

General

Mirax займется ремеслом у стен Кремля

Группа строит бизнес-центр с основателем "Ле Монти".

Строительство по бартеру

В кризисных условиях участники рынка недвижимости вынуждены искать новые способы финансирования строительства своих объектов.

За реконструкцией площади Тверской Заставы будет следить спецштаб

В Москве создан штаб по контролю за строительством транспортной развязки на площади Тверской Заставы.

Offices

Продаются бывшие офисы ЮКОСа

ООО «Прана», купившее имущество ЮКОСа за рекордные 100 млрд рублей, намерено продать принадлежащий ей комплекс зданий Минавиапрома СССР в Уланском переулке.

Retail

Мэрия Москвы требует поднять аренду "Макдоналдс" в 1000 раз

Сеть фаст-фуда арендует 1 кв. м у московского правительства дешевле гамбургера.

Торговый баланс

Сегодня президиум правительства рассмотрит обновленный законопроект «О торговле».

Датчане против «Кухнистрой»

Сеть «Кухнистрой» может лишиться основного магазина.

Regions

Stockmann откроет в Петербурге ТЦ

Концерн Stockmann планирует открыть в третьем квартале 2010 года торгово-офисный центр "Стокманн Невский Центр" в Петербурге.

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](#)

General

MIRAX ЗАЙМЕТСЯ ремеслом у стен КРЕМЛЯ

Группа строит бизнес-центр с основателем "Ле Монти".

Mirax Group Сергея Полонского вместе с основателем обувной сети "Ле Монти" Леонидом Гандельманом должны до 2012 года построить Московский центр малого предпринимательства и ремесел (19 тыс. кв. м офисов и апартаментов; инвестиции - до \$180 млн) на Кремлевской набережной, между Кремлем и храмом Христа Спасителя. Mirax, долг которой на начало года достигал \$780 млн, необходимо найти средства не только на завершение строительства, но и на выкуп 25-процентной доли партнера.

Распоряжение правительства Москвы N 1459-РП о мерах по обеспечению реализации инвестпроекта создания Московского центра малого предпринимательства и ремесел по адресу Кремлевская набережная, владения 1/9/6, строения 8, 9, 10-15 было опубликовано 3 июля. Проект включает в себя реставрацию памятника архитектуры "Дом Алябьева". Инвестор ООО "О.Ник`с" должен закончить строительство до конца 2012 года.

По данным ЕГРЮЛ, 50% "О.Ник`с" принадлежит ООО "Спецстроймаркет", аффилированному с владельцем торговой компании "Ле Монти" Леонидом Гандельманом, остальные 50% — двум офшорам Leroy Management & Consulting Ltd и "Хиротин Холдингз Лимитед". Последнему принадлежит компания "Фонд Миракс Недвижимость Первый".

Леонид Гандельман подтвердил, что его компания и Mirax Group являются партнерами по проекту на Кремлевской набережной. "Изначально проект принадлежал мне с партнером, а около двух лет назад мы договорились, что Mirax частями выкупит у нас доли. Этот процесс еще не завершен", — пояснил "Ъ" господин Гандельман. Член совета директоров Mirax Group Максим Темников уточнил, что сейчас у Mirax уже 75% в "О.Ник`с" и существует договоренность о выкупе у структур господина Гандельмана оставшихся долей.

Как рассказал "Ъ" господин Темников, на месте нескольких уже снесенных зданий и жилого дома, который на данный момент почти полностью расселен, планируется возвести офисы и апартаменты общей площадью более 19 тыс. кв. м. По словам господина Гандельмана, объем инвестиций в проект до кризиса оценивался в \$180 млн. Городу причитается 50% площадей, но, как отмечает господин Темников, Mirax рассчитывает выплатить мэрии компенсацию и сделать комплекс почти полностью состоящим из апартаментов.

"Из-за большой доли города и затрат на расселение себестоимость 1 кв. м апартаментов может составить \$17-20 тыс. при средней цене на рынке на готовые апартаменты сегодня в этом районе \$20 тыс. за 1 кв. м. До кризиса апартаменты здесь стоили около \$40 тыс. за 1 кв. м",— говорит партнер и гендиректор компании Kalinka Realty Екатерина Румянцева, знакомая с проектом. "Через два года цены вырастут до \$30 тыс. за 1 кв. м",— считает господин Темников.

Для реализации проекта на Кремлевской набережной Mirax Group планирует привлечь соинвестора, добавляет Максим Темников. Общий объем долга Mirax Group на начало 2009 года, по данным самой компании, достигал \$779 млн. В марте девелопер договорился о реструктуризации с держателями CLN (на \$180 млн), обязавшись выплатить 10% объема выпуска сразу, а оставшиеся через 20 месяцев с повышением ставки с 9,45% до 12% годовых (см. "Ъ" от 20 марта). На данный момент самый крупный просроченный кредит компании — \$200 млн банку Credit Suisse, который девелопер должен был погасить 9 февраля. Еще \$65 млн Mirax должна вернуть банку в октябре — на данный момент переговоры о реструктуризации не завершены.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТРОИТЕЛЬСТВО ПО БАРТЕРУ

В кризисных условиях участники рынка недвижимости вынуждены искать новые способы финансирования строительства своих объектов.

Новинкой в этой области является строительство, которое осуществляет девелопер при помощи подрядчиков. При этом работы подрядных компаний не оплачиваются напрямую. В качестве вознаграждения выступает доля в проекте.

Первая ласточка

В то время как одни девелоперы выстраиваются в очередь в банки на получение кредитов для реализации своих проектов, другие, поняв безнадежность данной процедуры, привлекают к строительству сторонних соинвесторов, например, подрядные компании.

В мировой практике данные схемы уже вовсю успешно применяются, а вот российских девелоперов данный опыт пока лишь привлекает своей неизвестностью. Недавно компания MR Group выступила первопроходцем в этой области и запустила первую «ласточку» в виде бизнес-центра класса В+ «Трио».

Генеральный директор MR Group Роман Тимохин отмечает, что строительство БЦ будет вестись на бартерной основе с подрядчиками. Компания привлекла к работе над проектом 4 подрядные компании, которые выполняют все основные виды строительных работ. «Общая стоимость проекта составляет 105 млн долларов. 60% бюджета проекта составляют строительно-монтажные работы, часть которых будет выполнена подрядчиками за счет собственных ресурсов. За это они получают около 30% площадей в БЦ, или чуть больше 11 тысяч кв. м», - поясняет Тимохин.

В свою очередь партнер и коммерческий директор MR Group Ирина Дзюба отметила, что бартер с подрядчиками является наиболее оптимальным вариантом в кризисное время. «Сейчас все крупные банки и инвестиционные фонды занимают выжидательную позицию, а подрядчики готовы принимать участие в реализации проектов недвижимости. После того, как девелоперы заморозили свои проекты, подрядчики лишились строительных объемов. Однако в настоящее время на рынке огромное количество подрядчиков, которые имеют свои строительные мощности, рабочую силу, партнеров-инвесторов и свои капиталы. И они не считают целесообразным простой всех этих существующих ресурсов. Одним из плюсов работы по бартеру является то, что девелопер и подрядчики заинтересованы в высоком качестве, оптимальных решениях и сроках реализации, потому что у них общий проект», - заявила она, добавив, что одним из партнеров-подрядчиков строительства стала компания «Офисстрой».

За и против

Безусловно партнерство девелопера и подрядчика является взаимовыгодным для обеих сторон. Но также не стоит забывать о подводных камнях, которые стоит учитывать обоим участникам соглашения, идя на подобную сделку.

Директор коммерческого департамента Central Properties Дмитрий Киритопуло отмечает, что новые реалии на рынке заставляют находить новые решения или возвращаться к тем, «которые когда-то работали». «Это не плохо и не хорошо. Такая схема девелопмента может работать при нескольких условиях. Во-первых, необходим очень тщательный выбор подрядных организаций, которые будут работать по такой схеме – они должны быть стабильны и иметь запас прочности, чтобы реализовать подобный проект, получая квадратные метры взамен денег, которые они могли бы получить, выполняя подобную работу. Есть ряд подрядных компаний, которые получают квадратные метры в определенном проекте, а в ходе строительства они не будут получать оплату за свою работу», - заявил он. Во-вторых, при реализации подобных проектов должна соблюдаться четкая система внутреннего контроля.

«У нас в России все упирается в методологию, которая начинается от выбора участников проекта и заканчивается проведением тендера. Я считаю, что компания MR Group реализовала достаточное количество проектов, и основа для успеха запланированного проекта есть», - отмечает он.

Принципиального отличия между традиционным ведением строительства и строительством, осуществляемом на основе бартерного соглашения, нет. В одном случае платятся деньги, в другом - нет. На строительные технологии, требования и т.д. это влияние не оказывает.

«Отличий ведения традиционного строительства от строительства по бартерной схеме нет - отличие только в финансировании. Последняя предполагает, что генподрядчик или субподрядчики за свой счет выполняют некоторые работы, либо поставляют материалы и за это получают квадратные метры, либо акции компании», - рассказывает Максим Гасиев, управляющий директор Colliers International.

В чем же недостатки и преимущества строительства по бартерному соглашению?

Для девелопера это хороший способ найти соинвестора и снизить финансовую нагрузку. А найти соинвестора сейчас достаточно трудно, равно как трудно и дорого привлечь кредит. Для генподрядчика это хорошая возможность получить подряд в нелегкое время, а в хорошие времена это возможность по себестоимости (или близко к ней) получить долю в компании или квадратные метры ликвидного объекта.

«Для девелопера плюс в том, что для реализации проекта требуется меньше «живых» денег, что еще более актуально при высоких процентных ставках. Еще один плюс для девелопера – дополнительный стимул для подрядчика завершить свою работу в срок и не превысить бюджет, поскольку вне зависимости от стоимости количество квадратных метров не изменится. Минусом для девелопера является складывающаяся при таких отношениях «эффективная стоимость кв. м», которая, как правило, близка к минимально возможной. Плюс для подрядчика – редкая возможность получить подряд на стагнирующем или падающем рынке. Минус – дополнительные риски, касающиеся рыночной стоимости полученных площадей на момент появления у подрядчика возможности ими распорядиться», - рассказывает генеральный директор «Эспро Девелопмент» Виталий Антонов.

Дуэт или соло?

Итак, на каких же условиях заключаются бартерные соглашения между девелоперами и подрядчиками?

Чаще всего доли в проекте отдаются площадями. Доля в проекте для подрядчика, как правило, неинтересна - это несет для него дополнительные риски и является совершенно непрофильным бизнесом.

«Что касается долей, можно сказать, что вряд ли их совокупный размер для участников будет превышать 50% (имеются в виду подрядчики), так как если это больше 50%, у основного инвестора есть риск потерять контроль над проектом. Широко известный случай с MR Group выражается в квадратных метрах, но в принципе может выражаться и в долях. Здесь отличие в том, что если выделяются квадратные метры, то новый собственник сам принимает решение, что с этими квадратными метрами делать, и он свободен от каких-либо связей с основным инвестором. Но для девелопера проекта возникает риск того, что на рынке его

площади окажутся в конкуренции с площадями, которые продают его соинвесторы. Поэтому в таких контрактах предусматривают преимущественное право выкупа площадей со стороны основного инвестора или девелопера», - поясняет Максим Гасиев.

По словам эксперта, если генподрядчик имеет долю в предприятии, то он не только несет все риски этой компании и исполняет финансовые обязательства перед кредитными организациями, но также испытывает все преимущества - у него есть надежда на то, что проект, которым управляет профессиональный девелопер, будет реализован более эффективно.

Как правило, подобные схемы используются в тех проектах, где девелопер намеревается продать существенную часть помещений в процессе реализации проекта. Выкупать доли обратно он не собирается.

Здесь и сейчас или отныне и навсегда?

Несомненно, данные схемы являются вынужденными мерами, которые призваны хоть как-то удерживать рынок на плаву. Однако многие девелоперы не скрывают, что нововведение интересно не только с точки зрения антикризисной политики, но и вполне могло бы прижиться и после окончания кризиса.

Но не стоит забывать, что пока в России не был до конца реализован ни один проект, возведение которого шло по бартерной схеме. Поэтому сейчас пока сложно судить, станет ли подобное строительство тенденцией или же уйдет в небытие по окончании кризиса.

«Такую форму строительства однозначно нельзя назвать тенденцией. Я не знаю ни одного проекта, который бы целиком возводился по этой схеме. Доля бартера при строительстве сейчас, безусловно, возросла. Станет ли это тенденцией, зависит от того, как будет развиваться ситуация на рынках в ближайшем будущем», - считает Виталий Антонов, при этом добавляя, что на развитом рынке доля таких схем минимальна.

Управляющий директор CB Richard Ellis Даррэлл Станафорд полагает, что строить нужно, несмотря на трудные времена. Он напомнил, что 10 лет назад в России тоже был кризис, но рынок пошел вверх уже через 6 месяцев.

«В мире есть опыт привлечения партнеров по бартеру. Но чаще всего они входят на начальной стадии как партнеры компании по заранее продуманной инвестиционной концепции. Существуют крупные западные компании, которые совмещают в себе роль инвестора и генподрядчика, например, Enka, работающая в России», - заключил он.

Время покажет, к чему приведет подобное взаимовыгодное сотрудничество. Пока же можно с уверенностью сказать, что данная схема еще не единожды будет использована при реализации проектов российскими девелоперами. А количество объявлений, размещенных на сайтах крупнейших подрядных организаций, сообщающих о том, что компании очень заинтересованы в том, чтобы выступать в роли соинвестора, говорит о том, все предпосылки для успешного развития данного строительства есть.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЗА РЕКОНСТРУКЦИЕЙ ПЛОЩАДИ ТВЕРСКОЙ ЗАСТАВЫ БУДЕТ СЛЕДИТЬ СПЕЦШТАБ

В Москве создан штаб по контролю за строительством транспортной развязки, многоярусного подземного гаража с торговым комплексом на площади Тверской Заставы.

Как сообщил источник в горадминистрации, первоочередная задача штаба - контроль за ходом реализации инвестиционного проекта строительства транспортной развязки, многоярусного подземного гаража-стоянки с торговым комплексом и объектов нового строительства на площади Тверской Заставы. Штаб возглавит первый заммэра Москвы Владимир Ресин.

По словам сотрудника мэрии, совещания штаба будут проходить по необходимости, а решения - приниматься простым большинством голосов из числа присутствующих на заседании членов штаба.

«Департамент дорожно-мостового и инженерного строительства и департамент экономической политики и развития Москвы, префектура Центрального округа и ООО «АФИ РУС», которое ведет работы на объекте, в третьем квартале этого года с учетом оптимизации объемов и стоимости работ подготовят проект распорядительного документа правительства Москвы об условиях дальнейшей реализации строительства на площади Тверской Заставы», - цитирует источника информагентство.

Проект реконструкции площади Тверской заставы включает транспортную развязку на площади Тверской Заставы, систему пешеходных связей, состоящую из наземных и подземных пешеходных переходов и пешеходного моста через ж/д, а также многоярусный гараж-автостоянку с торгкомплексом, наземным торговым павильоном, жилые здания и пятизвездочный отель.

По предварительным данным, общая площадь проекта достигает около 700 тысяч кв. м недвижимости. Работы на строительной площадке на площади Тверской Заставы начались в 2008 году.

Напомним, в марте появилась информация о том, что реконструкция площади Тверской Заставы, которая входит в проект т.н. «Большой Ленинградки», заморожена. Однако позже инвестор проекта компания AFI Development и власти Москвы опровергли эту информацию. По данным на март текущего года, AFI Development уже инвестировала \$70 млн. собственных заемных средств в проект.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Offices

ПРОДАЮТСЯ БЫВШИЕ ОФИСЫ ЮКОСА

ООО «Прана», купившее имущество ЮКОСа за рекордные 100 млрд рублей и тогда же продавшее половину активов за 87,58 млрд рублей, намерено продать принадлежащий ей комплекс зданий Минавиапрома СССР в Уланском переулке.

Как стало известно, ОАО «Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний» (МРСК) арендовало здание по адресу: Уланский переулок, д. 26, в котором до этого располагался центральный офис банка «Траст». По некоторым данным, холдинг договаривался об аренде офисных площадей с правом их дальнейшего выкупа.

Владельцем здания выступает ОАО «НИИ экономики авиационной промышленности» (НИИЭАП), 61,2% акций которого сегодня контролирует ООО «Прана», а 38% — ГК «Ростехнологии», получившая пакет от Росимущества в январе. Сегодня институт базируется в Перовском проезде.

По информации «РБК Daily», холдинг МРСК подыскивал себе 6—8 тысяч кв. м офисных площадей, которые планировал арендовать с опционом на выкуп. Отметим, что сдаваемые в аренду площади дома № 26 составляют около 7 тысяч кв. м.

Как рассказал источник в НИИЭАП, институт не ограничится сдачей в аренду дома № 26 в Уланском переулке — в планы также входит продажа дома № 24. Этот объект, как отмечает издание, в силу своей истории знаковый, так как здесь находились кабинеты Михаила Ходорковского и Платона Лебедева. Площадь здания составляет около 4,5 тысячи кв. м.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МЭРИЯ МОСКВЫ ТРЕБУЕТ ПОДНЯТЬ АРЕНДУ "МАКДОНАЛДС" В 1000 РАЗ

Сеть фаст-фуда арендует 1 кв. метр у московского правительства дешевле гамбургера.

Власти Москвы подали иск в Арбитражный суд столицы против сети McDonald's, требуя изменить условия старого, но действительного до 2041 г. договора об аренде. По нему сеть фастфуда платит всего один рубль в год за квадратный метр в двух расположенных в центре Москвы зданиях. Договор был заключен еще в 1992 г., когда московские власти владели контрольным пакетом в сети ресторанов. Но их шансы оспорить договор невелики, считают юристы.

Об иске правительства Москвы к сети ресторанов быстрого питания ЗАО "Макдоналдс" агентство РИА "Новости" узнало от директора центрального территориального агентства департамента имущества города Москвы (ДИГМ) Николая Петрова.

Он раскрыл некоторые удивительные детали, которые касаются условий договора, заключенного московскими властями и McDonald's в 1992 г. Согласно тому контракту, арендатор обязывался выплачивать арендную плату по ставке всего 1 рубль за квадратный метр в год. При этом срок контракта составил 49 лет. Истечет он еще не скоро: 24 декабря 2041 года.

Метр за рубль

На таких "волшебных" условиях McDonald's снимает всего два помещения в Москве. Первое находится по адресу ул. Арбат, дом 52, стр. 1 и занимает площадь 1577 кв. м, там расположен один из первых открывшихся в Москве ресторанов сети. Другое здание, в Большом Николопесковском переулке, дом 15, стр. 2, имеет площадь 859,2 кв. м. В нем находится офис компании. В McDonald's уточняют, что в этом здании проходит обучение персонала.

Если суммировать снимаемые метры и умножить их на количество лет, прошедших с момента заключения договора (около 17), окажется, что за два здания общей

площадью 2436 кв. м за все эти годы McDonald's заплатил немногим более 40 тысяч рублей.

Дешевле гамбургера

Любопытно, что в 1990 г. самый дешевый гамбургер в тогда еще единственном московском ресторане McDonald's (что на Пушкинской) стоил больше рубля, а именно 1 р. 60 к. В пятом номере журнала "Юный техник" от 1990 г. (см. статью в дополнительном материале) приводится краткий прейскурант McDonald's того времени:

"Биг Мак" - 3 р. 75 к.

"Филе-о-фиш" - 3 р. 25 к.

Двойной чизбургер - 3 р. 00 к.

Одинарный чизбургер - 1 р. 75 к.

Обычный гамбургер - 1 р. 60 к.

Стоит учитывать, что это расценки начала 1990 г., тогда как вышеописанный договор аренды был заключен уже после того, как правительство Егора Гайдара "отпустило" цены с 1 января 1992 г., и гамбургеры стали стоить еще дороже. Тогда как цена метра в указанных двух зданиях равна 1 рублю до сих пор. Гамбургер сегодня стоит 26 рублей (стоит учитывать прошедшую за это время деноминацию).

Нерыночные расценки

По словам Николая Петрова из правительства Москвы, город ранее уже пытался отменить действие этого договора в суде, чтобы сделать ставку для "Макдоналдса" рыночной. Однако суд счел доводы столичных властей неубедительными. Петров надеется, что на этот раз суд "установит хотя бы минимальную ставку аренды, закрепленную в городском законе". Чиновник имеет в виду постановление правительства Москвы, по которому минимальная ставка аренды в городе ежегодно индексируется. На 2010 год ставка назначена в размере 1,14 тысячи рублей за квадратный метр в год.

Из кармана в карман

Если вспомнить, что компания McDonald's начала работу в России в 1988 г. в виде совместного российско-канадского предприятия "Москва-Макдональдс", учредителями которого выступили департамент торговли московского

правительства, владевший контрольным пакетом (51%) и канадская компания McDonald`s Restaurants of Canada (49%), то можно предположить, что столь низкая арендная ставка была установлена городскими властями в качестве "льготы" предприятию, которым они фактически владели.

Андрей Зеленин, партнер юридической компании Lidings, в комментарии RB.ru согласился, что данный факт теоретически может объяснять причину феноменально низких арендных ставок, прописанных в договоре. В то же время он отмечает, что никакой выгоды от этого московское правительство не получало, поскольку, по сути, перекачивало средства "из кармана в карман", давая своему предприятию экономить на аренде, но в то же время недополучая отчисления от аренды в бюджет.

В 1994 году популярная в свое время организационно-правовая форма СП прекратила свое существование, одновременно было отменено существовавшее тогда ограничение на долевое участие зарубежных партнеров (до 49%). Вслед за этим "Москва-Макдональдс" подверглась постепенной реорганизации, в ходе которой канадское предприятие стало постепенно увеличивать свою долю в предприятии. В 1996 г. McDonald`s выкупил у мэрии 31%, увеличив свою долю до 80%. От последнего пакета в виде 20% привилегированных акций правительство Москвы избавилось в 2005 г., продав его примерно за \$22 млн.

"В договоре аренды, судя по всему, не был предусмотрен механизм, с помощью которого при переходе собственности к предприятию "Макдоналдс" от правительства Москвы последнее могло бы требовать перехода на рыночную арендную ставку", - говорит партнер Lidings Андрей Зеленин.

Договор дороже денег

Эксперт невысоко оценивает шансы правительства Москвы выиграть новый процесс. "Правовых оснований для изменения ставки нет, - отмечает он. - Под ежегодную индексацию базовой арендной ставки действующий между правительством и McDonald`s договор не подпадает. Поэтому юридическая правота находится на стороне арендаторов". По словам Зеленина, московское правительство уже проиграло целый ряд аналогичных исков, пытаясь изменить прописанные в ранее заключенных, но до сих пор действующих договорах условия аренды.

Даже кризисные обстоятельства, которые толкают правительство Москвы к изменению ставок, не смогут заставить суд встать на сторону истца, уверен юрист.

Официальная позиция Высшего арбитражного суда сводится к тому, что финансовый кризис не может считаться катаклизмом, влияющим на решения судей, напоминает Андрей Зеленин.

Разрешение этой проблемы все же возможно, отмечает партнер Lidings, но оно должно находиться "в договорной плоскости". Моральное право у правительства города требовать повышение ставок все же есть: прописанные в договоре расценки явно нельзя назвать ни рыночными, ни справедливыми. "Стороны могут сами между собой договориться если не о рыночной, то хотя бы о более справедливой ставке", - говорит Зеленин. Нельзя исключать, конечно, что будет задействовано и административное давление.

Интересно, что сегодня, арендуя помещения, McDonald's принципиально не соглашается включать в договоры об аренде фиксированную ставку оплаты. По словам директора департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяны Ключинской, компания предпочитает платить процент с оборота.

◆ RB.ru

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС

Сегодня президиум правительства рассмотрит обновленный законопроект «О торговле». Теперь это компромиссный вариант, соблюдающий баланс интересов ритейлеров и поставщиков: сетям запрещено брать бонусы «за вход», но им не будут ограничивать торговые наценки и устанавливать порог доминирования.

Предыдущую версию документа, подготовленную Министерством промышленности и торговли, премьер-министр Владимир Путин в июне поручил доработать с учетом полезных инициатив из альтернативного законопроекта депутатов Госдумы от «Единой России». Их документ предлагал жестко регулировать деятельность сетей, тогда как вариант Минпромторга был лоялен к ритейлерам. «Последняя версия законопроекта подготовлена с максимальным учетом замечаний всех сторон, фактически было проведено нулевое чтение законопроекта», — заверил заместитель министра промышленности и торговли Станислав Наумов.

Бонусы под запретом

Как следует из текста этого документа, имеющегося в распоряжении «Ведомостей», в доработанном варианте есть несколько принципиальных нововведений. Одно из самых важных — появление статьи, прописывающей права и обязанности торговых компаний и поставщиков при заключении договоров поставки продовольственных товаров. В соответствии с ней единственное вознаграждение, которое сеть может получить от поставщика, — это премия за приобретаемый объем товара. Ее размер подлежит согласованию при заключении договора. Включение в него других видов вознаграждения недопустимо. Впрочем, ритейлер может брать плату за рекламные, маркетинговые услуги, но договоры на их оказание должны заключаться отдельно. Сетям запрещается требовать от поставщиков эксклюзивных поставок, взимать плату «за вход» или изменение ассортимента и требовать сведения о договорах поставщика с другими торговыми компаниями. «Мы поддерживаем эту инициативу. Сейчас доходит до того, что даже несетевые торговые точки пытаются брать плату «за вход», — говорит Антон Губкин, гендиректор компании «Хлебпром», производителя кондитерской продукции и хлеба. Правда, опасается он, сети могут включить запрещенные поборы в плату за маркетинговые или рекламные услуги, а также придумать новый вид бонусов.

«Отношения с поставщиками может регулировать только рынок», — убежден совладелец сети «Магнит» Сергей Галицкий. В той или иной форме бонусы останутся: среди поставщиков всегда найдутся те, кто готов платить за решение проблем со сбытом, считает управляющий партнер сетей «Гастрономчикъ» и «Продэко» Дмитрий Потапенко. «Если у меня на полке лежит замороженная курица, зачем мне другие поставщики с такой же курицей? Но, если придет компания, готовая платить за то, чтобы положить свою курицу на мою полку, где лежат такие же курицы, почему я должен отказываться?» — рассуждает топ-менеджер одной из крупнейших торговых сетей.

Время расплаты

Другое новшество законопроекта — регулирование сроков оплаты поставок. Формула расчета такова: за продукты со сроком годности менее 10 дней, а также за замороженное мясо и курицу сеть должна рассчитаться в срок не более 10 банковских дней с момента приемки товара. Продукты со сроком годности свыше 30 дней оплачиваются за 45 дней, алкогольная и табачная продукция — за 75 дней. Это соответствует принятым сейчас средним срокам оплаты, утверждают

опрошенные «Ведомостями» представители сетей и производители. Исключение — поставки алкогольной и табачной продукции. Средняя отсрочка платежа по ним сейчас составляет 35 дней, т. е. получается, что правительство решило вдвое увеличить срок бесплатного кредита для сетей, негодует представитель одного из крупнейших дистрибуторов табачной продукции. Закрепление срока в 75 дней ударит и по бизнесу производителей алкоголя, говорит представитель Союза производителей алкогольной продукции Дмитрий Добров. Сразу после отгрузки товара компаниям начисляется акциз, который они должны уплатить в течение 30 дней, а если торговые сети будут рассчитываться за поставки через три месяца, у производителей и поставщиков алкоголя возникнет дефицит оборотных средств, объясняет он.

Зыбкий баланс

Российские ритейлеры опасаются, что установленные законопроектом ограничения сыграют на руку иностранным сетям. Те имеют возможность договориться с зарубежными производителями продуктов о дополнительных скидках и отсрочках платежа — это отследить невозможно. «Это может дискриминировать российские розничные сети по отношению к иностранцам», — считает Галицкий из «Магнита».

Он все же признает, что новая редакция документа соблюдает баланс интересов участников рынка, но считает, что давать документу конкретные оценки рано, потому что его конструкция «довольна зыбкая». Совладелец группы компаний «Виктория» Николай Власенко называет законопроект «более-менее удобным для торгового бизнеса».

Плюс для сетей

Ритейлеров должен обнадежить отказ от прямого регулирования цен на продукты и от установления предельных наценок в последней версии документа, тогда как ранее предлагалось устанавливать максимальные цены на 10-15 социально значимых продуктов и ограничить наценку до 15%.

Исчезла из законопроекта и идея установлении порога, после преодоления которого сеть признается доминирующей на рынке и согласует открытие новых магазинов с антимонопольным ведомством (в ранних вариантах предлагался порог от 5% рынка до 35%). Нет в документе и преференций для поставщиков отечественных товаров.

История с продолжением

Именно регулирование цен и положение сетей на отдельных рынках было основными спорными моментами в течение пяти лет работы над законопроектом. Однако источник в правительстве не исключил, что при необходимости в законы могут быть внесены изменения, разрешающие ограничение цен на социально важные товары. Такая возможность прописана и в последнем варианте законопроекта «О торговле». А Федеральная антимонопольная служба будет прорабатывать вопрос антимонопольного регулирования сетей вне рамок этого законопроекта, добавляет Наумов из Минпромторга. Планируется, что закон о торговле вступит в силу с 1 января 2010 г.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДАТЧАНЕ ПРОТИВ «КУХНИСТРОЯ»

Сеть «Кухнистрой» может лишиться основного магазина.

Компания ВРТ Arista, созданная датским фондом Baltic Property Trust (ВРТ) для инвестиций в России, ищет новых арендаторов в принадлежащий ей торговый центр площадью 8000 кв. м на МКАД, между Ленинградским и Волоколамским шоссе, рассказал сотрудник консалтинговой компании. Сейчас здание арендует «Кухнистрой». Павел Черепанов, управляющий партнер ВРТ, сообщил, что компания не платит за аренду с февраля, поэтому владелец здания обратился с иском в арбитраж Московской области. Иск ЗАО «Аркадастрой» (принадлежит ВРТ Arista) к ООО «Кухнистрой зетта» зарегистрирован 26 мая, указано на сайте суда. «Аркадастрой» требует расторжения договора аренды и взыскания с арендатора задолженности в \$982 400. Долг уже вырос до \$1,2 млн, утверждает адвокат Сергей Водолагин, представляющий интересы «Аркадастрога».

Представитель «Кухнистрога» подтвердил, что компания не платит аренду с февраля. По его словам, вызвано это регулярным неисполнением «Аркадастрога» условий договора: в частности, системы вентиляции, водо- и электроснабжения в

здании не соответствуют нормам. Утверждение не соответствует действительности, возражает Черепанов. Претензии у арендатора появились только после подачи иска в суд, добавляет он.

Представитель «Кухнистрой» уверяет, что стороны попросили суд перенести слушания на три недели для достижения мирового соглашения. «Компания предложила заключить мировое соглашение, однако за аренду она по-прежнему не платит, хотя «Аркадастрой» предлагал ей и снижение ставки, и отсрочку платежа. Поэтому мы от мирового соглашения отказались и ищем других арендаторов», — добавляет Черепанов.

По российскому законодательству поводом для выселения арендатора может послужить неисполнение им договора аренды в течение двух месяцев, говорит партнер Goltsblat BLP Виталий Можаровский. При желании арендатор мог взять на себя ремонт коммуникаций, а затем предъявить собственнику здания счет.

Если «Кухнистрой» потеряет здание на МКАД, у него останется один салон кухонь на Красной Пресне площадью 1700 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

STOCKMANN ОТКРОЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ ТЦ

Концерн Stockmann планирует открыть в третьем квартале 2010 года торгово-офисный центр "Стокманн Невский Центр" в Петербурге.

Объем инвестиций компании запланирован на уровне \$185 млн. Девелопер проекта - ООО "Стокманн СПб Центр", входящее в финский концерн Stockmann.

Компания намерена построить на углу Невского проспекта и улицы Восстания здание площадью 97 тыс. кв. метров, из которых около 50 тыс. кв. метров займут офисы, 20 тыс. кв. метров - магазин Stockmann, а оставшиеся площади займут другие магазины-арендаторы.

В настоящее время ведутся подземные работы под будущим зданием, началось строительство надземной части. Девелопер сохранит исторический облик фасадов, выходящих на Невский проспект и улицу Восстания.

Colliers International (Санкт-Петербург) выбрана эксклюзивным консультантом по маркетингу и агентом по сдаче в аренду бизнес-центра класса "А", являющегося частью "Стокманн Невский Центр".

По словам коммерческого директора Colliers International Николая Казанцева, ставка аренды заявлена на уровне 400 евро за кв. метр в год.

◆ CRE.ru

◆ ◆ [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](#)