

Offices/General

Не пристроился

Корпорации «Инком» не удалось влиться со своим проектом в деловой центр «Москва-сити». Спустя три года после покупки участка в этом районе «Инком» выставил его на продажу.

Retail

С регионов по «Копейке»

«Копейка» выкупит магазины своего крупнейшего регионального франчайзи — ООО «Копейка-Поволжье», которое контролирует Николай Цветков. Сделка может стоить несколько десятков миллионов долларов.

Океан идей

Росрыболовство создаст торговую сеть «Океан» без помощи федеральных ритейлеров. К концу 2012 г. должно открыться 250 магазинов в 47 регионах.

"Мосмарт" погряз в возврате

Поставщик сети потребовал признать ее банкротом.

PTM припугнула банкротством

К осени девелопер может разориться.

Hotel

"Москве" выбрали не того гендиректора

Мэрия оспорила назначение главы "Декмоса" в суде.

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

НЕ ПРИСТРОИЛСЯ

Корпорации «Инком» не удалось влиться со своим проектом в деловой центр «Москва-сити». Спустя три года после покупки участка в этом районе «Инком» выставил его на продажу

«Инком» выставил на продажу офис в 1-м Красногвардейском проезде, 7, неподалеку от «Москва-сити», рассказал один из застройщиков делового центра. Это подтвердил «Ведомостям» председатель совета директоров корпорации «Инком» Константин Попов.

Несколько лет назад корпорация «Инком», занимающаяся риэлторским бизнесом и загородным строительством, решила расширить деятельность за счет строительства коммерческой недвижимости. 44 сотки с офисным зданием без внутренней отделки площадью 9200 кв. м компания купила три года назад у группы частных инвесторов, говорит Попов. На месте существующего здания «Инком» собирался построить 70-этажный офисный комплекс общей площадью 120 000 кв. м. Но на градсовете в конце прошлого года чиновники проект не одобрили. «Главный архитектор Москвы Александр Кузьмин сказал, что не стоит создавать дополнительные площади, перегружая подъезды к “Москва-сити”, ведь наш участок — на пути к центру города», — вспоминает Попов.

Но сейчас отпала инвестиционная привлекательность и самого проекта, и всего рынка коммерческой недвижимости в целом, отмечает Попов. Если до кризиса цена за квадратный метр в офисах в «Москва-сити» достигала \$10 000, то сейчас есть предложения, приближающиеся к \$3000. «При таких ценах нет смысла рушить существующее здание и строить что-то новое: это нерентабельно с учетом дорогих кредитов. Мы решили не распылять усилия, а продать этот объект и увеличить инвестиции в основной бизнес», — объясняет Попов. Сейчас «Инком» строит шесть коттеджных поселков (857 000 кв. м).

Сотрудник отдела продаж «Инкома» сообщил, что здание продается за \$50 млн. Попов утверждает, что цена продажи равна цене покупки: **«В абсолютном выражении за что купили, за то и продаем»**. Сама покупка, по его словам,

финансировалась из свободных средств. «Цена определена не с точки зрения спроса, а как компенсация понесенных расходов. Но, даже продавая за эту цену, можно сказать, что компания несет убыток, ведь за это время она могла использовать эти средства с большей эффективностью», — говорит Максим Гасиев, управляющий директор Colliers International. В близости к «Москва-сити» Гасиев сейчас видит больше минусов, чем плюсов: в деловом центре сегодня достаточное количество вакантных площадей и любой арендатор или покупатель скорее предпочтет «Сити» как альтернативу.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

С РЕГИОНОВ ПО «КОПЕЙКЕ»

«Копейка» выкупит магазины своего крупнейшего регионального франчайзи — ООО «Копейка-Поволжье», которое контролирует Николай Цветков. Сделка может стоить несколько десятков миллионов долларов

До конца года ОАО «ТД «Копейка» намерено реализовать опцион на покупку региональных магазинов, объединенных в ООО «Копейка-Поволжье», рассказал «Ведомостям» финансовый директор ОАО «ТД «Копейка» Александр Тарасов. Компания направила в ФАС соответствующее ходатайство (копия есть у «Ведомостей»). Начальник управления ФАС Тимофей Нижегородцев в четверг сказал «Ведомостям», что пока не видел ходатайства. «Копейка» рассчитывает снизить издержки и увеличить прозрачность группы для кредиторов, объясняет объединение главный исполнительный директор ТД «Копейка» Максим Гольдберг.

На конец 2008 г. «Копейка-Поволжье» управляла 172 из 517 магазинов сети «Копейка». До 2007 г. ООО «Копейка-Поволжье» (подконтрольно Николаю Цветкову) было крупнейшим франчайзи сети. В конце 2007 г. бизнесы в Поволжье и Центральном Черноземье были отделены от бизнеса в Центральном регионе. Оператором в Москве, Московской области, Туле, Твери, Калуге и Рязани стал ТД «Копейка» (100% акций принадлежит Николаю Цветкову). Компании, работающие в Ярославле, Самаре, Нижнем Новгороде, Воронеже и Владимире, были объединены в пул и проданы ООО «Копейка-Поволжье». Сумма сделки составила около 600 млн руб., средства направлены в капитал ТД «Копейка». Реструктуризацию руководство «Копейки» объясняло желанием повысить операционную рентабельность в удаленных регионах. «Эффективно развиваться в регионах можно было, только управляя магазинами на местах», — говорил гендиректор ТД «Копейка» Сергей Солодов.

В 2008 г. и I квартале 2009 г. рентабельность региональных компаний росла быстрее, чем менеджмент ожидал в 2007 г., говорит Гольдберг. По данным управленческой отчетности, по итогам 2008 г. выручка «Копейки-Поволжье» выросла на 30% до 10,4 млрд руб. Выручка ТД «Копейка» выросла на 34,6% до

47 млрд руб. Продажи магазинов «Копейки-Поволжье», работающих более года, увеличились на 17% (у ТД «Копейка» — на 18,6%). «Мы ожидаем, что по итогам 2009 г. «Копейка-Поволжье» покажет рентабельность по EBITDA на уровне 4-5% при росте продаж на 25-30%», — говорит Тарасов. Менеджмент ТД «Копейка» рассчитывает на 30%-ный рост выручки и 6,5%-ную рентабельность по EBITDA (без учета «Копейки-Поволжье»).

По словам Тарасова, сделку ТД «Копейка» профинансирует за счет собственных средств. Ее сумма пока не определена: менеджмент «Копейки» ожидает, что она составит несколько десятков миллионов долларов, уточняет он. Будет ли сделка оплачена живыми деньгами, еще не решено, говорит Тарасов. Близкий к «Уралсибу» источник не исключает, что ООО «Копейка-Поволжье» может перейти к ТД «Копейка» в зачет долга. На конец 2008 г. долг «Копейки-Поволжье» составил 5 млрд руб.

Объединение в этом году может снизить рентабельность компании, говорит аналитик «ВТБ капитала» Мария Колбина. Но после сделки компания сможет рассчитывать на более выгодные закупочные условия, эффективнее управлять запасами и экономить на управленческих расходах.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОКЕАН ИДЕЙ

Росрыболовство создаст торговую сеть «Океан» без помощи федеральных ритейлеров. К концу 2012 г. должно открыться 250 магазинов в 47 регионах

Первые магазины «Океан» должны открыться уже в сентябре, следует из подготовленной Росрыболовством концепции создания розничной торговой сети (есть в распоряжении редакции). До конца года предполагается открыть 15 магазинов в Москве, Санкт-Петербурге, Астрахани и Нижнем Новгороде, а к концу 2012 г. в 47 регионах планируется открытие 250 «Океанов», в том числе и по франчайзингу. Росрыболовство разработало три формата магазинов: «мини» площадью 90 кв. м (инвестиции в открытие одного магазина — 4 млн руб.), «стандарт» — 180 кв. м (6,3 млн руб.) и «премиум» — от 300 кв. м (10,2 млн руб.). По расчетам авторов концепции, оборот пяти стандартных магазинов составит

243 млн руб. в год, рентабельность EBIT — 8,7%. Управляющую компанию (УК), которая займется развитием сети, привлечением финансирования и контролем за коммерческой деятельностью, планируется создать в июле. По словам Олега Миронова, гендиректора ФГУП «Нацрыбресурсы» и одного из разработчиков концепции сети «Океан», еще не решено, станет ли УК частью ФГУПа или будет создана государственно-частная компания. На июнь — июль также запланированы тендеры среди логистических компаний, которые займутся доставкой рыбы от производителей до магазинов.

По словам Миронова, проект не будет связан с федеральными сетями, чтобы не допускать взимания с поставщиков входных билетов, ретро-бонусов и платы за полку. Планируется, говорит он, строительство собственных небольших магазинов площадью до 300 кв. м, выкуп их у муниципальных властей и сотрудничество с владельцами сетей маленьких магазинов, специализирующихся на монопродуктах — мясе, молоке или рыбе. Таким ритейлерам будет предложена франчайзинговая схема.

По оценке совладельца компании «Экспресс-ритейл» Валерия Тараканова, в Москве затраты на ремонт и оборудование магазина площадью 200 кв. м сейчас составляют 7 млн руб. Еще в 2-3 млн руб. в год обойдется аренда такого магазина, \$1,8-3,6 млн будет стоить его покупка. Схожий с «Океаном» проект рыбных магазинов в 2006 г. в Санкт-Петербурге запустил крупный оптовый поставщик рыбы группа Talex. Компания планировала открыть в Санкт-Петербурге 40 рыбных магазинов «Талекс» площадью 200-250 кв. м, а в Москве и области — до 100 магазинов. Но открыла всего пять в Санкт-Петербурге, после чего проект был остановлен, рассказывает президент Talex Алексей Тотунов. «Изучение рынка показало, что рыбоедов оказалось всего 4-6%, и переманивать потребителей из сетевых супермаркетов оказалось непросто», — говорит он. Низкая цена в специализированных магазинах при этом не имела значения. Средний чек «Талекса» составлял 300-350 руб., и это не позволило проекту выйти на самоокупаемость. Поэтому Тотунов намерен изменить формат своих магазинов и скептически относится к идее Росрыболовства. «Частные рыбные компании финансировать “Океаны” не будут», — уверен он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

"МОСМАРТ" ПОГРЯЗ В ВОЗВРАТЕ

Поставщик сети потребовал признать ее банкротом

Оператора продуктовых магазинов ЗАО "Мосмарт" попросил признать банкротом поставщик алкогольной продукции — чувашское ООО "Продторг". Заявление было подано в арбитражный суд Москвы после сообщения о новых акционерах "Мосмарта" в лице Сбербанка и члена совета директоров АФК "Система" Евгения Новицкого. Новые собственники обязуются погасить долги: с сентября поставщики предъявили ритейлеру 579 исков на общую сумму около 1,364 млн руб.

Заявление ООО "Продторг" (по данным "СПАРК-Интерфакс", занимается дистрибуцией алкогольной продукции в Республике Чувашия) о признании банкротом ЗАО "Мосмарт" было подано 10 июня, говорится на сайте Московского арбитражного суда. Связаться с представителями "Продторга" не удалось — офисные телефоны компании не отвечали. В декабре 2008 года "Продторг" подавал иск к "Мосмарту" на 1,91 млрд руб., заседания по этому делу еще не было.

"Мосмарт" не платит поставщикам с прошлого сентября: к настоящему времени сети предъявлено 579 исков на общую сумму 1,363571 млн руб. Только финансовый долг "Мосмарта" на конец 2008 года его топ-менеджер оценивал более чем в 3 млрд руб. при EBITDA примерно в 900 млн руб.

На прошлой неделе "Мосмарт" объявил, что перешел под контроль ООО "Сбербанк Капитал" (100-процентная дочерняя компания Сбербанка) и фонда "Бакарелла" (структура члена совета директоров АФК "Система" Евгения Новицкого). Консорциум приобрел мажоритарную долю кипрской компании Sarnatus Trading Ltd, владельца не только ЗАО "Мосмарт", но и ЗАО "Гиперцентр", которому принадлежит недвижимость сети (см. "Ъ" от 27 мая и 9 июня). Тогда председатель правления Сбербанка Герман Греф (его слова были приведены в пресс-релизе) сообщил, что "Мосмарт" сможет "в кратчайшие сроки полностью восстановить свою операционную деятельность". А господин Новицкий отмечал, что у новых собственников "есть четкие планы по скорейшему оздоровлению деятельности компании".

Сеть "Мосмарт" включает 23 магазина. Основана в 2002 году Андреем Шелухиным и Михаилом Безелянским. В 2004 году 25% были приобретены швейцарскими

фондами Eastern Property Holding Ltd и Growth Value Securities Ltd. После сделки со Сбербанком и Евгением Новицким фонды и основатели сохранили миноритарный пакет в головной компании Sarnatus Trading. Выручка только розничной сети в 2007 году — \$748 млн, показатели 2008 года не раскрываются.

Строить новый розничный холдинг на базе "Мосмарта" Сбербанк и господин Новицкий пригласили бывшего финансового директора "Евросети" и X5 Retail Group Виталия Подольского. Вчера он отметил, что "некоторые поставщики подают заявления на банкротство" и тем самым пытаются ускорить процесс возвращения долгов. "Но банкротства быть не может — компания уже утвердила график расчетов с поставщиками и планирует следовать ему", — подчеркнул менеджер.

Представитель компании "Солнечные продукты", которой, по данным Московского арбитражного суда, "Мосмарт" задолжал более 10 млрд руб., говорит, что на следующей неделе сеть назначила ему встречу, на которой, вероятно, будет обсуждаться вопрос погашения долга. "В суде мы уже дело выиграли, но денег не получили. О возобновлении поставок пока не думаем", — говорит он. Сейчас в "Мосмарте" полупустые полки, так как значительная часть партнеров приостановила отгрузки еще в конце прошлого года из-за неплатежей, напоминает директор Properity Capital Management Алексей Кривошапко.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РТМ ПРИПУГНУЛА БАНКРОТСТВОМ

К осени девелопер может разориться

Генеральный директор РТМ Сергей Храпунов предупредил инвесторов и акционеров о том, что вскоре может быть объявлено о финансовой несостоятельности компании. Обязательства перед кредиторами превышают стоимость ее активов, причем не менее 450 млн долл. долга не имеет шансов на реструктуризацию, утверждает глава РТМ. Аналитики подтверждают тяжесть положения компании и считают, что банкротства избежать вряд ли получится. Тем временем миноритарии РТМ склонны рассматривать выступление гендиректора

компании как попытку давления на них с целью провести допэмиссию акций девелопера.

Группа РТМ основана в 2006 году как девелоперское подразделение холдинга «Марта», но впоследствии выведена из его структуры. Выручка РТМ по РСБУ в первом квартале 2009 года составила 4,5 млрд руб., чистая прибыль — 181,3 млн руб. Структурам, близким к владельцам «Сибирского цемента», принадлежит 36,5% акций РТМ, банку «КИТ Финанс» — около 16,9%, «Финаму» — 12,9%, JP Morgan — около 10,7%. Остальные акции компании торгуются на РТС и ММВБ. Последняя сделка с бумагами компании прошла 4 июня по цене 0,29 долл. за штуку, капитализация составила 40,6 млн долл.

Общий объем долга РТМ, по оценке г-на Храпунова, с середины 2008 года вырос с 486 млн до 530 млн долл. На сегодняшний день объем дефолтных кредитов, не имеющих шансов на погашение, составляет не менее 450 млн долл., рассказал глава РТМ в интервью Reuters. Стоимость портфеля упала более чем в два раза, с 983,4 млн ([оценку объектов проводила в середине прошлого года Colliers International](#)) до 350—400 млн долл., утверждает г-н Храпунов. «У нас сейчас больше обязательств, чем активов, что является одним из признаков банкротства, — говорит он. — Высока вероятность того, что у нас не будет шансов удовлетворить требования кредиторов и мы будем вынуждены подать на банкротство. Этот вопрос решится в течение трех ближайших месяцев».

Напомним, в конце прошлого года компания не смогла исполнить пут-опцион по еврооблигациям на 55 млн долл. и объявила о намерении продать до 45% эксплуатируемых площадей (около 16% от общего портфеля недвижимости), за которые планировала выручить 100—300 млн долл. на погашение долгов. Параллельно были заморожены все проекты, находящиеся на ранней стадии реализации.

Покупателей на активы РТМ найти не удалось, а отдельные торговые центры начали уходить за долги. Так, по словам г-на Храпунова, объект в Ставрополе был истребован банком «Уралсиб» за кредит в 100 млн руб. По словам г-на Храпунова, в портфеле компании не более 20% объектов, которые способны обслуживать долг. Сейчас РТМ обсуждает возможные схемы реструктуризации с банками, глава компании уверен, что оставшиеся объекты также будут изыматься банками. Однако директор фонда Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко напоминает,

что в случае запуска процедуры банкротства банки могут получить лишь четверть общей суммы долга, кроме того, процесс выплат может надолго затянуться.

В то же время миноритарные акционеры РТМ уверены, что компания способна реструктурировать задолженность. «Большинству банков сейчас проще ориентироваться на живые деньги с отсрочкой, чем получать неликвидный и дешевающий объект недвижимости», — поясняет пресс-секретарь «Финама» Владислав Кочетков. По его словам, миноритарии надеются решить вопрос о задолженности с банками путем переговоров. Заявление г-на Храпунова в «Финаме» сочли попыткой надавить на миноритариев, чтобы те согласились на проведение допэмиссии, на чем настаивает основной акционер девелопера — «Сибирский цемент», связаться с руководством которого в пятницу не удалось.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

"МОСКВЕ" ВЫБРАЛИ НЕ ТОГО ГЕНДИРЕКТОРА

Мэрия оспорила назначение главы "Декмоса" в суде

Добившись возбуждения уголовного дела по факту мошеннического присвоения \$87,5 млн при реконструкции гостиницы "Москва", столичные власти решили оспорить в суде смену гендиректора ОАО "Декмос", на балансе которого находится отель. Им без ведома московской мэрии (владеет 49% ОАО) стал представитель другого акционера компании — ЗАО "Декорум", которое на рынке связывают с депутатом Госдумы Ашотом Егиазаряном.

На прошлой неделе арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск департамента имущества Москвы (ДИГМ) к ОАО "Декмос" и ЗАО "Декорум" о признании недействительными учредительных документов. Мэрии принадлежит 49% "Декмоса", остальные 51% — ЗАО "Декорум". Как пояснил "Ъ" заместитель руководителя ДИГМа Игорь Игнатов, ведомство оспаривает результаты внеочередного собрания акционеров ОАО (состоялось 3 июня), на которое не были допущены представители мэрии. По его словам, на собрании был избран новый совет директоров "Декмоса", который сразу же избрал нового гендиректора ОАО, предложенного представителями "Декорума".

По информации участников рынка, за "Декорумом" стоит депутат Госдумы Ашот Егиазарян. "Я помогаю собственникам "Декорума" разобраться в ситуации вокруг гостиницы только как депутат", — заявил "Ъ" господин Егиазарян. Он подтвердил, что избран новый гендиректор "Декмоса", фамилию которого пообещал уточнить в понедельник. С января гендиректором "Декмоса" являлась Гоарик Котанджян, которая, по информации представителей "Декорума", до этого работала в "Мостелекоме", принадлежавшем ранее структурам "Нафта-Москвы" Сулеймана Керимова. Как сообщал "Ъ" 20 апреля, "Нафта" ведет переговоры со столичной мэрией о приобретении 26% акций "Декмоса". "В прошлую среду на совещании у Владимира Ресина (глава столичного стройкомплекса. — "Ъ"), где обсуждался ход работ на объекте, в качестве гендиректора "Декмоса" присутствовала Гоарик Котанджян", — удивился глава московского офиса Strabag (генподрядчик реконструкции "Москвы") Александр Ортенберг.

"Представители ДИГМа были заранее оповещены о собрании, пришли на заседание, но принимать в нем участие отказались", — отметил господин Егиазарян. По словам депутата, власти предложили свой список из пяти кандидатов в члены совета директоров "Декмоса" (копия есть в распоряжении "Ъ"). Среди кандидатов ДИГМ кроме Гоарик Котанджян в списке значится директор юридического департамента "Нафта Ко" Ирина Павликова. Управляющий директор "Нафта-Москвы" Антон Аверин утверждает, что компания никак не связана с конфликтом вокруг "Москвы". Присутствие представителей "Нафты" в списке кандидатов в члены совета директоров от ДИГМа он оставил без комментариев.

Конфликт акционеров "Декмоса" стал публичным после того, как в начале июня следственный комитет при МВД РФ возбудил уголовное дело по факту мошеннического завладения \$87,5 млн при реконструкции "Москвы" (см. "Ъ" от 8 июня). Эту сумму на строительство выделил Deutsche Bank под залог 100% акций компании "Трибалин" (владеет 100% "Декорума"). Основанием для возбуждения уголовного дела стало обращение в правоохранительные органы представителей ДИГМа. Заявители сообщили, что городским властям пришлось выплатить эту сумму банку, чтобы не допустить перехода гостиницы потребовавшему расплатиться по кредиту Deutsche Bank. Оказав помощь, столичные власти рассчитывали увеличить свою долю в "Декмосе" с 49 до 74,5%, но этого так и не произошло. Ашот Егиазарян настаивает, что деньги структурам "Декорума" город выделил в виде целевого займа на три года. По соглашению контрагентов, уверяет депутат, инвестор в случае переуступки своей доли мэрии получает \$253 млн, что равно затратам на реконструкцию объекта.

Партнер адвокатского бюро "Барщевский и партнеры" Владимир Букарев отмечает, что, сможет ли мэрия оспорить результаты внеочередного собрания ОАО, зависит от устава "Декмоса". "Если в уставе прописано, что кворум на собрании обеспечивает присутствие одного акционера, владеющего более 50% акций, то решения легитимны", — говорит адвокат.

◆ [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](#)