возможность строительства торгового центра в Тюменской области. Ориентировочный объем инвестиций в открытие торгово-развлекательных комплексов "Мега" в среднем составляют от 120 миллионов до 300 миллионов долларов.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УБЫТКИ «ДИКОЙ ОРХИДЕИ» СОСТАВИЛИ 323,5 МИЛЛИОНОВ

Крупнейший российский бельевого ритейлер ЗАО «Дикая Орхидея» в первом квартале нынешнего года получило чистый убыток в размере 323,5 млн рублей против 4,3 млн рублей чистой прибыли в первом квартале 2008 года.

Выручка компании в первом квартале снизилась на 37%, составив 505,4 млн рублей. Снижение финансовых показателей объясняется инфляцией, а также общеэкономической стагнацией, в том числе - снижением потребительского спроса.

Компания объединяет порядка 300 магазинов под брендами «Дикая Орхидея», «Бюстье», «Дефиле», «XI легион» и «Бельевой базар» в России и на Украине. Также в группу входит швейный цех в Москве и швейная фабрика в Гагарине Смоленской области.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

DOMINA GROUP ПОСТРОИТ В ТОМСКЕ ОТЕЛЬ СТОИМОСТЬЮ 20 МЛН ЕВРО

Международный холдинг Domina Group в 2009 году приступит к возведению отеля в Томске, строительство которого обойдется в 20 миллионов евро, сообщил во вторник РИА Новости сотрудник пресс-службы мэрии Томска.

"Международный холдинг Domina Group до конца летнего сезона приступит к возведению отеля в центре Томска - на площади Батенькова. Строительство продлится от 18 до 20 месяцев и потребует от инвесторов 20 миллионов евро", - сказал собеседник агентства. Он сообщил, что на данный момент уже разработан проект будущего отеля и расселены жильцы четырех домов, попадающих под снос. По словам сотрудника пресс-службы, разработку проекта гостиницы со стороны холдинга Domina Group курирует глава итальянской компании Эрнесто Преатони, а его адаптацией к томской архитектуре занимается мастерская "Крофт-инжиниринг". Руководитель мастерской Олег Лещинер во вторник представил проект нового отеля мэру города Николаю Николайчуку. Согласно проекту, в новом гостиничном комплексе предусмотрено 120 номеров, 18 из которых апартаменты для длительного проживания. В здании запланированы торговые площади на 230 квадратных метра, парковки в подземном этаже на 43 автомобиля, ресторан на 50 посадочных мест, три конференц-зала и "spa-зона". "Проектировщики отметили, что внутренний дизайн ведут их итальянские коллеги, а каждый элемент гостиницы проектируется детально вплоть до проработки вариантов установки мебели в комнате и размещения розеток", - рассказал собеседник агентства. "Domina Group" - обладатель десятков гостиниц и торговых центров в Европе и Азии. С 1992 года холдинг уже вложил в российские проекты около 250 миллионов долларов. Сейчас у этого отельного холдинга в собственности особняк в Санкт-Петербурге, площади под строительство отелей в Омске, Новосибирске, Перми, Екатеринбурге, Тюмени, Липецке, Калининграде. В Томске работает более 30 гостиниц с общим количеством мест порядка 1,4 тысячи. Загруженность гостиниц среднего класса как на уровне 50%-55%, высокого - 100%.

◆ [РИА Новости - Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

БОГАТЫЙ ВЫБОР

Количество пустующих офисных площадей на рынке Петербурга к маю приблизилось к 250 000 кв. м. Доля свободных площадей в бизнес-центрах с декабря выросла на 3% до 17,9%, подсчитали эксперты

На конец апреля объем свободных офисных площадей в Петербурге составлял 249 650 кв. м, подсчитали аналитики Jones Lang LaSalle. Только за апрель на рынке освободилось более 24 000 кв. м. Доля свободных площадей в бизнес-центрах на начало апреля составила 17,9% против 15% в декабре 2008 г., говорит аналитик Jones Lang LaSalle Вероника Лежнева, оценивая общий объем качественных офисных площадей в 1,4 млн кв. м.

По данным Colliers Int., количество вакантных офисных площадей на начало марта оценивалось в 155 000 кв. м. С тех пор было достроено несколько бизнес-центров (частично «Пулково скай», Atrio, «Антарес», Sky Trade), что привело к увеличению свободного места до 205 000 кв. м, сообщил через пресс-службу коммерческий директор Colliers Int. Николай Казанский. Он оценивает весь рынок офисных площадей класса А и В в 1 млн кв. м.

В большей степени пострадали новые бизнес-центры, до кризиса многие имели договоры аренды на все площади уже к моменту открытия, напоминает директор по маркетингу «Бекара» Наталья Черейская. Например, в 2007 г. более 40% новых офисных центров на начало эксплуатации были полностью заполнены арендаторами, говорит она. В 2008 г., по данным «Бекара», доля заполненных целиком бизнес-центров сократилась до 14%. А доля арендованных площадей в объектах, открывшихся в I квартале текущего года, в среднем равнялась 27%, рассказывает Черейская.

У группы «Бекар» доля свободных площадей невелика, примерно 11%, говорит директор по управлению «Бекара» Наталья Скаландис. В бизнес-центре Apollo группы ЛСР пустуют около 20% площадей. До кризиса заполняемость была выше, констатирует представитель компании Юлия Соколова.

По оценке Colliers, ставки для большинства бизнес-центров класса А — от 1100 руб. до 1700 руб. за 1 кв. м в месяц, в классе В — в диапазоне 700-1100 руб. Они с осени снизились на 30%, говорит Казанский. В сегменте новых незаполненных бизнес-центров класса А и В падение ставок было еще заметнее — до 50%, добавляет он.

Владельцы офисов идут на уступки. «У нас возникла необходимость изменить условия сотрудничества, администрация “Сенатора” сделала нам предложения, которые мы рассматриваем», — говорит исполнительный директор северо-западной дирекции «Росно» Ираида Минкевич. Ее компания арендует 1400 кв. м в бизнес-центре «Сенатор» на 2-й Советской ул., 7.

Два месяца назад сеть гипермаркетов «О'кей» арендовала под офис три этажа (примерно 1800 кв. м) в бизнес-центре класса В+ на Синопской набережной, 54, принадлежащем материнской компании «Доринда», рассказал Казанский. Ранее компания арендовала помещения в бизнес-центре на ул. Шаумяна. В пресс-службе компании подтвердили факт переезда, отказавшись от дальнейших комментариев. Для того чтобы удержать действующих арендаторов, «Бекар» снижает ставки на 3-10% от докризисных, в некоторых случаях ставка может быть снижена больше, также мы предлагаем арендаторам гибкую систему оплаты, можем увеличивать арендные каникулы до трех недель, говорит Скаландис. По данным компании «Деликатный переезд», количество переездов в I квартале этого года выросло на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Прирост предложения площадей в 2009 г., несмотря на кризис, может быть сравним с показателем прошлого года, составившим 419 000 кв. м в бизнес-центрах класса А, В и С, прогнозирует Черейская.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МАГАЗИНЫ ПОШЛИ НА ВОЙНУ

Вчера прекратили работать магазины сети «Вимос», которые уже перешли под управление сети «Метрика». Часть сотрудников этих магазинов заявили о своем желании уволиться

Вчера несколько десятков сотрудников «Вимоса», принятых в последние недели на работу в «Метрику», пришли к офису «Метрики» с требованием уволить их, рассказал президент «Вимоса» Владимир Гурьев. Исполнительный директор «Метрики» Алексей Иовлев говорит, что с апреля по договору об объединении его компания приняла на работу около 500 сотрудников «Метрики».

В середине апреля «Метрика» и «Вимос» договорились о слиянии на базе управляющей «Метрикой» компании «Стройформат». В начале этой недели сети объявили о том, что сделка не состоится — «Метрика» обнаружила в магазинах партнера финансовые нарушения, а «Вимос» неожиданно узнал об иске о банкротстве, поданном к «Метрике» одним из поставщиков. Но за время, пока договор действовал, под управление «Стройформата» перешло 19 из 28 магазинов «Вимоса».

«Вимос» в попытке вернуть операционный контроль над своими магазинами предпринял их силовой захват, утверждает Иовлев: работников не пускали в магазин, предлагали им присоединиться к митингу возле центрального офиса.

Захвата магазинов не было, говорит Гурьев, сотрудники «Вимоса» вчера не работали — они поехали расторгать трудовой договор с «Метрикой», поскольку им не нравится работать там. Часть сотрудников после вчерашнего митинга передумала увольняться, утверждает Иовлев, остальным дан день на раздумья. Гурьев это подтверждает, уточняя, что закрытые магазины заработают через несколько дней после переучета.

Ситуация на рынке труда стабилизировалась и уволившиеся сотрудники могут найти работу, например в пищевой рознице, говорит Оксана Почтивая, директор департамента подбора персонала Avanta Personnel в Петербурге. Конечно, сетям DIY сейчас стало проще набрать персонал, чем, к примеру, год назад, однако для нормальной работы сети это ощутимый урон, считает она.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 мая, № 73

Рынок DIY пока слишком мало развит, комментирует разрыв отношений директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. По его мнению, бизнес обеих сетей недостаточно формализован и человеческий фактор играет в нем слишком большую роль. Скорее всего, руководство обеих сетей просто не нашло общий язык, говорит Кривошапко.

В последнее время ситуации отмены подобных объединений участились, отмечает Наталия Неверовская, управляющий партнер «Юниконлигала». Каждый из партнеров в таких сделках надеется создать для себя более выгодные условия, считает юрист. Но, как правило, сделки срываются еще до стадии подписания договоров об изменении учредительных документов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [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](#)