

General

ВВЦ не достроит площадей

Проект реконструкции выставочного центра сократился вдвое.

«Макромир» долгов

Сбербанк отсудил у девелопера половину задолженности.

Offices

На крышах бизнес-центров появляются недетские площадки

Мировой финансовый кризис больно ударил по карманам российских девелоперов, поэтому некоторые из них, видимо уже приевшись печальной реальностью, позволяют себе окунуться в футуризм и на своих проектах доказать всем свою готовность к светлому будущему.

Retail

Техническая коррекция

"Эльдорадо" уступило первое место по продажам "М.Видео".

«Мосмарт» сменил хозяев

«Сбербанк-капитал» закрыл сделку по покупке торговой сети «Мосмарт». Розничный бизнес и недвижимость переданы в новую компанию, в которой банк получил контрольный пакет.

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

ВВЦ НЕДОСТРОИТ ПЛОЩАДЕЙ

Проект реконструкции выставочного центра сократился вдвое.

Новое руководство ГАО «Всероссийский выставочный центр» (ГАО «ВВЦ») кардинально пересмотрело концепцию развития территории выставочного комп-лекса. Обновленная версия, «похудев» в два раза, предполагает строительство 500 тыс. кв. м коммерческих площадей вместо предлагавшегося ранее 1 млн кв. м. Сокращение мегапроекта новый гендиректор ГАО «ВВЦ» и экс-губернатор Сахалинской области Иван Малахов объясняет несоответствием прежних объемов нормам застройки исторической площадки.

ГАО «ВВЦ» на 70% принадлежит правительству России, на 30% — правительству Москвы. ВВЦ занимает более 236 га (в аренде до 2046 года). Ежегодный доход — 1,5—2,5 млрд руб. и складывается из дохода от риэлторской деятельности (50%), выставок (40%) и прочих услуг (10%).

О новых планах развития территории ВВЦ рассказал гендиректор ГАО «ВВЦ» Иван Малахов. По его словам, в настоящее время формируется схема развития территории выставочного центра, которая до конца года должна быть утверждена акционерами ГАО «ВВЦ» и правительством Москвы. Лишь после этого — ориентировочно в 2010 году — руководство ВВЦ намерено заняться привлечением инвесторов. По словам г-на Малахова, акционеры ГАО должны определить, по какой финансовой схеме будет реализовываться проект редевелопмента знаменитой выставки — силами ВВЦ, инвесторов или на основе частно-государственного партнерства.

За основу развития территории ВВЦ взята концепция, разработанная в прошлом году компанией «Миэль» и одобренная экс-гендиректором ГАО «ВВЦ» Магомедом Мусаевым. Она предполагала комплексное развитие территории с увеличением общественно-политической, деловой, выставочной, развлекательной и досуговой функций. По подсчетам гендиректора АКЦ «Миэль» Владислава Луцкого, с учетом реконструкции и реставрации прирост площадей объектов недвижимости мог составить более 880 тыс. кв. м. Мегапроект инвестиционной стоимостью около 97 млрд руб. планировалось реализовать до 2017 года.

Из-за ограничений, накладываемых градостроительными нормами застройки территории ВВЦ, разработанный план развития «не прошел», говорит г-н Малахов. После ряда согласований со столичными властями показатели проекта сократились в два раза: новое строительство не превысит 500 тыс. кв. м, из них выставочных площадей будет не более 120 тыс. кв. м, тогда как прежний план предусматривал выделение 235 тыс. кв. м под экспозиции. Г-н Малахов добавляет, что с учетом имеющихся строений общая площадь зданий ВВЦ составит около 1 млн кв. м.

Актуальность редевелопмента территории ВВЦ очевидна, считают опрошенные РБК daily эксперты. По словам управляющего партнера компании Panorama Estate Омара Гаджиева, необходимость развития ВВЦ обусловлена нехваткой выставочных площадей в Москве, который с трудом компенсируется площадками «Крокус Экспо» (548,8 тыс. кв. м) и Экспоцентра (135 тыс. кв. м). «Сегодня из-за кризиса острый дефицит выставочных комплексов не особенно заметен, но через несколько лет, когда экономическая ситуация стабилизируется, потребность в профессиональных площадках станет очевидна», — соглашается старший вице-президент компании Knight Frank Андрей Закревский. В то же время управляющий партнер Paul's Yard Олег Темиров полагает, что на территории ВВЦ следует развивать торговые площади: «Сейчас в 60% павильонов ВВЦ идет торговля, а не выставочная деятельность».

Гендиректор ВВЦ не стал озвучивать инвестиции в реализацию обновленной концепции, заметив лишь, что прежний проект был в два раза больше. По мнению управляющего партнера Paul's Yard Олега Темирова, новое строительство на ВВЦ потребует не менее 600 млн долл. — из расчета 1,2 тыс. долл. за 1 кв. м.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МАКРОМИР» ДОЛГОВ

Сбербанк отсудил у девелопера половину задолженности.

Арбитражный суд Москвы вчера частично удовлетворил иск Сбербанка к компании «Макромир», уменьшив аппетиты кредитора до 1,14 млрд руб. В результате общая сумма долга «Макромира», подтвержденного судом, сейчас составляет 2,88 млрд руб., тогда как совокупный объем кредитных претензий Сбербанка превышает 5,5

млрд руб. Если девелопер не найдет средств рассчитаться по долгам, кредитор сможет забрать залог — два торговых центра в Санкт-Петербурге. Помешать этому может процедура наблюдения, которая будет введена в «Макромире» в рамках дела о банкротстве, возможно, уже сегодня.

Как отмечалось на вчерашнем заседании суда, кредит в размере 1,1 млрд руб. был предоставлен «Макромиру» в сентябре 2007 года сроком на десять лет. Однако в ноябре прошлого года девелопер прекратил перечисление средств, в результате чего Сбербанк обратился в суд с требованием досрочного погашения кредита. В свою очередь представитель «Макромира» указал на завышенную сумму иска — более 1,16 млрд руб., которая не была доказана банком. В результате суд удовлетворил требование кредитора лишь частично, сократив сумму долга на 27 млн руб.

Напомним, в начале июля арбитражный суд удовлетворил другой иск Сбербанка к «Макромиру», также уменьшив размер задолженности с 1,77 млрд до 1,74 млрд руб. Помимо этого на следующей неделе арбитраж продолжит рассмотрение искового требования Сбербанка о возврате еще 718,7 млн руб. В целом банк заявлял иски об истребовании с петербургского девелопера 5,53 млрд руб.

Сбербанк является крупнейшим кредитором «Макромира»: по данным компании «Ист Коммерц», на него приходится около 60% кредитного портфеля застройщика. По данным источника РБК daily, знакомого с ситуацией в «Макромире», общий объем реальной просроченной задолженности девелопера превышает 400 млн долл.

Обеспечением по кредитам выступают девелоперские активы «Макромира», рассказывает источник РБК daily. Не стали исключением и кредиты Сбербанка: по ним заложены два торговых центра в Петербурге — «Феличита-Коллонтай» и «Феличита-Пионерская», сообщил он. Площадь этих объектов составляет 193,5 тыс. кв. м.

В случае если «Макромир» не сможет покрыть требования кредиторов денежными средствами, девелоперу придется расстаться с заложенными объектами. Однако юристы напоминают о том, что приостановить на время исполнение всех кредитных обязательств может банкротство компании. Соответствующий иск о признании компании несостоятельной подал 1 апреля в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области сам «Макромир». Дело до сих пор рассматривается, и очередное слушание должно состояться сегодня. Возможно, суд

Commercial Real Estate Market

DIGEST NEWS

24 июля, № 113

введет в компании процедуру внешнего наблюдения, на время которой кредиторам придется забыть о погашении долгов «Макромира».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Offices

НА КРЫШАХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ПОЯВЛЯЮТСЯ НЕДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ

Мировой финансовый кризис больно ударил по карманам российских девелоперов, поэтому некоторые из них, видимо уже приевшись печальной реальностью, позволяют себе окунуться в футуризм и на своих проектах доказать всем свою готовность к светлому будущему.

Взять хотя бы вводимые бизнес-центры и торгово-развлекательные комплексы с оборудованными вертолетными площадками на крышах. Все бы ничего, но вот только пока в Москве полеты на личных воздушных транспортах запрещены. Что же толкает девелоперов на такие проекты – уверенность в скорой легализации полетов или просто красивое бессмысленное дополнение к новому зданию?

Опыт развития крупнейших городов-мегаполисов мира свидетельствует о широком использовании авиации и авиационных технологий в интересах муниципальных служб и обеспечения жизнедеятельности города.

В США и Западной Европе существуют развитые воздушно-транспортные системы, включающие десятки владельцев-эксплуатантов, крупные вертодромы и мелкие вертолетные площадки, среди которых значительную часть составляют частные. Эти системы развиваются в соответствии с планами городов и регионов. При общей тенденции к ограничению деятельности крупных аэропортов, находящихся внутри мегаполисов, и выводу их за пределы городской черты активно развивается инфраструктура вертодромов и вертолетных площадок. Большая часть вертолетных площадок, расположенных в крупных городах мира, предназначена для коммерческого использования. Городские вертодромы, предназначенные для совместного использования, как правило, находятся в муниципальной собственности и сдаются в аренду управляющим компаниям.

Что касается Москвы, то еще в 2002 г. было принято Постановление Правительства Москвы от 02.04.2002 N 246-ПП «О концепции развития воздушно-транспортной системы города Москвы до 2005 г.», в котором отмечено, что «в настоящее время в

Москве действует система авиационного обеспечения правоохранительных органов, противопожарной и экстренной медицинской служб, а также выполняются специальные авиационные работы для решения экологических задач, аэросъемок (дистанционного зондирования), строительно-монтажных работ и метеозащиты города».

Сравнение результатов развития и применения авиационных технологий в Москве, основанных на использовании вертолетного транспорта, с другими крупными городами мира показывает значительное отставание в этой области. Масштабы применения авиационных технологий в Нью-Йорке, Париже и других крупных городах мира в десятки раз превышают достигнутый в Москве уровень, как по интенсивности выполнения полетов, так и по количеству вертолетной техники и организаций, осуществляющих ее применение и эксплуатацию. На такой же порядок отличаются созданные в городах сети оборудованных вертолетных площадок. Значительно выше в зарубежных мегаполисах уровень функционального развития строительства вертолетных площадок, использующего для их оборудования крыши зданий и другие специальные сооружения.

Однако не так давно на севере Москвы MR Group открыла 20-этажный бизнес-центр класса A Victory Plaza.

Общая площадь объекта достигает 31 014 кв. м. Проектом предусмотрена не только подземная парковка на 240 машино-мест, но и вертолетная площадка. Однако не понятно, зачем девелопер потратил лишние деньги на обустройство этой площадки, ведь полеты над Москвой еще никто не легализовывал. И MR Group не единственные, кто возводят подобные проекты.

Быть может девелоперы уповают, на то, что в скором времени власти разрешат воздушному транспорту бороздить столичное небо, приземляясь на площадки, оборудованные на крышах торговых и офисных зданий? Первая ласточка в этом направлении уже вылетела, правда в Северной столице. Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко заявляет, что «если инвесторы захотят построить вертолетную площадку в составе инвестиционного проекта, схема не будет для них ограничителем».

Как заметил вице-губернатор города Роман Филимонов, процесс согласования проектов, включающих создание вертолетных площадок, не должен быть связан с

необходимостью внесения поправок в закон о схеме, для этого должно быть достаточно решения на уровне постановления городского правительства. В свою очередь глава Комитета по транспортно-транзитной политике правительства Санкт-Петербурга Николай Асаул сообщил, что Комитет совместно с одним из разработчиков схемы – институтом «ЛенНИИПроект» рассматривает возможность создания вертолетной площадке в районе ул. Предпортовой и ряде других районов города. В ближайшее время Комитет сформулирует свои предложения относительно внесения изменений в действующие нормативы в области ограничения полетов над городом.

По словам юриста компании «Синергия права» Андрея Елистратова, в целях дальнейшего развития авиационных технологий в интересах городского хозяйства и жизнеобеспечения города, его воздушно-транспортной системы необходимо решение трех основных задач:

- развитие авиационной техники и насыщение парка городской авиации легкими вертолетами, обеспечивающими решение специальных задач в интересах городских служб, коммерческих перевозок и авиаработ;
- развитие городской авиационной инфраструктуры, включающей вертодромы и вертолетные площадки;
- организация безопасного использования воздушного пространства над городом».

«Однако на данный момент в Москве не существует нормативов эксплуатации городских вертолетов и вертолетных площадок, нет схемы маршрутов полетов. Для получения разрешения полета над Москвой необходимо получать разрешение в Генеральном штабе Минобороны РФ, каждый полет необходимо согласовать в многочисленных инстанциях. Фактически вертолетные площадки как объекты стратегического назначения используют только МЧС (эвакуация и т.п.), скорая помощь и др. подобные службы. Коммерческое использование вертолетов и вертолетных площадок (авиатакси, экскурсионные полеты над городом) станет возможным только после получения разрешения на полеты над Москвой. В настоящее время совершать частные полеты нельзя», - заявляет он.

Что же касается специальных нормативов, регламентирующих строительство вертолетных площадок на крышах, в Москве, то в Законе Москвы №63 от 13.12.2006 г. «О городской целевой программе возрождения и развития региональных перевозок с использованием малой авиации на 2007-2010 годы»

отмечено, что для создания наземной инфраструктуры авиаперевозок планируется разработать проект СНиП по проектированию вертолетных площадок, размещаемых на кровле или приподнятых платформах над водой или строениями, сооружениями с учетом СНиП 2.05.08-85 Часть VII «Вертолетные станции, вертодромы и посадочные площадки для вертолетов».

При этом согласно Постановлению Правительства Москвы от 02.10.2001 N 894-ПП «Об утверждении московских городских строительных норм (МГСН) 3.01-01 «Жилые здания»» для усиления пожарной безопасности все здания выше 65 метров (30 этажей) должны быть оборудованы вертолетными площадками, при этом необходимо предусмотреть дополнительный выход на кровлю. Но это только объясняет тот факт, что застройщики оборудуют крыши высотных зданий вертолетными площадками, а вот как объяснить наличие площадки на крыше 20-этажного бизнес-центра? Видимо, столичные девелоперы все-таки не равнодушны к американским экшенам, или же они свято верят в скорую легализацию воздушных полетов.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ТЕХНИЧЕСКАЯ КОРРЕКЦИЯ

"Эльдорадо" уступило первое место по продажам "М.Видео".

Впервые за последние 10 лет выручка сети бытовой техники и электроники "Эльдорадо" оказалась меньше, чем у ближайшего конкурента "М.Видео". Разница между валовыми продажами ритейлеров в России (без учета франчайзинговых магазинов) в первом полугодии составляет всего 1,7% — 38,442 млрд руб. против 37,794 млрд руб. "Эльдорадо" объясняет, что пережило тяжелый год, и рассчитывает вернуть себе лидерство по итогам 2009-го.

Примерно с 2000-го до 2009 года "Эльдорадо" (образовано в 1994 году) было безусловным лидером рынка, говорят ритейлеры. Даже по итогам прошлого года собственные продажи сети в России (\$4,1 млрд) превосходили выручку "М.Видео" (\$3,255 млрд) на 27,1%. Но за январь—июнь ситуация поменялась — "Эльдорадо", согласно опубликованной вчера управленческой отчетности, закончило полугодие с 37,794 млрд руб. (с НДС), а "М.Видео" — с 38,442 млрд руб. (с НДС). При этом выручка "Эльдорадо" сократилась на 29,4% по сравнению с показателем за аналогичный период 2008 года. Общие продажи "Эльдорадо" в России с учетом франчайзинга и сервисных центров HiTechnic составили 39,635 млрд руб.

К снижению выручки, по словам гендиректора "Эльдорадо" Игорь Немченко, привело закрытие 32 магазинов, не соответствовавших "целевым показателям эффективности", и отказ от политики поставок в кредит для франчайзи. "Это позволило предотвратить рост задолженности со стороны партнеров", — добавил он. Объем кредитного портфеля в "Эльдорадо" не раскрывают. Господин Немченко признает, что "разрыв с основным конкурентом сократился", но не потерю лидерства, так как, по его убеждению, сравнивать нужно общие продажи компаний, а не только — собственные в России. Он подчеркивает, что у "Эльдорадо" "лучшие качественные показатели по итогам первого полугодия": "Рентабельность по EBITDA составила 8,1% (у "М.Видео" на конец 2008-го — 5,03%; данные по EBITDA за полугодие компания пока не публиковала. — "Ъ"), EBITDA — 2,709 млрд руб. Для сравнения, в прошлом году наша EBITDA имела отрицательное значение — минус 1,939 млрд руб."

Под брендом "Эльдорадо" и ЭТО работает около 770 магазинов бытовой техники в России и на Украине. Через СП развивает торговую сеть "Сулпак" в Казахстане. Через две недели, по словам господина Немченко, завершится сделка по продаже 50% плюс одна акция кипрской компании "Фасиперо" (материнская компания "Эльдорадо") чешской PPF Group, остальные акции останутся у основателя сети Игоря Яковлева.

В "М.Видео" вчера не стали комментировать результаты конкурентов. Аналитик ИФК "Метрополь" Мария Сулима считает, что "смена лидера — это временное явление". "Отрицательная динамика выручки для "Эльдорадо" по полугодю связана с негативными событиями прошлого года — претензиями к компании со стороны налоговых органов. Но сеть смогла оптимизировать структуру, а ее рентабельность по EBITDA — пока самый высокий показатель по отрасли", — добавила аналитик.

Несмотря на падение продаж, "Эльдорадо" смогло вернуть рыночную долю — на начала 2009 года компания занимала 21,1% российского рынка бытовой техники и электроники среди торговых сетей и независимой розницы, а сейчас — 25,2%. К концу года ритейлер намерен занять крупнейшую долю рынка — до 30%, при прогнозе выручки около 90 млрд руб., то есть вернуть себе лидерство и на отдельном российском рынке, утверждает господин Немченко.

Планируется также продолжить оптимизацию бизнеса — во втором полугодии количество сотрудников сократится с 38 тыс. человек в 2008 году до 17 тыс. Могут закрыться еще пять-десять магазинов, из 27 складов останется 17. Сам Игорь Немченко сейчас завершает проведение антикризисной программы в "Эльдорадо" и 1 сентября покинет сеть. Его место займет бывший топ-менеджер корпорации Indesit Company Каха Кобахидзе (см. "Ъ" от 14 июля).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МОСМАРТ» СМЕНИЛ ХОЗЯЕВ

«Сбербанк-капитал» закрыл сделку по покупке торговой сети «Мосмарт». Розничный бизнес и недвижимость переданы в новую компанию, в которой банк получил контрольный пакет.

Сделка закрыта на этой неделе, рассказали «Ведомостям» источник, близкий к руководству «Мосмарта», и сотрудник «Сбербанк-капитала».

Для сделки была создана компания, в которую прежний владелец бизнеса — Sarnatus Trading передала 100% акций ЗАО «Мосмарт» (управляет 23 магазинами сети) и 100% ЗАО «Гиперцентр» (владелец четырех ТЦ «Мосмарт» в Москве и области общей площадью около 200 000 кв. м).

В этой компании доли распределены следующим образом: Сбербанку досталось 50% плюс 2 акции, фонду Bacarella Holdings (его контролирует член совета директоров и миноритарий АФК «Система» Евгений Новицкий) — 10% минус 1 акция, Sarnatus Trading (основные владельцы — основатели «Мосмарта» Михаил Безелянский и Андрей Шелухин) — 40% минус 1 акция.

Сделка безденежная. Сбербанк реструктурировал «Мосмарту» старые кредиты более чем на 3 млрд руб. и выдал новый долгосрочный еще на 3,9 млрд руб. под 17-18% годовых.

Источник, близкий к руководству «Мосмарта», говорит, что Новицкий, Безелянский и Шелухин получили опционы. При нормальном обслуживании долга Сбербанку и достижении определенных финансовых показателей к концу 2010 г. Bacarella Новицкого сможет довести свою долю до 51%, а Sarnatus — до 49%, выкупив акции у «Сбербанк-капитала». Подтвердить это в «Сбербанк-капитале» не удалось.

Представители Сбербанка и Bacarella отказались от комментариев; связаться с Безелянским, Шелухиным и гендиректором «Мосмарта» Виталием Подольским не удалось.

На середину июня общий долг «Мосмарта» составлял 7,5 млрд руб., из которых 2,5 млрд руб. — поставщикам, рассказывал «Ведомостям» Подольский. Сейчас он ведет с ними переговоры о возобновлении поставок в магазины и реструктуризации долгов. Гипермаркеты сети должны возобновить работу и, как говорил Подольский, выйти к концу 2009 г. на операционные показатели докризисного 2007 года, когда годовая выручка с 1 кв. м в Москве составляла около 350 000 руб. Между тем поставщики «Мосмарта» продолжают подавать иски:

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 июля, № 113

с начала 2008 г. только в Арбитражном суде Москвы их рзарегистрировано 686 на 1,52 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)