

## Offices/General

### Процент для отражения бросков

Чтобы остаться в КХЛ, ХК «Лада» обратился в банки.

## Retail

### "Седьмой континент" взяли в оборот

Ритейлер допустил техдефолт по облигациям.

### Мебель в чистом поле

Выходцы из «М.Видео» хотят продавать мебель по франшизе.

### ИКЕА затормозила

ИКЕА замораживает новые инвестпроекты в России до лучших времен, устав бороться с бюрократией..

### «Самохвал» идет на грабли «Магнита»

Факторинговая схема ритейлера может не устроить ФАС.

### ФАС возбудила дело в отношении «Магнита»

ФАС возбудила дело в отношении операционной компании сети «Магнит» - ЗАО «Тандер».

## Regions

### Книги вместо казино

В связи с запретом на игорный бизнес на рынке появится около 100 коммерческих помещений.

### Правила для небоскребов

Смольный определил механизм, с помощью которого застройщики могут согласовать отступление от высотных параметров.

### Без посредников

В разгар кризиса «Септима» открыла большой магазин: это выгоднее, чем торговать через сети.

### ИКЕА сохраняет планы развития на Украине

Шведский концерн ИКЕА сохраняет планы развития на Украине.

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

### **ПРОЦЕНТ ДЛЯ ОТРАЖЕНИЯ БРОСКОВ**

*Чтобы остаться в КХЛ, ХК «Лада» обратился в банки*

Руководство тольяттинского хоккейного клуба «Лада» начало переговоры о привлечении кредита на строительство Ледового дворца «Лада-Арена», без которого команда уже в 2010 году потеряет статус участника Континентальной хоккейной лиги (КХЛ). По данным „Ъ“, речь может идти о сумме порядка 500 млн рублей. Ранее проект реализовывался за счет средств областного бюджета, однако в этом году облправительство сократило запланированный объем финансирования почти в 6 раз. Эксперты отмечают, что шансы клуба на получение кредита минимальны, если поручителем не выступит регион или АвтоВАЗ.

Как стало известно „Ъ“, руководство тольяттинского хоккейного клуба (ХК) «Лада» начало переговоры с кредитными организациями о получении займа на строительство Ледового дворца «Лада-Арена». По словам источника в клубе, речь может идти о сумме порядка 500 млн рублей. Напомним, Дворец необходимо построить, чтобы «Лада» смогла продолжить участие в играх КХЛ. Согласно ее регламенту, в играх лиги могут принимать команды, чьи домашние арены вмещают не менее 5,5 тыс. зрителей. В тольяттинском же ДС «Волгарь», где сейчас проводит матчи «Лада», менее 3 тыс. посадочных мест. Клубу неоднократно давалась отсрочка под гарантии облправительства, что нужное спортивное сооружение будет построено. Согласно последним договоренностям, основные строительные работы на объекте должны завершиться к сентябрю 2010 года. Кроме того, если «Лада-Арена» не будет построена в установленные сроки, хоккейный клуб потеряет 50 млн рублей, которые были внесены как залог для отсрочки.

Вчера в минстрое области сообщили, что «при благоприятном изменении в ситуации, сложившейся в период кризиса», ведомство подготовит предложения по выделению «необходимого объема бюджетных инвестиций» на финансирование объекта. Мэр Тольятти Анатолий Пушков вчера уточнил, что «бюджетные средства будут освоены только по «нулевому циклу» строительства.

Генеральный директор ХК «Лада» Александр Чеботарев подтвердил „Ъ“, что строительство Ледового дворца сегодня фактически прекращено, поэтому клуб ведет переговоры с рядом банков о получении кредита. Одним из вариантов рассматривается создание некоммерческого партнерства, на которое будет оформлен заем и которое в последующем займется эксплуатацией «Лада-Арены».

С каким из банков планируется партнерство, пока не разглашается. По словам гендиректора ХК «Лада», речь идет о деньгах, необходимых для завершения второй стадии строительства Ледового дворца (стены и крыша. — „Ъ“). Также господин Чеботарев отметил, что переговоры ведет «с московскими структурами», поскольку в Тольятти организации, готовые предоставить необходимые средства, найти проблематично. Александр Чеботарев пояснил, что клубу не удастся выполнить требования КХЛ, поскольку завершить второй этап строительства до конца лета «нереально». «Найдем деньги — построим, не найдем — не построим», — подытожил собеседник. В пресс-службе ХКЛ знают о прекращении строительства «Лада-Арены», однако комментировать ситуацию не стали, отметив лишь, что условия для ХК не изменились.

Аналитики разошлись в оценках перспектив привлечения средств. «Шансы минимальны — спорт в России пока не приносит достаточного дохода, чтобы банк был уверен в возврате долгов, особенно в случае со спортивными сооружениями, срок окупаемости которых может превышать 10-15 лет, — считает аналитик ИК «ФИНАМ Сергей Фильченков. — Деньги удастся получить только в том случае, если кредит будет прогарантирован регионом». В этом случае, считает аналитик, у клуба есть шанс получить кредит примерно под 20% годовых. «Нельзя исключать, что банк также захочет получить в залог акции клуба», — добавил господин Фильченков. Также он отметил, что подобные проекты практически не кредитовали и до кризиса.

По мнению директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, «банки сегодня с большими оговорками дают кредиты вообще и на строительство в частности. Чтобы сегодня построить объект, который не принесет арендного дохода, объект скорее социальный и политический, а не коммерческий, просто необходимы госгарантии или поддержка того же АвтоВАЗа».

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### "СЕДЬМОЙ КОНТИНЕНТ" ВЗЯЛИ В ОБОРОТ

*Ритейлер допустил техдефолт по облигациям*

"Седьмой континент" вчера допустил техдефолт по облигациям на 7 млрд руб.: на предложенные ритейлером условия реструктуризации (замена 80% бумаг на новый выпуск биржевых облигаций с доходностью 17% годовых) согласились владельцы бондов только на 5 млрд руб. По информации "Ъ", крупным держателем реструктурированного пакета является ВТБ — теперь банк по соглашению о реструктуризации может жестко контролировать финансовую деятельность "Семерки", а также блокировать решения о продаже активов сети.

"Седьмой континент" готовился к оферте по облигациям 2-й серии на 7 млрд руб. с апреля — вместе с МДМ-банком (агент по реструктуризации) ритейлер предложил держателям бумаг обменять 80% выпуска на новые биржевые облигации с доходностью 17% годовых и сроком обращения два года. 20% суммы "Семерка" предложила оплатить в день оферты и реструктуризации — 23 июня.

Вчера же "Седьмой континент" получил кредит на 5,8 млрд руб. от МДМ-банка для технического размещения новых облигаций (серия БО-01, объем — 5,8 млрд руб.), которые обязан погасить до 25 июня этого года. На эти деньги дочерняя компания "Семерки" ОАО "УК "Рамако"" вчера выкупила все бумаги нового выпуска, которые должны передаваться согласившимся на реструктуризацию инвесторам.

Компания допустила технический дефолт, сообщила вчера поздно вечером пресс-служба "Седьмого континента": не согласились на реструктуризацию держатели бумаг на чуть более 1,9 млрд руб. Гендиректор "Семерки" Степан Ковальчук уточнил, что в течение 30 дней до наступления по закону реального дефолта "Семерка" будет продолжать переговоры с инвесторами.

Торговая выручка ОАО "Седьмой континент" в 2008 году — 43,8 млрд руб., долг — около \$447 млн. Владеет девятью гипермаркетами средней площадью 10 тыс. кв. м и 130 супермаркетами преимущественно в Москве и области. 74,81% ОАО принадлежит компании Pakwa Investments Ltd, 100% которой контролируется

Александром Занадворовым и находится в залоге у Deutsche Bank. Еще 25,19% торгуется в РТС и на ММВБ. Капитализация на РТС — \$787,5 млн.

Одним из крупнейших держателей бондов "Седьмого континента" в феврале был ВТБ, рассказывал "Ъ" источник, близкий к акционерам сети. По его словам, при размещении бондов банк приобрел бумаг примерно на 3 млрд руб. Вчера источник "Ъ" в банке подтвердил это. Степан Ковальчук также подтвердил наличие ВТБ среди инвесторов в облигации сети. По его словам, "ВТБ согласился на реструктуризацию, но бумаг у них сейчас меньше". В пресс-службе ВТБ от комментариев отказались. Источник в компании ранее рассказывал "Ъ", что часть облигаций с рынка приобретал также депутат Госдумы и владелец 10% акций "Семерки" (покупал акции с биржи в 2008 году) Владимир Груздев. Вчера получить его комментарии не удалось.

Теперь ВТБ и другие владельцы облигаций "Семерки", поменявшие бумаги, получают значительное влияние на деятельность компании. Параметры реструктуризации (есть в распоряжении "Ъ") предусматривают жесткие ковенанты (ограничения) для компании: так, "Семерка" не имеет права распределять прибыль в пользу третьих лиц (в том числе в форме дивидендов), совершать финансовые инвестиции с баланса компании (в том числе предоставление кредитов третьим лицам). Компания обязана согласовывать любые сделки балансовой стоимостью от 30 млн руб. и выше. В случае планов осуществления подобных сделок "Семерка" обязана представить отчет независимого оценщика, а в случае продажи активов — направить 85% полученных средств на досрочный выкуп облигаций. 85% от суммы новых кредитов и займов, средств, привлеченных через капитал и от государства, также будут распределены между инвесторами в облигации. В случае нарушения этих ковенантов облигации должны быть полностью выкуплены в течение 30 дней. В случае смены мажоритарного акционера ОАО — в течение 120 дней.

"Подобные ограничения подразумевают высокую степень контроля над операционной и финансовой деятельностью компании и направлены в первую очередь на пресечение попыток вывести активы", — отмечает финансовый директор "Дикси групп" Федор Рыбасов.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## МЕБЕЛЬ В ЧИСТОМ ПОЛЕ

*Выходцы из «М.Видео» хотят продавать мебель по франшизе*

Выходцы из "М.Видео" Александр Зайонц и Михаил Кучмент открыли свой первый франчайзинговый гипермаркет австрийской сети товаров для ремонта и обустройства дома (DIY) Kika. Западный ритейлер уже давно обкатал этот формат в Западной и Восточной Европе. Российская версия Kika показалась игрокам рынка интересным, но весьма рискованным в условиях кризиса экспериментом.

Бывший коммерческий директор "М.Видео", а ныне совладелец и вице-президент компании "Домашний интерьер" Михаил Кучмент с некоторых пор недолюбливает жаркую погоду. "Жара - враг мебельного бизнеса", - говорит он, с грустью разглядывая парковку перед ТЦ "Юнимолл", где расположен его первый магазин. В теплое время потребитель думает разве что о покупке гамака на дачу. На автостоянке ТЦ вечером буднего дня было припарковано всего несколько машин. Тонкости мебельного бизнеса Михаилу Кучменту приходится узнавать на ходу. Еще совсем недавно он ничего не знал об этом рынке. В 2007 году его партнер (а в тот момент вице-президент "М.Видео" Александр Зайонц) в ходе IPO "М.Видео" продал принадлежащие ему 12% акций, выручив за них \$120 млн. Чуть позже он ушел и с поста вице-президента сети, решив заняться собственным бизнесом. "Идея заняться мебельным бизнесом принадлежит Александру Зайонцу. Так получилось, что председатель совета директоров "М.Видео", австриец по происхождению (Питер Герфи. - Прим. "Ко"), имел контакты с руководством сети Kika, - рассказывает Михаил Кучмент. - Мы поняли, что формат Kika очень интересный и уникальный для нашего рынка. Если говорить, к примеру, о продуктах питания или электронике, то эти сегменты уже во многом поделены, здесь есть известные бренды, крупные игроки. А вот рынок мебели абсолютно не консолидирован. Если задать вам вопрос: где вы будете покупать мебель, вы ответите, что диван возьмете в одном магазине, шкаф в другом... Мы решили занять свободную нишу мебельных гипермаркетов в России, где можно приобрести все предметы сразу, создав домашний интерьер".

### БИЗНЕС ПО-АВСТРИЙСКИ

В 2008 году Александр Зайонц и Михаил Кучмент основали компанию "Домашний интерьер", которая приобрела франшизу австрийского ритейлера. Открыть первый

магазин удалось рекордно быстрыми темпами, чуть больше чем за год. Первый гипермаркет Kika в России стартовал в конце апреля этого года.

В Европе Kika известна с 70-х годов, она входит в пятерку крупнейших DIY-ритейлеров. Оборот сети превышает 1 млрд евро. Имея 66 гипермаркетов, она добралась уже и до Восточной Европы, где развивается собственными силами. В Венгрии открыто уже 6 магазинов, в Чехии - 4. Впрочем, вне стран ЕС австрийский ритейлер предпочитает растить сеть силами франчайзи. В Европе Kika открывает огромные гипермаркеты, аналогов которым нет в России. Площади некоторых превышают 30 000 кв. м. "Это многоуровневые интерьерные магазины, которые продают мебель, товары для дома, кроме того, торгуют еще и спортивными товарами", - рассказывает Вячеслав Коркин, старший консультант компании "Магазин магазинов" в ассоциации с CB Richard Ellis. Делать такой непривычный и дорогостоящий формат в России владельцы "Домашнего интерьера" не стали. У нас рынок товаров для ремонта и строительства уже отчасти освоен западными ритейлерами, такими как OBI, Castorama, Leroy Merlin и пр. По оценкам компании Mobel & Zeit, уже 30 - 40% отечественных потребителей покупают товары для строительства в цивилизованной рознице. Достаточно высокая конкуренция и на рынке спортивных товаров. В результате Зайонц и Кучмент решили сосредоточиться на мебели. "Наш формат для тех, кто уже сделал ремонт и занимается созданием интерьера", - поясняет Кучмент. Площадь первого мебельного гипермаркета составляет 12 000 кв. м, ассортимент состоит из 30 000 наименований. Кроме мебели здесь продается текстиль (полотенца, халаты, постельное белье), а также огромное количество посуды, разнообразных картин, вазочек, коробок и т. п. "Мы увеличили площадь под определенные товары для дома относительно тех площадей, которые они занимают в Европе. Нам, в частности, интересно делать фокус на посуде и текстиле, потому что в России мало магазинов, которые продают эту продукцию, и нет особой конкуренции. Большие площади отдали под кухни, они являются здесь хорошо востребованным товаром", - говорит Кучмент. В российской Kika появилась также собственная дизайн-студия, в то время как европейцы такого сервиса не предусматривали. Отличием от Европы, разумеется, стало и наличие местных поставщиков - их около 150 (российские франчайзи также участвуют в консолидированных закупках с европейской Kika, таким образом, товар закупается у 300 поставщиков).

СВОБОДНАЯ НИША

"Владельцы франшизы Kika размышляли верно: ниша гипермаркетов на рынке мебели пуста", - комментирует Андрей Яценко, управляющий директор холдинга Mobel & Zeit (занимается производством мягкой мебели и развивает около 500 собственных мебельных магазинов). В целом мебельный рынок, по данным "Финама", в 2008 году оценивался в \$15 млрд. Эту оценку сложно назвать точной, так как она не включает огромное количество ввозного товара, который приходит в Россию по серым схемам. Доля импорта оценивается примерно в 25%. В целом наш рынок мебели можно считать закрытым и весьма отсталым. "Отечественные производители часто не были заинтересованы в развитии бизнеса, предпочитая получать сверхприбыли за счет растущего спроса (до кризиса рынок рос примерно на 40%), - рассказывает Кучмент. - Импортёры завозили сюда мебель, которая позиционировалась в средней ценовой категории в Европе, но продавали ее у нас как премиумную. Рынок позволял это делать. В основном российские импортёры мебели - небольшие компании, которые либо возили маленький объем, либо обеспечивали долгий срок поставок". Розничную продажу мебели отчасти обеспечивали сами производители ("8 Марта", Mobel & Zeit, "Шатура", "Столплит"), открывая небольшие фирменные магазины. "К этому их, в частности, толкала неразвитость мебельной розницы", - говорит Коркин. В числе ведущих игроков ритейла стоят отдельные торговые центры - "Гранд" и "Три кита", принцип работы которых повторяет алгоритмы функционирования обычного рынка. Например, в "Гранде" "сидят" 760 различных производителей. Единственным игроком - владельцем гипермаркета (торговая площадь 24 000 - 26 000 кв. м, включая склад, расположенный в торговом зале) на рынке мебели в России является IKEA. Шведский ритейлер с 11 магазинами уже подбирается к Сибири, претендуя на федеральный уровень. Однако продукция IKEA - это в основном экономсегмент (в сегменте диванов здесь, к примеру, представлен товар стоимостью до 50 000 руб.). Кроме того, шведы придерживаются определенного стиля, и если покупатель захочет чего-либо другого, он должен заниматься подбором интерьера в разрозненных торговых точках. Хотя рыночная доля шведской компании не превышает 10%, IKEA - единственный российский конкурент Kika.

#### МАГАЗИН-МУЗЕЙ

"Ниша мебельных гипермаркетов оставалась свободной в частности потому, что подобные проекты достаточно капиталоемкие (по словам Михаила Кучмента, открытие одного магазина Kika обошлось в 120 млн руб. без учета аренды и закупки товара - прим. "Ко"), - полагает Коркин. - Можно открыть 10 магазинов

"Связной" или один мебельный гипермаркет, речь идет о соотношении рисков и прибыльности. Доходность на неразвитом мебельном рынке сложно прогнозировать". Владельцы "Домашнего интерьера" не говорят, как быстро они намерены окупить проект. "Бизнес-план составлялся еще до кризиса", - поясняет Кучмент. По словам старшего руководителя проектов Roland Berger Strategy Consultants Светланы Щербининой, на Западе "не в условиях кризиса" такие проекты окупаются за 1 - 2 года. "В нынешней ситуации в России при пессимистическом сценарии расчета сроков окупаемости подобного проекта можно было бы указать 5 - 6 лет", - предполагает Яценко.

Безусловно, формат мебельных гипермаркетов развивался бы в России, однако планам помешал кризис. Топ-менеджеры ТЦ "Гранд" называют ситуацию с продажами мебели весьма тяжелой. Трафик сократился примерно в 2 раза, а в ТЦ "Три кита" - на 63%. "На апрель 2009 года падение рынка составило 34% по отношению к 2008 году, к июлю оно достигнет 50 - 52% в рублевом выражении", - говорит Яценко. Тратить деньги на новую мебель в кризис многие считают неоправданным расточительством.

По словам Яценко, первый магазин Kika, по крайней мере сейчас, больше напоминает магазин-музей, так как покупателей очень мало. При этом эксперты не уверены в том, что это лишь временное явление, связанное с кризисом и летним сезоном, когда продажи мебели традиционно снижаются. "Причина также и в расположении магазина, который стоит фактически в чистом поле. В России австрийская сеть может потерпеть неудачу. Очень похоже, что владельцы франшизы решили сэкономить на аренде", - полагает Яценко. С ним согласна и генеральный директор компании Art Properties Наталья Орешина. "Вполне возможно, что место выбрано не слишком удачно. Небольшой ТЦ "Юнимолл" (расположен на 5-м км от МКАД Новорижского шоссе) рассчитан на тех, кто едет по этому направлению домой или на дачу. Дополнительного трафика здесь нет", - говорит эксперт. "Такое местоположение гипермаркета предполагает очень серьезные затраты на рекламу", - добавляет аналитик ИК "Финан" Владислав Кочетков. Михаил Кучмент запланированные затраты на маркетинг не раскрывает. По словам аналитиков, речь может идти о \$200 000 - \$250 000 в год.

При этом директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская считает Новорижское шоссе весьма перспективным направлением. "Юнимолл" - торговый центр выходного дня. "Среди недели здесь

не будет большого трафика, - говорит эксперт. - Но на Новой Риге много коттеджных поселков, публика здесь достаточно состоятельная". Вторым арендатором здесь, кстати, выступает "Азбука вкуса". В Kika представлены товары более высокой ценовой категории по сравнению с товарами из IKEA.

Между тем сам формат гипермаркета всегда рассчитан на массового покупателя и предполагает высокий трафик, посетители же "Азбуки" чаще предпочитают бутики.

#### НАПОЛОВИНУ ПУСТОЙ СТАКАН

Основной конкурент Kika в России - IKEA подбирает площадки по другому принципу. "Эта сеть "подтягивает" к себе крупных операторов и, приводя других ритейлеров, обеспечивает себе трафик. При этом IKEA занимается девелопментом и 80% прибыли имеет от операций с недвижимостью. В результате рентабельность сети составляет 15 - 20%, что является очень высоким показателем для мебельной розницы, - рассказывает Яценко. - И это несмотря на то, что сам бренд IKEA достаточно сильный и способен привлечь к себе покупателей". В то же время Kika в Москве почти не знают. Ради того чтобы купить мебель, потребитель, разумеется, готов поехать и в отдельно стоящий гипермаркет, в который ему не по пути, однако за всевозможными товарами для дома (домашний текстиль, посуда), на которые, по словам Кучмента, российская Kika делает акцент, он ехать явно не готов. Кстати, IKEA делает значительную часть оборота на различных домашних мелочах, для гипермаркета работать исключительно с мебелью достаточно сложно. В конце концов средний потребитель в России покупает мебель не чаще, чем раз в 10 лет.

"Сейчас для Kika очень важно более активно проводить маркетинговые акции и снижать цены на некоторые позиции", - говорит Яценко. Пожалуй, лишь распродажа или иллюзия демпинга может заставить массового покупателя совершить целенаправленную поездку за предметом интерьера в кризис. Против Kika может сыграть ассортиментная политика. "Подборка товара совсем неплохая, ассортимент очень широкий, причем есть и очень дорогие марки, и дешевая мебель (мебель и за 10 000 руб., и за 300 000 руб.). И мне очень сложно оценить, как воспримет это потребитель. А не получится ли так, что состоятельный покупатель скажет, что это не его уровень, а клиент победнее решит, что это магазин для богатых?" - размышляет Яценко. Позиционирование получается размытым. Причем ассортимент Kika частично пересекается с экономической IKEA, и

покупатель может сравнивать. "Те же стаканы, которые в IKEA стоят 50 руб., на открытии Kika стоили 159 руб.", - рассказывает гендиректор одной из риэлторских компаний. Вполне возможно, что Kika еще будет корректировать свою концепцию.

Игроки рынка говорят о том, что если первый опыт создания магазина окажется неудачным, то и планы по созданию сети могут остаться на бумаге, так как у владельцев проекта могут возникнуть проблемы с финансированием. До 2012 года франчайзи Kika планируют открыть 10 точек. В IV квартале этого года должен открыться магазин в Самаре, в I квартале 2010 года - в Краснодаре. Обе точки расположатся на арендованных площадях. В середине 2010 года у компании должен появиться собственный ТЦ в Москве. Строительство уже начато, однако где оно ведется, в "Домашнем интерьере" не сообщили. Впрочем, захватить лучшие места в ключевых для проекта городах сейчас очень важно. И времени на эксперименты с концепцией осталось не так уж много. Через два-три года у Kika в России могут появиться конкуренты. [Татьяна Ключинская из Colliers International](#) говорит о том, что компания, представляющая по франшизе английскую сеть гипермаркетов Habitat (один из европейских конкурентов Kika, формат которого можно было бы охарактеризовать как IKEA для среднего класса), уже ведет переговоры с несколькими торговыми центрами. Вячеслав Коркин из "Магазина магазинов" утверждает, что знает трех бизнесменов, планировавших до кризиса вложиться в формат мебельных гипермаркетов. Вполне возможно, что когда рост на мебельном рынке возобновится, инвесторы придут в эту пока еще свободную нишу.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ИКЕА ЗАТОРМОЗИЛА**

*Шведский ритейлер IKEA замораживает новые инвестпроекты в России до лучших времен, устав бороться с бюрократией. Последней каплей стали проблемы с комплексом «Мега» в Самаре — его компания не может открыть уже два года*

«Мы приостановим наше расширение в России до тех пор, пока не появятся четкие признаки улучшения в непредсказуемой бюрократической системе», — заявил вчера президент группы IKEA Андерс Дальвиг в интервью шведской газете Dagens Industri. Генеральный директор IKEA в России и СНГ Петр Кауфман

объяснил «Ведомостям», что причиной заявления Дальвига о приостановке инвестиций в России является «непредсказуемый характер административных процедур в ряде регионов <...> в частности, затянувшееся ожидание полного комплекта разрешительной документации, необходимой для открытия IKEA и «Меги» в Самаре». А недавно основной владелец IKEA Ингвар Кампрад обвинил российских энергетиков в обмане компании на 135 млн евро путем выставления завышенных счетов на электричество и газ.

Комплекс «Мега-Самара» площадью 130 000 кв. м компания планировала сдать в ноябре 2007 г. С тех пор открытие переносилось восемь раз. Областная госинспекция стройнадзора не давала IKEA разрешительной документации на строительство «Мега-Самара». Представитель пресс-службы IKEA в России жаловался «Ведомостям», что каждый раз после выполнения требований стройнадзора компания получает новые списки замечаний.

Сотрудник отдела маркетинга «Меги» в одном из регионов рассказал «Ведомостям», что за время простоя «Мега-Самара» проект подорожал вдвое — с 4 млрд до 8 млрд руб. Затраты росли и потому, что с осени 2007 г. IKEA платила зарплату персоналу комплекса — это более 200 человек. К лету компании пришлось большинство людей уволить, говорит сотрудник «Меги».

Но IKEA надежды не теряет. Компания достроит комплексы, финансирование которых уже начато: в Самаре, Омске, Уфе и Московской области, сообщил Кауфман. Ближайшее открытие магазина IKEA состоится в Омске в июле — компания почти уложилась в срок, так как изначально комплекс планировалось открыть весной 2009 г. Переговоры по реализации проектов, находившихся в самой ранней стадии, — в Саратове, Воронеже, Тюмени — IKEA продолжит, но вкладывать средства в эти проекты пока не будет, пояснил представитель шведской компании.

Сейчас у IKEA в стадии планирования или строительства около 10 «Мег» в российских регионах, знает топ-менеджер консалтинговой компании в сфере недвижимости. По его оценкам, затраты IKEA на строительство торгцентров в регионах могут составить \$1100-1200 на 1 кв. м (с учетом отделки и оборудования). Учитывая, что общая площадь комплексов «Мега» в регионах составляет 130 000-190 000 кв. м, инвестиции в три региональных проекта,

которые IKEA заморозила, могли составить \$150-220 млн. Всего IKEA инвестировала в российские проекты с конца 1990-х гг. \$4 млрд.

IKEA не жаловалась, говорят высшие российские чиновники, но обещают принять меры. Сотрудник администрации президента сказал, что ничего не знает о демарше IKEA. «Чтобы вопрос решать, надо понимать конкретные проблемы — это [была] коррупционная или обычная бюрократическая тупость», — добавляет он. «К нам обращений не поступало, но если компания приняла такое решение, то будем разбираться, с чем оно связано», — заявил «Ведомостям» замминистра экономического развития Станислав Воскресенский.

Уход крупного иностранного инвестора может ударить по имиджу России, признает чиновник аппарата правительства, поэтому с ситуацией нужно скрупулезно разобраться. «Компания IKEA и ее основатель известны тем, что их не пугают никакие бюрократические препоны. И вдруг в период кризиса он заявляет о снижении инвестиционной активности в стране», — добавляет он.

История IKEA наглядно иллюстрирует то, что основные проблемы для иностранных инвесторов в России — непредсказуемость действий чиновников и неопределенность правил игры, говорит президент Американской торговой палаты в России Эндрю Сомерс. «У IKEA проблемы в Самаре. При этом сегодня американская алюминиевая компания Alcoa объявит о расширении мощностей своего самарского завода и инвестициях в десятки миллионов долларов. Иностраный инвестор, еще не работающий в России, но заинтересованный высоким потенциалом ее рынка, видит это и думает: «Что происходит? Меня ждет судьба Alcoa или IKEA?» — говорит Сомерс. Инвесторы могут пойти в Китай и Индию, более понятные, полагает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«САМОХВАЛ» ИДЕТ НА ГРАБЛИ «МАГНИТА»**

*Факторинговая схема ритейлера может не устроить ФАС*

Торговая сеть «Самохвал» предложила поставщикам новую схему работы, в рамках которой основная часть стоимости товара будет выплачиваться в течение двух

дней после поставки. За расторопность производителям и дистрибьюторам придется взять на себя половину стоимости банковских услуг факторинга — 13,5% от суммы поставки. Такие условия могут быть привлекательны для поставщиков, работающих с большой отсрочкой по платежам, считают участники рынка. Однако подобная схема, применяемая сетью «Магнит», уже вызвала вопросы у ФАС: вчера ведомство возбудило дело против розничной сети.

Компания «Самторг» создана в марте 2009 года основателем сети «Самохвал» Дмитрием Кувшиновым и банками-кредиторами, в том числе банками «Возрождение» и «Северный морской путь». Компания владеет брендом «Самохвал» и управляет одноименной розничной сетью, в которую входит около 40 супермаркетов. Ранее ритейлер также управлял торгово-развлекательными центрами «Планета Самохвал», строительной компанией и Таганским мясоперерабатывающим заводом. Финансовые данные за 2008 год не раскрываются.

С инициативой о внедрении факторинговой схемы работы с поставщиками вчера выступила компания «Самторг», управляющая сетью супермаркетов «Самохвал». Согласно разработанной схеме, поставщики получают до 90% стоимости товара в течение двух дней с момента доставки в магазины сети. Оставшиеся средства за вычетом процентов поставщик получит после погашения «Самохвалом» задолженности перед банком, то есть через два-три месяца. Услуги факторинга для «Самохвала» будут предоставлять банк «Рублев» и банк «Северный морской путь», являющийся совладельцем торговой сети. Стоимость услуги составит 27% годовых от цены поставки, половину из которых готов взять на себя ритейлер, а остальное придется оплачивать поставщикам.

Пресс-секретарь «Самохвала» Константин Кочерешкин сообщил РБК daily, что предложение было разослано всем без исключения поставщикам сети, но пока ни одного договора подписано не было. Тем не менее в компании предполагают, что до 50% поставщиков согласятся работать по предложенной схеме уже к концу июля. В «Самохвале» обещают, что партнеры, подписавшие договор, будут освобождены от обязанности выплачивать бонусы и премии за своевременную оплату поставок (сейчас они составляют до 5% стоимости поставки).

«Дистрибьюторские компании очень заинтересованы в работе на условиях факторинга и с производителями, и особенно с сетями, — говорит финансовый

директор компании «Ай-Си-Эс» Галина Жгут. — Факторинговая схема способствует более быстрому возврату денег и обороту средств внутри компании». В то же время поставщики, опрошенные РБК daily, назвали «Самохвал» слишком небольшой сетью для того, чтобы соглашаться на схему работы по факторингу.

Эксперты замечают, что трем сторонам — поставщику, банку и ритейлеру — сложно договориться об условиях работы. Дело осложняется еще и тем, что схемы взаимодействия участников рынка торговли крайне интересуют ФАС. Вчера ведомство возбудило дело против компании «Тандер», управляющей сетью универсамов «Магнит», а также ее партнеров — банков «Система» и «ЮниКредит» и компании «Система-Фактор» по статье «О защите конкуренции». Согласно сообщению ФАС, дело было возбуждено по заявлению Металлинвестбанка.

Причиной недовольства Металлинвестбанка и антимонопольного ведомства стало ограничение числа банков, имеющих возможность работать с поставщиками «Магнита» по факторинговой схеме. «Представленные заявителем доказательства свидетельствуют о возможном наличии соглашений, достигнутых компанией «Тандер» с банком «Система», «Система-Фактор» и ЮниКредит банком, направленных на то, чтобы факторинговые услуги поставщикам данной торговой сети могли оказывать только поименованные коммерческие организации», — говорится в сообщении ФАС. Такие соглашения могут привести к разделу рынка факторинговых услуг по составу продавцов и потребителей, что противоречит существующему законодательству.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ФАС ВОЗБУДИЛА ДЕЛО В ОТНОШЕНИИ «МАГНИТА»**

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении операционной компании сети «Магнит» - ЗАО «Тандер», а также ООО «КБ «Система», ООО «Система-фактор» и ЗАО «ЮниКредит банк» по признакам нарушения закона «О защите конкуренции». Как сообщила пресс-служба ФАС, дело возбуждено по заявлению ОАО «АКБ «Металлинвестбанк», которое утверждает, что «Тандер» запрещает своим поставщикам пользоваться факторингом в «Металлинвестбанке».

Основной акционер банка «Система» Алексей Богачев (принадлежит около 8% акций «Магнита») подтвердил, что его банк работает с «Магнитом» по факторингу, однако категорически отвергает наличие сговора. В свою очередь директор по связям с общественностью «Магнита» Олег Гончаров сообщил, что сеть работает по факторингу с девятью банками. Рассмотрение дела назначено на 10 июля

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### КНИГИ ВМЕСТО КАЗИНО

*В связи с запретом на игорный бизнес с 1 июля на рынке появится около 100 коммерческих помещений, расположенных в самых ходовых местах. Бывшими казино интересуются ритейлеры*

По данным ФНС, в Петербурге действует 107 казино. Через неделю все они окажутся вне закона. Принятый в 2006 г. закон разрешает азартные игры только в четырех специальных зонах.

Принадлежащая Ritzio Entertainment Group сеть «Вулкан», у которой 30 заведений в Петербурге, до 1 июля закроется, говорит пресс-секретарь Ritzio Лариса Шишкина. По ее словам, большая часть помещений — в аренде, договоры продлеваться не будут. Все четыре казино группы «Сэт» находятся в собственных помещениях, говорит руководитель группы компаний «Сэт» Олег Старовойт. Открывать на освободившихся площадях новый бизнес «Сэт», по его словам, не планирует — это требует больших вложений, к тому же в кризис новые рестораны или магазины уже не так доходны, как раньше. Арендаторов трудно найти даже для расположенного на Невском казино «Премьер» (площадь — 6000 кв. м), сетует он. В ООО «Фирма «Профит» (сеть «Джекпот», казино «Конти») и ООО «Ленарс» (сеть Crazy Fruits) отказались от комментариев.

Некоторые участники рынка собираются переформатироваться в покерные клубы, которые не относятся к игорному бизнесу, говорит гендиректор Ассоциации игорного бизнеса Санкт-Петербурга Дмитрий Невельский. Играть на деньги в таких клубах запрещено, а доход от аренды столов и других услуг, по его словам, не окупает затрат на содержание. Основную часть дохода приносили автоматы, ими пользовались до 90% посетителей, вспоминает он.

В Петербурге 90% игорных заведений закрылись с 1 января 2008 г., когда вступил в силу запрет на деятельность залов игровых автоматов. Остались только казино. В эту категорию попадают заведения, в которых не меньше 10 столов, не меньше 50 автоматов, а площадь зоны обслуживания — от 800 кв. м.

По оценке Невельского, до 85-90% казино находятся в арендованных помещениях. Казино и залы игровых автоматов занимают либо самые проходные места, либо самые респектабельные — в гостиницах, на центральных улицах, говорит гендиректор «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Барков. Игровой бизнес занимал стратегические места, теперь там могут появиться книжные магазины, радуется гендиректор сети «Буквояд» Денис Котов. По его словам, «Буквояд» уже ведет переговоры с собственниками помещений. «Места игровых заведений нам идеально подходят, однако пока на рынке отсутствует предложение», — говорит директор Северо-Западного филиала X5 Retail Group Александр Павлов. Рассматривать объекты, покинутые игровыми заведениями, готова и «Дикси» — при условии подходящего расположения и арендной ставки, сообщил директор по работе с инвесторами сети «Дикси» Григорий Смоленский. А вот для банков бывшие казино слишком велики — под доп. офис нужно всего 150-250 кв. м, говорит предправления Балтинвестбанка Игорь Кирилловых.

Директор агентства недвижимости «Успех» Роман Игнатенков не смог вспомнить ни одной сделки по сдаче в аренду освобождающихся площадей. Большинство арендодателей привыкли к прежним ставкам и не понимают необходимости снижать их, объясняет он. По данным Vesar Realty Group, за полгода ставки в сегменте стрит-ритейла в основных торговых коридорах за полгода снизились на 50-60% — например, на Невском аренда стоит 1800-5100 руб. за 1 кв. м в месяц. Игровой бизнес платил максимальные ставки, до кризиса они могли составлять до \$1000 за 1 кв. м в месяц, вспоминает директор по развитию Praktis CB Сергей Федоров. [В сегменте стрит-ритейла пустует до 20% помещений, а год назад свободны были максимум 4-5%, оценивает директор петербургского офиса Colliers Int Борис Юшенков.](#)

Собственники могут реализовать помещения «мелкой нарезкой» нескольким арендаторам по более высоким ставкам, советует Игнатенков. Тогда помещениями, по его словам, может заинтересоваться мелкий продовольственный и непродовольственный ритейл, аптеки, общепит. К этому пути склоняются те, кто оставляет часть помещения под букмекерские конторы или лотерейные клубы, добавляет он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ПРАВИЛА ДЛЯ НЕБОСКРЕБОВ**

*Смольный определил механизм, с помощью которого застройщики могут согласовать отступление от высотных параметров*

Вчера городское правительство приняло постановление «О порядке взаимодействия исполнительных органов власти при предоставлении разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства». Оно прописывает порядок согласования проектов, высота которых не вписывается в Правила землепользования и застройки (ПЗЗ). Градостроительный кодекс предусматривает такие отклонения для отдельных доминант, если доказана их целесообразность, заявила губернатор Валентина Матвиенко.

Компания должна подать заявку в комиссию по землепользованию и застройке, обосновать необходимость отклонений от ПЗЗ и согласовать их в девяти инстанциях. Необходимо и положительное заключение публичных слушаний, говорит главный архитектор города Юрий Митюрёв. На рассмотрение заявки отведено 30 дней, добавляет он. По словам Митюрёва, заявленных проектов, которые нарушают ПЗЗ, в городе около 50.

Этого документа давно ждали застройщики: появились понятные правила игры, доволен гендиректор «Адаманта» Диявер Меметов. В планах «Адаманта» построить две 150-метровые башни у Ладужского вокзала, где такая высотность не предусмотрена.

Заявку в комиссию собирается подать ОАО «ОДЦ «Охта», сообщил его представитель Андрей Вермишев. Компания планирует построить 396-метровый небоскреб в районе, где разрешено строить не выше 100 м. Постановление явно лоббирует интересы «Газпрома», но в итоге исключения могут превратиться в правило, опасается руководитель петербургского «Яблока» Максим Резник.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ**

*В разгар кризиса «Септима» открыла большой магазин: это выгоднее, чем торговать через сети*

Общая площадь «Септима cash & carry», открытого на прошлой неделе в торговом центре «Семья», — 1200 кв. м, рассказала директор розничного направления «Септима» Елена Самохвалова. Месячная ставка аренды в центре — 600 руб./кв. м, сообщила сотрудник отдела аренды. Скидка для якорных арендаторов может составить 50-60%, знает директор RID Analytics Елена Ермолаева. Раньше на этих площадях располагался универсам, поэтому инвестиции в открытие невелики, добавляет она. Коммерческий директор новосибирской «Пятерочки» Роман Загуменный оценивает их в 8-12 млн руб.

В новом для себя формате cash & carry компания хочет предложить покупателям более широкий и доступный ассортимент алкоголя, чем в винных бутиках, сообщила Самохвалова.

«Септима» — лидер среди алкогольных дистрибуторов в Новосибирской области, говорит Роман Ермачков, директор по продажам компании-конкурента «Калибр». В начале года был закрыт новосибирский филиал крупнейшего сибирского дистрибутора алкоголя «Формула холдинг», а «Сибалко» (входит в «Новые торговые системы» — франчайзи «Пятерочки», «Патэрсона» и владелец сетей «Квартал» и «Столичный») обеспечивает только «своих», продолжает он.

Сейчас выгоднее иметь собственный сбыт, считает владелец двух винных ресторанов Skopin Ян Скопин. В международных сетях на ведущие бренды действуют контракты, ограничивающие наценку поставщиков, объясняет он. А отсрочка по платежам поставщикам алкоголя в розничных сетях от 30 дней, говорит Загуменный. К тому же упал спрос: с октября продажи алкоголя дороже 150 руб. за бутылку 0,5 л упали наполовину, более дешевой — на 10-30%, говорит топ-менеджер компании — производителя алкоголя.

Месячная выручка новосибирской «Пятерочки» — 6-10 млн руб., доля от продажи алкоголя — 15-17%, говорит Загуменный. Выручка в специализированных магазинах на 30-50% ниже, говорит совладелец московской сети «Марка» Дмитрий Потапенко.

В Новосибирске сети «Удобный», «Сибирячок» и «Сибирский хоровод» сдают площади в аренду поставщикам под самостоятельную торговлю, рассказал гендиректор «Сибхлебпрома» Илья Токарев. В «Удобном» таких поставщиков более десятка, подтвердил директор по развитию сети Павел Козлов.

◆ [Ведомости](#)

◆◆ [К содержанию](#)

## **ИКЕА СОХРАНЯЕТ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ НА УКРАИНЕ**

Шведский концерн ИКЕА сохраняет планы развития на Украине, сообщила агентству "Интерфакс-Украина" директор по связям с общественностью компании в России и СНГ Оксана Белайчук.

"Украина по-прежнему является для ИКЕА потенциально интересным рынком, в перспективе мы рассматриваем возможность реализации крупных инвестиционных проектов в Киеве, Харькове, Днепропетровске, Одессе, Донецке и Львове", - сказала она. О.Белайчук добавила, что украинское подразделение ИКЕА продолжает вести переговоры и подыскивать потенциально интересные площадки в Киеве, Харькове, Донецке и Днепропетровске, а также развивать сотрудничество с украинскими производителями мебели и товаров для обустройства дома, продукция которых реализуется во всех странах, где работает розничная сеть ИКЕА. Вместе с тем она отметила, что компания пока не готова назвать сроки начала строительства торгового центра на приобретенном земельном участке в Одессе.

"Когда начнется строительство, пока сказать сложно. Совет директоров ИКЕА внимательно следит за тем, как сегодня развивается экономика Украины, и в краткосрочной перспективе не считает возможным приступить к строительству", - сказала О.Белайчук, подчеркнув, что "стратегическая установка по выходу на рынок Украины по-прежнему в силе, и мы будем готовы приступить к строительству в Одессе при первой возможности".

Ранее сообщалось, что ИКЕА временно приостановила инвестиции в российские проекты, столкнувшись с "непредсказуемым характером административных процедур в ряде регионов России". При этом компания намерена завершить проекты, финансирование по которым уже открыто - в Самаре, Омске, Уфе и

Московской области, а также продолжить переговоры, которые проходят в Саратове, Воронеже и Тюмени.

В феврале текущего года IKEA сообщала о том, что по-прежнему заинтересована в выходе на рынок Украины и при благоприятном развитии событий может инвестировать в украинский рынок недвижимости около \$2,5 млрд. В настоящее время IKEA принадлежит земельный участок площадью 64 гектара в Одесской области.

В сентябре 2007 года Европейский банк реконструкции и развития заявил о намерении предоставить IKEA \$100 млн кредитных средств для финансирования земельных приобретений и строительства торговых центров MEGA на Украине. Предполагалось, что долговое финансирование будет состоять из четырех кредитов для четырех торговых центров в различных регионах Украины, а их получателем будет выступать дочерняя компания IKEA Group - ООО "ИКЕА Днипро". При этом общая стоимость проекта оценивалась в \$414 млн.

ИКЕА - крупнейшая в мире розничная сеть по торговле мебелью и предметами домашнего обихода. Ей принадлежат более 250 магазинов в разных странах мира.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [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](#)