

## General

### Дело Черной vs Дерипаска будет слушаться в Лондоне

Суд Лондона отклонил апелляцию Олега Дерипаски и оставил в силе вердикт первой инстанции о том, что иск Михаила Черного к российскому бизнесмену может рассматриваться в Великобритании, сообщает агентство Bloomberg.

### Mirax тасует долги

Девелопер Mirax Group на днях может предложить держателям рублевых облигаций схему реструктуризации. На прошлой неделе акционеры одобрили размещение двух новых выпусков на 3,6 млрд руб.

### Москва-Сити продолжает строиться – Лужков

Район Москва-Сити продолжает строиться, сказал мэр Москвы Юрий Лужков во время субботнего объезда стройплощадок.

## Retail

### Китайцы двинулись в «Москву»

Торговцы закрывшегося Черкизовского рынка переезжают на другие московские рынки. Ставки аренды там выросли в разы и едва не доходят до 500 000 руб. за точку в месяц.

### Модников обогреют в Теплом Стане

Mercury запускает сеть дисконтных магазинов.

### Рестораны на диете

Посетители заглядывают в общепит в два раза реже.

### Памятник архитектуры на Никольской приговорил девелопера

Руководителю фирмы «Старград», незаконно возводившей торговые площади у метро «Театральная» на Никольской улице, грозит до двух лет заключения.

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

### **ДЕЛО ЧЕРНОЙ VS ДЕРИПАСКА БУДЕТ СЛУШАТЬСЯ В ЛОНДОНЕ**

*Суд Лондона отклонил апелляцию Олега Дерипаски и оставил в силе вердикт первой инстанции о том, что иск Михаила Черного к российскому бизнесмену может рассматриваться в Великобритании, сообщает агентство Bloomberg.*

Слушание апелляции прошло на этой неделе. Дерипаска пытался доказать, что прошлогоднее решение судьи Кристофера Кларка о том, что спор двух бизнесменов может быть рассмотрен Лондонским судом, было ошибочным, поскольку в России существует своя адекватная судебная система.

«Мы разочарованы решением суда. Мы не считаем, что английские суды являются тем местом, где должны выноситься решения по делам, подпадающим, по их собственному признанию, под юрисдикцию российского права и судопроизводства, и звучать оскорбительные выпады в адрес судебных систем других государств. По нашему мнению, создается опасный прецедент, который приведет к тому, что английские суды будут наводнены рассмотрением надуманных обвинений со всего мира», — говорится в заявлении «Базового элемента».

Черной пытается отсудить у Дерипаски \$3 млрд компенсации за проданную в 2001 г. долю в «Русале». Бизнесмен, ныне проживающий в Израиле, утверждает, что владел 40% акций в компании «Сибирский алюминий». После объединения этой компании с активами Романа Абрамовича на их базе был создан «Русал». Черной, по его словам, получил право на владение 20% акций в этой компании. Но решил их продать Дерипаске.

Между бизнесменами, по версии Черного, было подписано соглашение, согласно которому Дерипаска согласился выплатить Черному \$250 млн за 20% ную долю в «Сибале». Также же Дерипаска взял на себя ответственность владения на доверительных началах 20%-ным пакетом «Русала» Черного, а также обязательство продать эти акции в период с 10 марта 2005 года до 10 марта 2007 года третьим лицам и передать полученную за них сумму без учета уже уплаченных \$250 млн Черному, говорится в иске бизнесмена. Денег Черной, по его словам, не получил, теперь требует компенсации через суд.

Дерипаска отвергает предъявленные ему обвинения.

В 2006 г. суд Лондона отказал в рассмотрении иска Черного, признав себя неуполномоченным рассматривать спор двух иностранных граждан по поводу иностранных активов. Черной подал другой иск, и прошлым летом судья Кристофер Кларк решил, что дело должно слушаться в Лондоне. Свое решение он обосновал тем, что рассмотрение дела в России может быть чревато физической расправой с истцов, вдобавок, судебные разбирательства могут быть недостаточно справедливы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **MIRAX ТАСУЕТ ДОЛГИ**

*Девелопер Mirax Group на днях может предложить держателям рублевых облигаций схему реструктуризации. На прошлой неделе акционеры одобрили размещение двух новых выпусков на 3,6 млрд руб.*

На этой неделе Mirax Group на встрече с держателями рублевого выпуска облигаций на 3 млрд руб. планирует объявить предварительные условия реструктуризации, рассказал «Ведомостям» сотрудник инвестбанка — держателя облигаций девелопера. О встрече знает и менеджер еще одного инвестбанка.

Агентом по реструктуризации назначен банк «Зенит», который был соорганизатором выпуска, утверждают они. Начальник управления организации долгового финансирования банка «Зенит» Алексей Балашов отказался от любых комментариев. Представитель Mirax вчера не смог подтвердить или опровергнуть эту информацию.

Девелопер должен рассчитаться с держателями 17 сентября 2009 г. Рублевый заем в пятницу на закрытие ММВБ торговался по 40% номинала, доходность — 76 602,37%.

29 июля акционеры Mirax одобрили размещение двух выпусков облигаций (третьей и четвертой серии) на 1,8 млрд руб. каждый, говорится в сообщении компании, опубликованном на сайте ФСФР. Срок обращения облигаций третьей серии — до 17 мая 2011 г., в этот день девелопер планирует погасить 86,8% номинальной

стоимости (1,56 млрд). Начиная с 17 декабря 2009 г. раз в три месяца компания будет выплачивать по 2,2% номинала (39,6 млн руб.), говорится в сообщении. Облигации четвертой серии Mirax обещает погасить к 17 сентября 2012 г. — тогда она выплатит 75,8% номинала (1,36 млрд руб.), а до этого начиная с декабря раз в три месяца будет выплачивать по 2,2%. Поручителями по обоим выпускам выступают ООО «Мойнт» (100% принадлежит кипрской Heroten Holdings Ltd, которая владеет Mirax Group) и СК «Строймонтаж» (90% принадлежит Артуру Кириленко, 10% — Сергею Полонскому), говорится в сообщении.

Инвесторы смогут требовать досрочного погашения облигаций третьей и четвертой серий, если Mirax, «Строймонтаж» или «Мойнт» не выплатят любые банковские кредиты и займы на сумму более \$15 млн и в течение 90 дней не смогут договориться с кредиторами о реструктуризации. «Оценить, насколько приемлема эта реструктуризация для инвесторов, невозможно, не зная условий обмена, — говорит сотрудник департамента долговых инструментов крупного инвестбанка. — Хотя срок реструктуризации — 2-3 года — вполне приемлем».

В марте Mirax Group договорилась о реструктуризации с держателями CLN на \$180 млн. В день оферты 20 марта инвесторы получили 10% суммы, остальное — в течение 20 месяцев, ставка купона увеличена с 9,45% до 12% годовых. Крупнейшим кредитором девелопера сейчас является Альфа-банк, который выкупил долг Mirax Group перед Credit Suisse на общую сумму около \$200 млн. В процесс реструктуризации «Альфа» вмешиваться не собирается: «Реструктурировать рублевый долг — это право компании», — сказал вчера представитель банка.

Общий долг Mirax с учетом всех облигаций составляет около \$600 млн. Среди других кредиторов — МДМ (на 1 января 2009 г. — \$38,5 млн) и «Кредит Европа» (\$13,5 млн).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**МОСКВА-СИТИ ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬСЯ - ЛУЖКОВ**

*Район Москва-Сити продолжает строиться, сказал мэр Москвы Юрий Лужков во время субботнего объезда стройплощадок. "Сити живет, работы продолжаются. Всякие разговоры о том, что Сити остановился - не имеют под собой оснований. Сити продолжает строиться", - сказал мэр.*

Он отметил, что это не пожелание столичных властей, "а критическая объективная оценка". "Центральное ядро в 2010 году будет введено. Это 117 тысяч квадратных метров торговых рекреационных развлекательных площадей", - отметил Лужков.

По его словам, тем не менее в строительстве есть некоторые проблемы. В частности, надо разбираться с инфраструктурой и решать транспортные задачи. "Мы поддерживаем инвесторов по строительству транспортного узла. Там будет работать четыре вида общественного транспорта", - сказал Лужков.

По его словам, столичные власти также помогают инвесторам решать проблемы с банками. "Сегодня прошло рабочее совещание. Мы решали вопросы поддержки инвесторов по их взаимоотношениям с банками", - сказал столичный градоначальник.

Лужков не исключил, что некоторые объекты в Москва-Сити возможно придется законсервировать. "Есть пара мест, которые очень основательно попали в трудное положение. Либо мы будем принимать решения и отказываться от инвесторов, либо консервировать", - сказал Лужков.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **КИТАЙЦЫ ДВИНУЛИСЬ В «МОСКВУ»**

*Торговцы закрывшегося Черкизовского рынка переезжают на другие московские рынки. Ставки аренды там выросли в разы и едва не доходят до 500 000 руб. за точку в месяц.*

О закрытии Черкизовского рынка говорили еще за месяц до того, как оно состоялось, и мы стали искать новые места для склада и торговли. Но сроки не объявляли; в итоге вывезти товар до 29 июня, когда все случилось, мы так и не успели», — жалуется предприниматель из Ирана Мохаммед. Теперь товары вывозят по списку, который составляется по порядку номеров торговых точек, рассказывает торговец Хай Луно. Еще два торговца говорят, что после закрытия рынка у некоторых началась паника: «У китайцев и арабов товары летние, их надо продавать сейчас, поэтому им нужно было вывезти груз как можно раньше. Кроме того, товар могли просто украсть. В итоге цены за право вывоза доходили до 100 000 руб., аренда машины — еще 30 000 руб.». «Правда, сейчас люди успокоились и такого беспредела не стало», — добавляют они.

«К нам в штаб [по расследованию преступлений на Черкизовском рынке] не поступило ни одной такой жалобы. Мы готовы их рассматривать и принимать меры, но только по факту заявления от пострадавших», — прокомментировал первый замруководителя департамента потребительского рынка Москвы Георгий Смолеевский. По его данным, официально на рынке работало 16 000-20 000 предпринимателей, звучавшие ранее цифры в 40 000-100 000 он называет неверными.

На 30 июля с Черкизовского рынка вывезена, по словам Смолеевского, примерно половина товаров: около 17 000 машин с грузами не менее тонны каждая. Куда вывозят, он не знает, напоминая, что в Москве 82 рынка. Сами торговцы называют две основные площадки: «Лужники» и «Москву» в Люблино. Один из них объясняет, что бывших арендаторов Черкизовского рынка рады видеть далеко не везде, в цивилизованные торговые центры их не пускают, а мест «черкизовского» класса в городе не много.

Поток арендаторов с Черкизовского рынка уже привел к росту арендных ставок. До закрытия Черкизовского за аренду торгового места (7-15 кв. м) в «Москве» платили около 120 000 руб. в месяц, сегодня ставки доходят до 250 000 руб. за место на втором этаже и до 450 000 руб. на первом, утверждает один из предпринимателей. Другой добавляет, что такие ставки предлагаются в основном китайскими и вьетнамскими торговцами, ради которых администрация «Москвы» разрывает договоры с нынешними арендаторами.

Виктор Лукашов, замначальника отдела контроля «Москвы», подтверждает, что к ним переходят торговцы с Черкизовского рынка, но ажиотажа, по его словам, нет, в комплексе остаются свободные места. После закрытия Черкизовского в «Москве» стало больше китайцев: раньше они арендовали около 3000 мест, сейчас — 3600, добавляет Лукашов. О ценах он говорить отказывается: коммерческая тайна.

Ушедшие из «Москвы» торговцы также вынуждены искать новые точки. Несколько продавцов пытаются арендовать места в комплексах «Южный» (у одноименного метро) и «Тишинка». «Пока аренда не менялась, мы заплатили за август, но ждем, что с сентября нам объявят о новых ценах», — говорит один из продавцов «Южного». Представитель комплекса утверждает, что сейчас за торговое место платят 20 000-70 000 руб. в месяц в зависимости от места и площади. От других комментариев он отказался. В «Тишинке» в пятницу не нашлось человека, который смог бы ответить на вопросы «Ведомостей».

В полтора раза выросла аренда в «Лужниках», говорит один из торговцев. Сейчас, по его словам, снять точку можно за \$5000-16 000 в месяц, другой торговец утверждает, что ему за вход предложили заплатить 40 000 евро. Связаться с руководством «Лужников» не удалось.

Менее именитые рынки, наоборот, пытаются перетянуть поток торговцев с Черкизовского на себя. Владельцы торговых точек на рынке вблизи Носовихинского шоссе (1,5 км от МКАД) предлагают даже «арендные каникулы»: первый месяц бесплатно, следующие два месяца — 50%, с четвертого месяца — 50 000-60 000 руб. в месяц, рассказывает один из них. У него уже есть арендаторы с Черкизовского, однако, по его прогнозам, основной приток ожидается на этой неделе.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МОДНИКОВ ОБОГРЕЮТ В ТЕПЛОМ СТАНЕ**

*Mercury запускает сеть дисконтных магазинов.*

Группа компаний Mercury, крупнейший торговец люксом в России, запускает формат недорогих магазинов — стоковые TSUM Outlet. Первый магазин площадью 1,5 тыс. кв. м уже открылся в подмосковном торгцентре "Мега. Теплый Стан". Операторы luxury-рынка подтверждают, что в кризис дисконтные форматы, где скидки на нераспроданные коллекции достигают 70-80%, являются самыми успешными.

TSUM Outlet в "Мега" пока единственный магазин нового формата, уточнил генеральный менеджер Mercury Александр Реебок, не пояснив, продаются ли там вещи исключительно из магазинов Mercury (помимо ЦУМа, это бутики в Barvikha Luxury Village, Третьяковском проезде и на Кутузовском проспекте), или они могут закупаться в зарубежных аутлетах (специализированных дисконтных центрах, часто напоминающих склады и размещаемых вдали от городов).

Консультант по торговой недвижимости брокерской компании DTZ (занимается сдачей торговых площадей в "Мегах") Ирина Худякова уточнила, что арендный договор с Mercury подписан "не меньше чем на пять лет". В июле открылась первая очередь аутлета площадью 1,5 тыс. кв. м, через пару месяцев закончатся ремонтные работы и на аналогичной по площади второй очереди. По ее словам, DTZ ведет переговоры с Mercury по другим торгцентрам: гипотетически новые аутлеты могут появиться и в других "Мегах" (всего открыто три центра в Москве, два в Петербурге и восемь в регионах).

ГК Mercury создана в 1994 году, контролируется Леонидом Фридляндом и Леонидом Струниным. Финансовые показатели не раскрываются. Согласно "СПАРК-Интерфакс", выручка ОАО ТД ЦУМ за первый квартал 2009 года — 2,3 млрд руб.

До кризиса Mercury собиралась сделать сетевым сам ЦУМ: планировалось открыть в пяти-семи крупных российских городах в ближайшие три-пять лет универмаги площадью до 10-15 тыс. кв. м каждый (с учетом "Дома ленинградской торговли" в Петербурге, также принадлежащего Mercury). Пока что открылся только один такой универмаг (2 тыс. кв. м) — в подмосковной Барвихе.

По оценке директора департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексея Могилы, аренда 3 тыс. кв. м в "Мега. Теплый Стан" обходится Mercury в



\$1,65-1,8 млн в год (без НДС). Он считает, что появление люксового оператора в торгцентре "Мега" будет "нормально воспринято" аудиторией: ""Мега" в Теплом Стане — флагманский центр сети, ориентированный на покупателей не самых дешевых брендов одежды".

Mercury — единственный из четверки крупнейших игроков luxury-рынка не имел своего стокового формата. У группы "Джамилько" (Hermes, Wolford, Sonia Rykiel, Salvatore Ferragamo, Chaumet, Burberry и др.) в Москве есть два магазина "Модный подвал", где сбываются нераспроданные коллекции. У Bosco di Ciliegi (Etro, Kenzo, Jean Paul Gaultier, MaxMara, Moschino и др.) — также два магазина "Остатки сладки" в Москве и один в Петербурге, открытый всего месяц назад. Все они "активно работают", отмечает представитель группы Ольга Юджис. У Podium Fashion Group (одежда Zac Posen, Balmain, Kova & T, украшения Loree Rodkin и др.) есть три стоковых магазина Podium Vintage и шесть "Дисконт-центров", в том числе в регионах. Во время кризиса на скидочные форматы покупатели обращают больше внимания, говорит совладелец Podium Эдуард Киценко.

По экспертным оценкам, люксовые товары занимают до 15% всего рынка одежды и аксессуаров, емкость которого составляет \$38-45 млрд. По данным исследования TGI-Russia, проводимого компанией "Комкон" в первом квартале 2009-го, 31% опрошенных в возрасте 16 лет и старше вообще отказались от покупок в категории "одежда и обувь", а 15% респондентов приобрели более дешевую марку.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **РЕСТОРАНЫ НА ДИЕТЕ**

*Посетители заглядывают в общепит в два раза реже.*

Судя по операционным результатам компании «Росинтер» за первое полугодие, кризис на ресторанном рынке общественного питания усиливается. Слабый рост выручки (всего 4%), а также падение продаж в сопоставимых ресторанах на 16% — все это свидетельствует о сокращении трафика, отмечают аналитики. Эксперты констатируют значительный отток посетителей из ресторанов и кафе по сравнению

с прошлым летом. Особенно страдают дорогие заведения: в них трафик упал на 40%.

Выручка сети ресторанов «Росинтер» по итогам первого полугодия выросла на 4% и составила 4,1 млрд руб., говорится в официальном сообщении компании. Во втором квартале выручка выросла всего на 0,8%, до 2,1 млрд руб. Продажи сопоставимых ресторанов в первом полугодии 2009 года сократились на 16% в рублях, а во втором квартале — на 17,4%. Средний чек сопоставимых ресторанов вырос на 4,3% в первом полугодии и на 3,7% за апрель—июнь. В конце прошлого года картина выглядела определенно лучше: по итогам четвертого квартала 2008 года выручка выросла на 5,1%, а по сопоставимым ресторанам рост продаж в рублях составлял 3,2%.

Низкие темпы роста выручки сети по итогам полугодия аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков связывает с существенным замедлением динамики открытия ресторанов. К тому же часть точек «Росинтер» закрыл вовсе: число собственных ресторанов сети сократилось с 263 в прошлом декабре до нынешних 250 точек. «Кроме того, опубликованные результаты по сопоставимым продажам свидетельствуют о существенном снижении трафика в сети», — отмечает аналитик.

По данным гендиректора консалтинговой компании «Настроение+» Дениса Яхно, падение трафика в заведениях, входящих в «Росинтер», составляет 10—15%. В то же время эксперт замечает, что несетевые компании болезненнее переживают нынешний сезон: их обороты по сравнению с прошлым летом упали вплоть до 40%. «Прошлым летом средняя семья посещала ресторан четыре раза в месяц, а сейчас — всего один-два, — объясняет г-н Яхно. — Впрочем, средний чек при этом не падает: люди пока едят столько, сколько привыкли».

Рестораны сети «Росинтер» относятся к сегменту, где отток посетителей наименьший, считают эксперты. По их словам, значительно всего трафик сокращается в точках со средним чеком от 3 тыс. руб. «В таких ресторанах, как «Филимонова и Янкель», «Гудман» трафик упал до 40%. А, например, в «IL Патио», где средний чек составляет 1,2 тыс. руб., число посетителей сократилось на 10%», — говорит г-н Яхно.

«Мы уверены, что акцент на качестве блюд и сервиса, запуск новых интересных акций будет способствовать увеличению потока гостей в наших ресторанах во второй половине текущего года, которая традиционно является для ресторанного бизнеса высоким сезоном», — заявил в пятницу президент и генеральный

управляющий «Росинтера» Сергей Бешев, комментируя результаты первой половины года. Однако эксперты рынка сомневаются, что до конца года ситуация в ресторанном бизнесе выправится. Они предполагают, что зафиксированное в начале года падение оборота и трафика не предел и осенью ситуация только ухудшится.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ПАМЯТНИК АРХИТЕКТУРЫ НА НИКОЛЬСКОЙ ПРИГОВОРИЛ ДЕВЕЛОПЕРА**

*Руководителю фирмы «Старград», незаконно возводившей торговые площади у метро «Театральная» на Никольской улице, грозит до двух лет заключения*

Статья 243 Уголовного кодекса РФ (уничтожение или повреждение памятников истории и культуры), по которой обвиняется генеральный директор фирмы "Старград", предусматривает наказание до двух лет лишения свободы, сообщила заместитель начальника юридического управления Москомнаследия Анна Титова на пресс-конференции в центральном офисе "Интерфакса" в пятницу.

"За данное преступление предусмотрено либо лишение свободы на срок до двух лет, либо штраф до 300 тысяч рублей", - рассказала А.Титова.

Она отметила, что, по мнению столичных властей, такое наказание является несоизмеримым с тем ущербом, который был нанесен в ходе незаконных работ на Никольской улице.

"Мы считаем, что мера ответственности должна быть изменена", - однако только суд примет решение о том, какое наказание назначить виновным в разрушении памятника архитектуры на Никольской улице", - сказала А.Титова.

В то же время председатель Москомнаследия Валерий Шевчук сообщил, что власти Москвы готовят предложения федеральным властям об усилении ответственности за уничтожение или повреждение памятников.

"Но в наше время гуманизации уголовного законодательства наши предложения пока не встречают поддержки у законодателей", - сказал В.Шевчук.

Он подчеркнул, что Москомнаследие не стремится "кого-то посадить в тюрьму", настаивая на уголовном преследовании руководства фирмы "Старград".

"Мы хотим воспитать у пользователей памятников понимание того, что это не просто объект недвижимости, а настоящий памятник истории и культуры нашего народа. Мы хотим, чтобы люди понимали неотвратимость наказания", - сказал В.Шевчук.

"Затраты на восстановление поврежденного памятника на Никольской улице будут возмещены за счет этой фирмы. Это будет уроком всем, кто помышляет противоправные действия в отношении объектов охраны", - сказал В.Шевчук.

По его словам, из-за работ в здании Славяно- греко-латинской академии XVII-XVIII века, полностью уничтожен подлинный фундамент дома, кирпичная кладка, белокаменный цоколь, карнизы, несущие стены и оконные проемы. Сумма ущерба превысила 125 млн рублей.

Он отметил, что работы по приведению в порядок данного объекта будут завершены в течение 2010-2011 годов.

Конфликтная ситуация возникла несколько лет назад. Компания ООО "Старград" с конца 1990-х годов на основании инвестиционного контракта вела реконструкцию подземного перехода от станции метро "Театральная" к улице Никольская. Компания планировала также строительство торгово- развлекательного комплекса площадью около 7 тыс. кв. метров. В соответствии с инвестконтрактом компания обязалась отреставрировать здание памятника архитектуры. Взамен коммерсанты хотели получить его первый этаж и подвал Славяно-греко-латинской академии под торговые помещения.

◆ [Interfax](#)

◆ ◆ [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](#)