

Offices/General

ЕБРР предоставит фонду Heitman 75 млн евро для инвестиций в недвижимости РФ и Украины

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) войдет в капитал фонда Heitman European Property Partners IV (HEPP IV) под управлением инвесткомпания Heitman.

Сейчас нет рынка

Участники дискуссии «Финансовые стратегии по управлению бизнесом в условиях экономического спада и преодоления кризиса», посвященной финансовым стратегиям по управлению бизнесом, в начале мероприятия оказались настроены пессимистично.

Retail

Заграничные бренды держать стало дорого

Новосибирская компания «Россмарт» больше не владеет мастер-франшизой на французскую марку Kiabi в России.

МДМ-банк связался с "Лентой"

В случае продажи сети он получит денежную компенсацию.

Французская сеть Carrefour вложила 8 млн евро в открытие своего первого гипермаркета в РФ

Французская сеть Carrefour вложила 8 млн евро в открытие своего первого гипермаркета в России.

Мосмарт: Перезагрузка...

Не успели Сбербанк капитал и фонд прямых инвестиций получить контроль над группой компаний «Мосмарт», как уже приступили к работе по восстановлению сети.

Warehouse

О текущем развитии ситуации на рынке складской недвижимости, читателям www.lisat.ru, рассказал Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International.

Hotel

"СТ Девелопмент" Чигиринского подала два иска почти на 125 млн рублей к ОАО "Россия"

"СТ Девелопмент" Шалвы Чигиринского, которая осуществляла разборку гостиницы "Россия" в центре Москвы, подала два иска на общую сумму почти в 125 миллионов рублей к управляющему реконструкцией отеля ОАО "Россия".

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

ЕБРР ПРЕДОСТАВИТ ФОНДУ НЕЙТМАН 75 МЛН ЕВРО ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТИ РФ И УКРАИНЫ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) войдет в капитал фонда Heitman European Property Partners IV (HEPP IV) под управлением инвесткомпания Heitman, внося 75 миллионов евро, для инвестиции в сектор недвижимости Центральной и Восточной Европы, в частности, России и Украины, говорится в сообщении банка. Как уточняется в пресс-релизе, совокупный объем фонда составит 600 миллионов евро.

"Сама компания Heitman инвестирует в фонд 15,5 миллиона евро. Оставшаяся сумма в размере 584,5 миллиона евро, в числе которой и инвестиции ЕБРР, будет внесена институциональными инвесторами из Европы и Северной Америки", - указывается в сообщении.

Фонд будет ориентирован на инвестиции в строительство, реконструкцию, приобретение готовых объектов, а также на управление недвижимостью, поясняется в пресс-релизе.

"С начала кризиса на рынке недвижимости совершалось очень мало сделок, так как инвесторы и собственники находятся в ожидании стабилизации ситуации. Фонд с имеющимся капиталом способен в настоящее время стать катализатором развития рынка недвижимости в тех странах, где он будет вести свою деятельность", - подчеркивается в сообщении.

Как заявляла в марте 2009 года РИА Новости вице-президент Heitman по покупке недвижимости Вера Вагнер, фонд HEPP IV рассматривает возможность приобретения в России не только distressed assets (проблемных активов), но и высококачественной недвижимости. По ее словам, в 2009 году фонд реализует хотя бы одну сделку в России, так как эта страна является стратегическим рынком для него.

Heitman представляет собой международную корпорацию, которая занимается инвестициями в недвижимость. Под управлением компании находятся активы

общей стоимостью 19,6 миллиарда долларов. Сфера деятельности Heitman включает прямые инвестиции в недвижимость США и Европы, вложения в недвижимость Европы, США и Азии с помощью ценных бумаг и фондов недвижимости, а также организацию и обслуживание привлечения инвестиций через долговые ценные бумаги. Штаб-квартира Heitman находится в Чикаго (США).

◆ [РИА Новости -Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЕЙЧАС НЕТ РЫНКА

Участники дискуссии «Финансовые стратегии по управлению бизнесом в условиях экономического спада и преодоления кризиса», посвященной финансовым стратегиям по управлению бизнесом, в начале мероприятия оказались настроены пессимистично.

«Вопрос о том, на какой стадии кризиса сейчас находится рынок, - это трудный вопрос, поскольку сейчас нет рынка. Рынок, где нет покупателя - не существует», - сообщил собравшимся один из модераторов мероприятия Йеппе Боер, директор управления инвестиционно-банковских услуг Renaissance Capital. Впрочем, если в последние 6 месяцев сделок не было вообще, то теперь инвесторы по крайней мере начинают задумываться о том, чтобы сделать какие-то покупки. «Во второй половине 2009 года мы начнем двигаться от ситуации «рынка нет» к рынку низкого уровня», - подсластил пилюлю господин Боер. Заместитель генерального директора Eastland Credit Павел Биленко поддержал его анекдотом: «Нет уверенности в завтрашнем дне, какое оно будет – завтрашнее дно?...» Что же остается делать девелоперам на низком рынке, которого нет? Спикеры отметили, что надо снижать арендные ставки. Владельцы бизнес-центров, например, давно морально готовы к тому, чтобы еще больше снижать ставки, и, если это не происходит, то только из-за инертности самих арендаторов, которые по каким-то причинам не проявляют настойчивости. «Если же речь идет об активах в стадии строительства, продать которые практически невозможно, то здесь выход один – пустить туда соинвесторов, в том числе из числа подрядчиков. Это поможет облегчить кредитное плечо», - считает управляющий директор Colliers International Максим Гасиев. По его мнению, спасение бизнеса в бартерных схемах. Отметим впрочем, что в этот же день в соседнем зале участники другой дискуссии

раскритиковали этот подход, так как распыление долей проекта снижает его качество в глазах институциональных инвесторов. Кредиторы, как и подрядчики стали более сговорчивы – им совсем не хочется оставаться наедине с многочисленными залогами, которыми еще неизвестно как управлять. Следовательно, остается возможность для реструктуризации кредитных обязательств. «Можно работать над консолидацией активов компании. Наконец, заняться подготовкой к IPO, если вы первым будете к этому готовы в тот момент, когда публичное размещение вновь станет актуальным, вы снимете сливки», - неожиданно заключил он. «Словом, финансовых стратегий поведения в условиях кризиса великое множество, и каждая компания должна найти среди них свою. Кстати, совсем забыл вам сказать, что «Главстрой» сегодня объявил себя банкротом, чтобы не зависеть от «Альфа-банка», - в свою очередь вспомнил руководитель группы по предоставлению услуг сектору недвижимости PWC Ричард Грегсон. Действительно, накануне Арбитражный суд Москвы зарегистрировал иск о банкротстве ХК «Главмосстрой», одной из основных компаний строительного холдинга Олега Дерипаски.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ЗАГРАНИЧНЫЕ БРЕНДЫ ДЕРЖАТЬ СТАЛО ДОРОГО

Новосибирская компания «Россмарт» больше не владеет мастер-франшизой на французскую марку Kiabi в России

Магазин одежды Kiabi в новосибирском торгово-развлекательном комплексе «Сибирский молл» 5 июня закрылся, рассказал «Ведомостям» сотрудник отдела аренды комплекса. Российский куратор в Kiabi Фаук Аллард сообщил «Ведомостям», что компания расторгла договор с «Россмартом». Директор по маркетингу «Россмарта» Иван Притчин это не комментирует. По его словам, два других магазина — в Новосибирске и Санкт-Петербурге — продолжают работать. Второй сибирский магазин — в «Меге» корреспондент «Ведомостей» вчера обнаружил полупустым: остались вещи неходовых размеров. Пиар-менеджер торгового центра Ольга Глухова утверждает, однако, что салон закрывать не собираются. Петербургский магазин работает, подтвердил его сотрудник.

«Россмарт» приобрел у Kiabi мастер-франшизу в январе 2008 г. и за пять лет планировал открыть 40 магазинов. В июле компания открыла первый магазин в Новосибирске, в ноябре — в Петербурге, в январе 2009 г. — еще один в Новосибирске. В каждый инвестировали более 1 млн евро, маркетинговые затраты на продвижение марки составляли 8-10 млн руб. Ставка аренды для якорных арендаторов в «Сибирском молле» — \$450 за 1 кв. м в год (без НДС). При таких инвестициях срок окупаемости — не менее трех лет при ежемесячных продажах на 10-15 млн руб., коллекцию необходимо обновлять дважды в год, а это не менее 30-50 млн руб., говорит генеральный директор исследовательской компании Retailidea Денис Быстрицкий. Это, по его мнению, невозможно без кредитов, которые сейчас для розничных сетей недоступны. Из-за отсутствия собственных средств новосибирские франчайзи уже начали закрывать магазины либо продавать их хозяевам брендов.

В январе владелец российской мастер-франшизы Mustang — «Джинсовая симфония» выкупила два магазина по 200 кв. м у своего субфранчайзи, который не смог получить кредит на пополнение коллекции, рассказал коммерческий директор компании Алексей Смирнов. В феврале закрылся магазин Kenvelo (300 кв. м) в ТЦ

«Фестиваль». Акционеры компании решили отказаться от этого бренда, закрылись все 10 магазинов в России, говорит замдиректора «Рамо-мода» (франчайзи марки) Валерия Иоффе. В марте компания «Интерспорт-Россия» выкупила три магазина Intersport по 300 кв. м у Perfekt.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МДМ-БАНК СВЯЗАЛСЯ С "ЛЕНТОЙ"

В случае продажи сети он получит денежную компенсацию

Основатель петербургской сети "Лента" Олег Жеребцов (владеет 35%) реструктурировал кредит в МДМ-банке на \$50 млн, залогом по которому выступает его доля в сети. Банк, требовавший погасить заем еще в конце 2008 года, продлил его до 2011-го с сохранением ставки на уровне 11% годовых. Увеличение ставки банк согласился заменить разовой денежной компенсацией, которую он получит в случае продажи "Ленты". По подсчетам инвестбанкиров, размер компенсации может составить \$7-9 млн.

О договоренностях господина Жеребцова и МДМ-банка рассказал топ-менеджер "Ленты". Соответствующие документы подписывались в течение мая и июня, подтвердил сотрудник МДМ-банка. Он уточнил, что МДМ-банк представляет интересы Dresdner Bank, который является фактическим кредитором. Еще \$10 млн под залог акций господин Жеребцов занимал в The Royal Bank of Scotland — этот кредит не реструктурирован, но "проблемным не является", знает менеджер "Ленты".

По словам источника, близкого к МДМ-банку, 50-миллионный кредит бизнесмен взял в 2007 году на развитие сети супермаркетов "Норма" (включает сейчас 11 магазинов в Санкт-Петербурге) примерно под 11% годовых сроком на три года. Другой источник, знакомый с условиями кредитного договора, говорит, что в нем были предусмотрены ковенанты, при нарушении которых заемщик обязуется погасить кредит досрочно, в частности, отношение долга к EBITDA заложенного бизнеса не должно было превышать трех. Из-за нарушений МДМ-банк в конце прошлого года потребовал расплатиться по долгу.

Но теперь кредит продлен до середины 2011 года, ставка по нему не изменилась, утверждает источник со стороны "Ленты". Стороны, по его словам, подписали дополнительное соглашение, которое предусматривает денежную компенсацию для МДМ-банка в случае продажи "Ленты". Размер компенсации он не называет. "Она рассчитывалась исходя из представления банка о справедливости кредитной ставки в текущий момент", — пояснил менеджер.

Президент ГК "Финематика" (занимается реструктуризацией долгов) Алексей Прудников считает, что ставку по кредиту господина Жеребцова можно было бы увеличить до 18-20% годовых, таким образом, банк может получить вознаграждение в размере 14-18% от основной суммы долга, то есть дополнительные \$7-9 млн. Представитель МДМ-банка отказался комментировать "взаимоотношения с клиентами". Олег Жеребцов сообщил лишь, что проблема этого кредита действительно была решена.

ООО "Лента" (принадлежит Lenta Ltd), владеющее одноименной сетью гипермаркетов, основано в 1993 году в Санкт-Петербурге. Сейчас работает 34 магазина "Лента" общей площадью более 400 тыс. кв. м. Объем продаж в 2008 году, по собственным данным, составил \$2,344 млрд. Помимо господина Жеребцова крупными совладельцами являются Август Мейер (36,4%) и ЕБРР (11%).

Личные долговые обязательства Олега Жеребцова подтолкнули его в начале года выставить на продажу свою долю в "Ленте". В феврале председатель совета директоров "Ленты" Стивен Огден заявил, что due diligence сети начали проводить пять фондов, а другой источник в сети называл их — Russia Partners, Warburg Pincus, TPG Capital, Arah Partners и VC-Partners (см. "Ъ" от 6 февраля). В марте предложение о покупке 51% сделала американская Wal-Mart; тогда "Ленту" оценили в \$265 млн после вычета долга (см. "Ъ" от 6 апреля).

Миноритарий "Ленты" говорит, что последние "предметные встречи" с американцами прошли в мае, когда в Россию приезжали представители Wal-Mart во главе с CEO Майком Дюком. Обсуждалась покупка долей всех акционеров, кроме ЕБРР. Директор по международным операциям Wal-Mart Даг Макмиллан говорит, что компания ищет партнера в России, но конкретные переговоры не комментирует.

Продажа доли в "Ленте" перестала быть вынужденной мерой для Олега Жеребцова, подчеркивает источник в его окружении. В прошедшую среду сам господин Жеребцов на пресс-конференции в Санкт-Петербурге заявил, что "компания сохраняет интерес к привлечению инвестора, при этом торговая сеть не испытывает потребности в активном поиске покупателя". Он также отметил "затухание" интереса инвесторов, связанного с экономическим кризисом, написал "Интерфакс".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ФРАНЦУЗСКАЯ СЕТЬ CARREFOUR ВЛОЖИЛА 8 МЛН ЕВРО В ОТКРЫТИЕ СВОЕГО ПЕРВОГО ГИПЕРМАРКЕТА В РФ

Французская сеть Carrefour вложила 8 млн евро в открытие своего первого гипермаркета в России, сообщил журналистам член правления Carrefour Group Тьерри Гарнье.

По его словам, до конца этого года компания откроет еще два гипермаркета в РФ - в Липецке и Краснодаре. Французский ритейлер не исключает возможности открытия и магазинов другого формата, однако, по словам Т.Гарнье, это будет позднее, а сейчас сеть открывает магазины в самом перспективном для России формате гипермаркета.

"Розничный рынок России обладает значительным долгосрочным потенциалом и стратегически важен для развития нашей компании. Тот факт, что мы открываем гипермаркет в Москве в такое непростое время, демонстрирует то, что мы настроены решительно", - подчеркнул член правления Carrefour Group.

Компания не называет дальнейшие планы по развитию в России, подчеркивая, что рассматривает любые возможности, в том числе приобретение местных игроков. Слухи о возможном приобретении сети "Седьмой континент" Carrefour не комментирует.

Открывшийся в Москве гипермаркет занимает 14 тыс. кв. метров в торговом центре "Силион" и предлагает 45 тыс. наименований товаров от продуктов питания до одежды и бытовой техники.

По словам генерального директора Carrefour в России Хакобо Кайера, около 95% товара для нового гипермаркета закупается у российских поставщиков. В дальнейшем французская сеть намерена наладить сотрудничество с российскими производителями продуктов питания, которые могли бы начать выпуск товаров под собственной маркой Carrefour.

Площадь гипермаркета в Краснодаре, который будет открыт во второй половине 2009 года, будет такой же, как магазин в Москве - 14 тыс. кв. метров общей площади и около 8 тыс. кв. метров - торговой. Магазин в Липецке будет меньше - около 8 тыс. кв. метров общей площади и 5 тыс. кв. метров - торговой.

Группа Carrefour - второй в мире оператор розничной торговли, объединяет более 15 тыс. магазинов в 33 странах. Оборот группы в 2008 году превысил 97 млрд евро.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОСМАРТ: ПЕРЕЗАГРУЗКА...

Не успели Сбербанк капитал и фонд прямых инвестиций получить контроль над группой компаний «Мосмарт», как уже приступили к работе по восстановлению сети. Согласно одобренному акционерами плану, в нынешнем году гипермаркеты компании выйдут на операционные показатели работы докризисного периода, когда годовая выручка с 1 кв. м в столичном гипермаркете составляла около 350 000 рублей.

Для того, чтобы восстановить ассортиментную матрицу сети необходимо договориться о возобновлении поставок с пулом из 1000 поставщиков. В настоящий момент компания уже обсуждает варианты реструктуризации задолженности и возобновления поставок.

Напомним, что из 7,5 млрд. рублей долга, 2,5 млрд. рублей «Мосмарт» должен поставщикам. С начала текущего года в арбитражный суд Москвы к ЗАО «Мосмарт» было подано 604 иска от поставщиков товаров и услуг на сумму 1,4 млрд. рублей, в том числе иск о банкротстве от компании «Продторг» из Чебоксар.

Сейчас «Мосмарт» готов предложить поставщикам различные варианты реструктуризации задолженности, например, единовременное погашение долга с

40-50%-ным дисконтом, или выплату долга с небольшим дисконтом в течение года по установленному графику.

Но существуют и другие схемы. Как пишет газета «Ведомости», «Разгуляю» сеть предложила завозить товар, а получать оплату в двойном размере, из которой половина пойдет в счет погашения старой задолженности. Однако «Разгуляй» намерен возобновить поставки лишь при условии погашения всего долга.

Компании «Мираторг» и «Юнимилк» в скором времени планируют встретиться с менеджментом «Мосмарта» для обсуждения вариантов реструктуризации дебиторской задолженности и возобновления поставок.

После налаживания поставок «Мосмарт» намерен арендовать столичные и региональные логистические центры, так как мощностей существующего небольшого распределительного центра компании не хватает для эффективного снабжения региональных гипермаркетов, которых у компании около 20.

После восстановления работы «Мосмарта», предполагается осуществить перезапуск сети, который включает в себя изменение ценовой политики и формата магазинов. В ассортиментной матрице увеличится количество свежих продуктов и снизится доля непродуктовых товаров. Средний чек увеличится. Ранее «Мосмарт» работал с низкой наценкой и невысокой маржинальностью, и в результате поток средств от операционной деятельности не покрывал высоких издержек, связанных с агрессивным развитием.

Напомним, что до кризиса «Мосмарт» был мультиформатным ритейлером и управлял 85 магазинами четырех форматов.

Полную версию статьи читайте на сайте www.arendator.ru

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

◆ ◆ [К содержанию](#)

Warehouse



О текущем развитии ситуации на рынке складской недвижимости, читателям www.lisat.ru, рассказал Владислав Рябов, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International.

Рябов Владислав, Директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International

Является ли перепрофилирование проектируемых складов в производственные помещения эффективным решением выхода из текущего кризиса на рынке складской недвижимости? Возможны ли другие формы редевелопмента в отношении складской недвижимости?

Если говорить о возможном перепрофилировании складских площадей в производственные, то в настоящий момент, возможно, это будет не самое лучшее решение, т.к. многие производственные компании очень осторожно подходят к возможному перепроизводству в условиях кризиса. Из основного числа городов-миллионников, в которых мы работаем по производственно-складским проектам, наиболее возможными для такого перепрофилирования могут быть следующие города. Санкт-Петербург, где очень активно развивается автомобильная промышленность и есть потребность поставщиков автозапчастей в организации сборки в небольшой удаленности от GM, Ford, Toyota и Nissan, и Ростов-на-Дону, где, по-прежнему, существует большой интерес иностранных FMCG производителей к размещению собственного производства в Южном Федеральном Округе.

Другими формами редевелопмента стандартных складских площадей, может быть организация холодильных и морозильных складов, а также возможное перепрофилирование склад в кросс-докинг-терминал путем увеличения количества разгрузо-погрузочных ворот (если позволяет конфигурация здания). Дополнительно возможны также варианты перепрофилирования складских площадей в торговые или выставочные центры.

Известно что наиболее плохо дела с заполняемостью обстоит со складской недвижимостью введенной в эксплуатацию в третьем и четвертом квартале прошлого года. Что бы вы посоветовали владельцам данных складов для увеличения количества арендаторов?

На сегодняшний день в наиболее сложном положении находятся складские проекты, которые еще не введены в эксплуатацию. Шансы подписать предварительный договор аренды до ввода в эксплуатацию, как это было в прошлом году, очень низкие. Наиболее успешными могут быть те проекты, где предлагаются более гибкие условия аренды, где есть возможность выделения меньших минимальных блоков аренды. Так, например, раньше минимальный блок в качественных складских проектах зачастую составлял 5 000 кв. м, сейчас же некоторые арендодатели готовы выделять площади от 2 000 кв. м. Таким образом, удастся сократить простои складских площадей и увеличить количество арендаторов.

В настоящий момент строительство складов сворачивается, что неминуемо приведет отложенному спросу и дефициту складов в послекризисный период восстановления экономики. Считаете ли вы уместным возведение сейчас складской недвижимости с прицелом на извлечение выгоды в период послекризисного восстановления? Если да, то в какой временной амплитуде и при каких условиях возведение такого склада будет по вашему мнению наиболее эффективным?

На мой взгляд, нет большой необходимости готовить сани летом и начинать возводить большое количество складских проектов в ближайшие 2 года. Так, например, несмотря на кризис, продолжают строиться ряд проектов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове, Новосибирске и Казани. Дополнительным аргументом того, что имеющихся складских площадей хватит на ближайшие 2-3 года, является тот факт, что почти у всех логистических операторов есть незаполненные площади от 10 до 70%, а логистические операторы арендуют более половины имеющихся на рынке складских площадей. Соответственно, это свидетельствует о существующем потенциале на будущее.

Что выгоднее в условиях кризиса покупать склады испытывающих трудности собственников или возводить собственные проекты используя подешевевшие строительные материалы?

Однозначно сегодня выгоднее всего аренда. Основные причины тому следующие – ставки аренды сократились до 30%, стоимость строительства сократилась незначительно, банковские проценты по проектному финансированию могут достигать 25-30%.

Назовите десяток главных выгод которые потребители могли бы извлечь при аренде складов в кризисный период.

Постараюсь обозначить основные выгоды для тех, кто готов арендовать складские площади в текущих условиях: более низкая арендная ставка, возможность заключения краткосрочных договоров в складах класса А (что раньше было невозможно по определению), более гибкий подход арендодателя к объемам складского мезонина и офисных площадей, предлагаемых для обязательной аренды, возможность оптимизации транспортных затрат путем аренды площадей в наиболее удобном по расположению месте (где раньше не было свободных площадей).

Есть ли те собственники складов, которые могут извлечь пользу из развивающегося кризиса? Относятся ли к ним компании специализирующиеся на оказании услуг аутсорсинга в сфере логистики?

Пользу могут получить только те собственники, которые строили на собственные средства или рассчитались с кредитами, заключили договора аренды в долларах или Евро и сделали незначительные скидки арендаторам в условиях кризиса. Таким образом, у них есть возможность получения дополнительной прибыли за счет изменения курсов валют.

Кризис это больше благо или зло для отечественного рынка складской недвижимости?

Несмотря на то, что кризис некоторые называют средством лечения экономики, определенно он оказал больше негативного влияния, как на арендодателей, так и на арендаторов, нежели чем позитивного.

◆ Lisat.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

"СТ ДЕВЕЛОПМЕНТ" ЧИГИРИНСКОГО ПОДАЛА ДВА ИСКА ПОЧТИ НА 125 МЛН РУБЛЕЙ К ОАО "РОССИЯ"

"СТ Девелопмент" Шалвы Чигиринского, которая осуществляла разборку гостиницы "Россия" в центре Москвы, подала два иска на общую сумму почти в 125 миллионов рублей к управляющему реконструкцией отеля ОАО "Россия", свидетельствуют материалы Арбитражного суда Москвы.

Согласно сайту суда, первый иск "СТ Девелопмент" на 80,645 миллиона рублей к ОАО "Россия", 100% акций которого принадлежит правительству Москвы, подан из-за неисполнения обязательств по договорам.

При этом, второй иск на 44,272 миллиона рублей относится к категории "Споры по иным основаниям".

Ранее "СТ Девелопмент" наложило обеспечительный арест на имущество и денежные средства ОАО "Россия" с целью взыскания с общества 171,2 миллиона рублей в свою пользу. По данным СМИ, с помощью ареста Чигиринский намерен добиться получения компенсации своих расходов за технические работы, которые "СТ Девелопмент" выполняла на объекте, а также за расселение арендаторов.

В мае заместитель мэра Владимир Силкин, курирующий вопрос имущественно-земельных отношений города, оценивал сумму долга ОАО "Россия" перед "СТ Девелопмент" в 500 миллионов рублей. Правительство было намерено погасить этот долг в ближайшее время.

Демонтаж гостиницы "Россия", построенной в 1967 году в Москве, начался в феврале 2006 года, однако работы осложняла продолжавшаяся несколько лет тяжба между компаниями, претендовавшими на то, чтобы быть инвестором проекта.

В конце 2004 года конкурс на реконструкцию гостиницы выиграло ООО "СТ Девелопмент", а один из участников конкурса - "Монаб", аффилированный с

"Еврофинанс Моснарбанком", это оспорил. Три судебных инстанции отклонили исковые требования "Монаба", и лишь Высший арбитражный суд (ВАС) РФ в январе 2007 года признал итоги конкурса недействительными. При этом ВАС направил дело на новое рассмотрение в столичный арбитраж в части признания недействительными последствий торгов.

После того, как президиум Высшего арбитражного суда по требованию "Монаба" признал конкурс недействительным, правительство Москвы решило не ликвидировать ОАО "Россия", как планировалось изначально. В уставный капитал ОАО "Россия" был внесен ГЦКЗ, демонтаж которого завершить не успели, что позволило ООО "СТ Девелопмент" получить в аренду земельный участок под ГЦКЗ и проводить реконструкцию гостиницы "Россия".

В ноябре 2008 года Девятый арбитражный апелляционный суд отклонил жалобу ЗАО "Монаб", требовавшего признать недействительным соответствующее распоряжение правительства Москвы от 24 июля 2007 года. После отклонения апелляции ОАО "Россия", которое было собственником гостиницы "Россия", получило право проводить ее реконструкцию.

Однако продолжить строительные работы по гостинице "Россия" по сформированным ранее планам в 2008 году "СТ Девелопмент" помешал мировой финансовый кризис. По данным прессы, объем задолженности Чигиринского в настоящее время достигает 1 миллиард долларов, из-за чего предприниматель вынужден выйти почти из всех своих девелоперских проектов в России.

◆ [РИА Новости -Недвижимость](#)

◆ ◆ [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](#)