

General

Михаил Фридман заключает Сергея Полонского в объятия

Альфа-банк подал первый иск к Mirax Group.

Процент Полонского

Девелоперская Mirax Group предлагает держателям рублевых облигаций схему реструктуризации, по которой они сейчас получают 10% суммы, а остальное — через 20-30 месяцев.

Retail

"Техносила" сторговалась с МДМ-банком

Он получил в залог 49% сети.

Ритейл в заплатках

Продавцы одежды теряют покупателей.

«СтартМастер» выбирает малый формат

Группа компаний «СтартМастер», развивающая одноименную федеральную розничную сеть, специализирующуюся на торговле цифровой электроникой, решила сделать ставку на магазины малых форматов до 150 кв. м.

Regions

«Вимос» строит новую сеть

Торговый дом «Вимос» наряду со строительными гипермаркетами собирается развивать в Ленобласти сеть хозяйственных магазинов.

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

МИХАИЛ ФРИДМАН ЗАКЛЮЧАЕТ СЕРГЕЯ ПОЛОНСКОГО В ОБЪЯТИЯ

Альфа-банк подал первый иск к Mirax Group

С момента, как Альфа-банк перекупил долги Mirax Group в \$200 млн, прошло только две недели, а девелопер уже получил первый иск о невыполнении обязательств от своего нового крупнейшего кредитора. Сумма иска всего 241,6 млн руб., но ответчиками по нему выступают компании, которым принадлежат два знаковых проекта группы — башня "Федерация" в "Москва-Сити" и расположенный по соседству бизнес-центр Mirax Plaza. Банк Михаила Фридмана приступил к поглощению наиболее интересных активов компании, уверены игроки рынка.

Вчера на сайте московского арбитражного суда был зарегистрирован иск (NA40-98145/09) от Альфа-банка к компаниям ОАО "Международный центр" и ЗАО "Миракс сити" (входят в Mirax Group) о неисполнении обязательств по договорам на сумму 241,6 млн руб. Представитель Альфа-банка вчера подтвердил наличие иска, отказавшись от комментариев. Член совета директоров Mirax Group Дмитрий Луценко сообщил, что знает об иске, но еще с ним не ознакомился и пока не может объяснить, что за сумма в нем указана. По его словам, этот иск не может быть связан с кредитом, выданным Альфа-банком (более \$90 млн): Mirax Group обслуживает его строго по графику — 15 июля выплачено \$5 млн, 15 августа планируется аналогичная выплата.

Как писал "Ъ" 20 июля, "Альфа-групп" приобрела у Credit Suisse просроченные долговые обязательства Mirax Group на \$200 млн с более чем 60-процентным дисконтом (по данным источника, близкого к переговорам, дисконт составил около 75%). С учетом этого долга "Альфа" стала крупнейшим кредитором девелопера (теперь Mirax должна ей около \$300 млн). Тогда Альфа утверждала, что хочет помочь компании реструктурировать долговой портфель (более \$600 млн), а в Mirax действия "Альфы" характеризовали как "недружественные".

Как пояснил Дмитрий Луценко, компании-ответчики по иску Альфа-банка — ОАО "Международный центр" и ЗАО "Миракс сити", которым принадлежат права на проект Mirax Plaza и на башню "Федерация", выступали поручителями по кредиту,

взятому у Credit Suisse. А компании Mirax Skyscrapers BV (Амстердам) и "Томстоун менеджмент лимитед" (Кипр), фигурирующие в иске как третьи лица,— компании-заемщики, на которые был оформлен кредит.

"Иск банк подал к поручителям, потому что у них есть на балансе недвижимость",— поясняет один из партнеров "Альфа-групп", знакомый с ситуацией. Собеседник "Ъ" отмечает, что Альфа-банк с Mirax Group ведет себя как с другими компаниями: проводит переговоры с должником о реструктуризации и одновременно подает иски в суд. "Иск — очередной шаг банка к поглощению наиболее интересных активов компании",— считает партнер адвокатского бюро "Барщевский и партнеры" Владимир Букарев.— Это элемент давления на должника, так как в дальнейшем становится возможным подать на банкротство компании и поставить своего управляющего".

Башня "Федерация" (450 тыс. кв. м) и проект Mirax Plaza (387,2 тыс. кв. м) являются одними из самых интересных активов компании из-за местоположения — "Федерация" располагается на территории делового центра "Москва-Сити", а проект Mirax Plaza по соседству. Оба объекта находятся в высокой стадии готовности. Согласно материалам компании, подготовленным к презентации для держателей рублевого облигационного займа (3 млрд руб.), на завершение башни "Федерация" необходимо \$250 млн (готовность 70%), а Mirax Plaza — \$474 млн (готовность 60%).

Помимо бизнеса в России у акционеров Mirax Group (Сергея Полонского, Артура Кириленко и членов совета директоров компании) есть ряд зарубежных активов, которые не входят в структуру группы, и, соответственно, на них не может претендовать "Альфа-групп". Среди них — виллы с гостиницей в Черногории, горнолыжный курорт в Швейцарии, жилой комплекс в Майами (США), реконструкция исторического здания и строительство высотки в Лондоне, а также отель Mirax Resort в Камбодже и Sungate в Турции. Правда, последний по кредиту (\$150 млн) должен отойти турецкому Vakif Bank.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРОЦЕНТ ПОЛОНСКОГО

Девелоперская Mirax Group предлагает держателям рублевых облигаций схему реструктуризации, по которой они сейчас получают 10% суммы, а остальное — через 20-30 месяцев. Такое предложение группа сделала вчера на встрече с держателями облигаций, рассказал «Ведомостям» инвестбанкир, присутствовавший на встрече. Группа должна была погасить облигационный заем, размещенный в 2006 г. под 10,99% годовых, до 17 сентября 2009 г. Если инвесторы соглашаются на возврат остатка долга через 20 месяцев, Mirax обещает им 15% годовых, а если через 30 месяцев, то 17%, причем, если решение будет принято до 1 сентября, группа добавит к ставке купона еще 1%, говорит инвестбанкир. Член совета директоров Mirax Group Дмитрий Луценко информацию о схеме реструктуризации подтвердил.

Вчера заем на ММВБ торговался по 35,17% от номинала. Выбора у держателей облигаций нет: большая часть из них вынуждена будет согласиться с условиями девелопера, считает аналитик «ВТБ капитала» Михаил Галкин. Mirax Group имеет достаточно сложную юридическую структуру, поэтому, даже если инвесторы инициируют процедуру банкротства должника, перспектива вернуть деньги призрачна, объясняет он.

В марте Mirax Group договорилась о реструктуризации с держателями CLN на \$180 млн. Инвесторы также получили 10% суммы, остальное группа обещает выплатить в течение 20 месяцев, ставка купона увеличена с 9,45% до 12% годовых. Крупнейшим держателем был банк Credit Suisse. Однако в середине июля его долговые обязательства примерно на \$200 млн выкупил Альфа-банк за 25% от начальной суммы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

"ТЕХНОСИЛА" СТОРГОВАЛАСЬ С МДМ-БАНКОМ

Он получил в залог 49% сети

Как стало известно "Ъ", владельцы группы компаний СВ Вячеслав и Виктор Зайцевы заложили 49% сети бытовой техники и электроники "Техносила" МДМ-банку, на который приходится примерно 50% всей задолженности группы. Вначале предполагалось, что кредит на \$161 млн будет обеспечен только недвижимостью и товарным остатком "Техносила", но после анализа их стоимость показалась банку недостаточной.

Трехлетнее кредитное соглашение с МДМ-банком на \$161 млн под залог недвижимости и товарного запаса "Техносила" заключила еще мае. После этого на МДМ-банк приходилось около 50% от всего кредитного портфеля группы, рассказывал "Ъ" ранее гендиректор "Техносила" Юрий Еременко. Но позже дополнительным обеспечением кредитной линии также стали 49% ООО "Техносила" (оператор сети), рассказали "Ъ" топ-менеджеры двух федеральных сетей бытовой техники и представитель банка-кредитора "Техносила". По их информации, стоимость недвижимости "не покрывала всех рисков банка", поэтому кредитор потребовал увеличения залоговой массы. "Заложенные объекты — это в том числе недостроенные торговые центры, стоимость которых сейчас невысока", — утверждают собеседники "Ъ". Член правления МДМ-банка подтвердил, что "в залоге у банка находится доля ритейлера", но отказался уточнить величину пакета. При этом, по его словам, "размер заложенной доли может изменяться при ряде условий". Гендиректор "Техносила" Юрий Еременко вчера отказался обсуждать тему залога. Заместитель председателя правления МДМ-банка Алексей Дробот через пресс-службу банка также отказался от комментариев.

Товарным знаком "Техносила" владеет ООО "Группа компаний СВ", основанное братьями Вячеславом и Виктором Зайцевыми в 1993 году. В состав группы входит розничная сеть "Техносила" (третья по объему выручки; на конец 2008 года объединяла 242 собственных и франчайзинговых магазина, выручка составила \$1,9 млрд), девелоперская компания "ТС Девелопмент", логистический оператор и ОАО "Мультибанк".

За счет кредита от МДМ-банка "Техносила" рассчитывала пополнить оборотный капитал, погасить задолженность перед поставщиками и кредит в Альфа-банке (около \$50 млн), рассказывал "Ъ" ранее представитель компании. Источник в А1, инвестиционном фонде "Альфа групп", пояснял, что Альфа-банк предлагал конвертировать кредит в 25-процентную долю "Техносилы" с доплатой около \$310 млн (см. "Ъ" от 5 февраля).

В начале июня стало известно, что из-за задолженности ритейлера отгрузку товара в сеть прекратили несколько крупных поставщиков, в частности Panasonic, Sharp, Whirlpool, дистрибуторские компании "Пирит", Kraftway и др. (на них приходилось до 25% от оборота "Техносилы"). Генеральный менеджер аудио- и видеобытовой техники ООО "Панасоник Рус" Антон Семенов вчера подтвердил, что "Техносила" начала погашать задолженность перед его компанией. "Сейчас мы ведем переговоры о возобновлении поставок в сеть",— добавил он.

Директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко сомневается, что МДМ-банк захочет стать реальным собственником доли в "Техносиле". "Для банка это не инвестиционная деятельность, например, как в случае чешской PPF Group, кредитовавшей "Эльдорадо",— считает он. В сентябре прошлого года "Эльдорадо" получило кредит на \$500 млн от чехов, из которых примерно \$300 млн были конвертированы в 50% плюс одну акцию ритейлера. "Сейчас банки все чаще настаивают на обеспечении в виде доли в компании-заемщике, поскольку это последний доступный способ для банка застраховать себя от неплатежей",— добавляет господин Кривошапко.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛ В ЗАПЛАТКАХ

Продавцы одежды теряют покупателей

Треть российских торговцев одеждой не переживут снижения потребительского спроса и уйдут с рынка уже к концу года, предрекают европейские эксперты. Участники отечественного рынка признают, что спрос действительно упал и нераспроданными останутся до 50% летних коллекций. Но при этом они не ожидают массового разорения игроков: с рынка уйдут мелкие и слабые торговцы.

Глава Европейского совета по экспорту текстильной продукции (EFTEC) Рейнхард Допфер заявил вчера агентству Bloomberg, что к концу текущего года число российских ритейлеров, занимающихся торговлей одеждой, сократится на треть. Сейчас, по его данным, на рынке действуют 42 тыс. торговцев одежды. Эксперт ссылается на немецких производителей, которые ожидают, что этим летом не найдет покупателя порядка 35% поставленной российским ритейлерам текстильной продукции. Г-н Допфер утверждает, что многие крупные немецкие поставщики одежды уже удалили от 20 до 30% российских ритейлеров из списка клиентов.

В первом квартале 2009 года, по данным EFTEC, объем поставок немецкой одежды в Россию снизился на 6%, до 162 млн евро. Спрос продолжает снижаться, и продажи в осенне-зимний период упадут на 30%, считает глава совета. По его оценкам, в прошлом году Германия поставила в Россию одежды на 750 млн евро, Италия — на 1,25 млрд евро. Российские игроки не спорят, что спрос падает. «Люди стали покупать меньше, мы это видим и по снижению трафика в торговых центрах, и по сокращению частоты покупок», — говорит гендиректор сети магазинов «Вещь!» Ольга Еремеева. По ее оценкам, спрос упал на 20—25%. По ожиданиям fashion-директора компании «Энроф» (Mexx, Calvin Klein, Topshop) Максима Агаханова, треть продукции летнего сезона не будет продана.

«Часть коллекций не распродается, а часть распродается с очень большим дисконтом», — говорит гендиректор Vassa Вячеслав Грановский. И осень не принесет ничего хорошего, сокрушается он: «Новый товар будет плохо распродаваться: люди почувствовали вкус к распродажам. Эта тенденция проявится в полной мере осенью». Глава Richemont Group в России Дмитрий Еремеев также уверен, что осень для одежных ритейлеров будет тяжелой, поскольку им в лучшем случае удастся продать половину товара летнего сезона.

Последствия снижения спроса уже проявились: начали сворачивать свою деятельность небольшие торговые компании. Вячеслав Грановский о сокращении количества российских торговцев судит по выставке Pitti Uomo, которая проводится во Флоренции раз в полгода. По его словам, участников из России там сильно убавилось. «С рынка уходят случайные ритейлеры, продвигавшие определенную торговую марку. Многие из них уже не делали заказы на осень», — поясняет он. На фоне плохих продаж для таких ритейлеров становится непосильной арендная

плата: в самых бойких местах арендные ставки не снизились, а даже выросли на 30—35%, поскольку договоры по-прежнему заключаются с привязкой к валюте.

Дмитрий Еремеев приводит в пример закрывшиеся из-за таких сложностей бутики Stella McCartney и Alexander McQueen на Кузнецком Мосту. Однако эксперт не ожидает массового исхода ритейлеров. «С рынка уйдут только самые слабые и маленькие, а сильные только упрочат свои позиции», — уверен он.

«Большинство ритейлеров до кризиса жили на заемные средства, и если сейчас какая-то часть коллекции не будет продана, выплатить кредиты будет сложно. Могут появиться банкротства некоторых компаний», — полагает г-жа Еремеева. Она добавляет, что разоряются сейчас в основном франчайзи, работавшие с определенными торговыми марками. Заместитель гендиректора Finn Flare Анна Сироткина считает, что ситуация на рынке все же стабилизируется: «Компании избавляются от стоков, освобождая финансовые ресурсы на закупку новых коллекций. И если наш рынок осенью не накроет второй кризисной волной, то можно будет уверенно планировать будущие сезоны».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«СТАРТМАСТЕР» ВЫБИРАЕТ МАЛЫЙ ФОРМАТ

Группа компаний «СтартМастер», развивающая одноименную федеральную розничную сеть, специализирующуюся на торговле цифровой электроникой, решила сделать ставку на магазины малых форматов до 150 кв. м. Первый подобный магазин площадью 50 кв. м уже открылся в прикассовой зоне гипермаркета «Ашан» в ТЦ «Мега. Белая дача». В будущем компания планирует открыть подобные магазины в других торговых центрах «Мега», а также ведет переговоры с крупными торговыми компаниями. Параллельно ритейлер намерен продолжить развитие магазинов площадью 150-350 кв. м. Ранее «СтартМастер» заявлял о своих планах по открытию в 2009 году 10 магазинов. На сегодняшний день их насчитывается 50.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«ВИМОС» СТРОИТ НОВУЮ СЕТЬ

Торговый дом «Вимос» наряду со строительными гипермаркетами собирается развивать в Ленобласти сеть хозяйственных магазинов

«Вимос» на следующей неделе открывает магазин хозяйственных товаров площадью 700 кв. м в г. Коммунаре. Еще две точки площадью 1500 кв. м и 300 кв. м появятся осенью в Киришах и Вырице, рассказал президент «Вимоса» Владимир Гурьев. Инвестиции в один магазин, по его словам, составят не менее 3 млн руб., это будут собственные средства компании. Помещения находятся в собственности «Вимоса», площадь магазинов — от 300 кв. м, ассортимент — до 4000 наименований, наряду с бытовой химией там будет продаваться косметика и товары для дома, говорит Гурьев. Новые точки будут называться «Вимос», их развитие ограничится Ленобластью. В течение пяти лет планируется открыть около 15 магазинов, развитие сети гипермаркетов также продолжится, добавил он. Новый формат более востребован в Ленобласти, чем формат строительного гипермаркета, уверен Гурьев. По его оценке, прибыль на квадратный метр в хозяйственном магазине на 30% выше, чем в гипермаркете. Назвать показатели он отказался. В России для Rautakesko приоритет — развитие формата строительного гипермаркета «К-Раута», однако в городах Финляндии у компании успешно работает сеть небольших магазинов, говорит Микко Пасанен, директор Rautakesko по России. Такой формат востребован даже в городе — товаров для дома ощутимо не хватает в торговых центрах, в областных городах они привлекут покупателей, говорит замдиректора департамента торговой недвижимости Colliers Роман Евстратов. В целом розничные продажи на рынке DIY, по словам Пасанена, снижаются на 20-30%. По данным «Максидома», падение спроса на рынке DIY по всем ценовым сегментам составляет 20-25%. Компания, которой принадлежит сеть гипермаркетов, по словам пресс-секретаря Михаила Голикова, пока не планирует развитие в ином формате.

◆ [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](#)