

## Offices/General

### Глава Capital Group меняет курс

Андрей Нестеренко возглавит "Систему-Галс".

## Retail

### "Дикая Орхидея" получила отсрочку

от Сбербанка, заложив ему контрольную долю сети.

### Закон о торговле проверили теорией

Эксперты ВШЭ считают его опасным для агропроизводителей.

### Сбербанку помешают открыть «Топ-книгу»

Миноритарий через суд оспорит передачу сети в залог.

### На севере Москвы появится «крытый» Черкизон

Китайские инвесторы намерены открыть новый оптовый торговый центр в Москве - в районе Владыкино.

## Regions

### Frant поедет на «Карусели»

«Квазар» и X5 Retail Group намерены открыть в Казани совместный торгово-развлекательный центр.

### За «Макромиром» присмотрят

Вчера Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти ввел процедуру наблюдения в компании «Макромир» Андрея Рогачева.

### «М.видео» метит в лидеры

«М.видео» пришла в Ульяновск позже других федеральных продавцов бытовой техники, но рассчитывает на большую часть рынка.

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

## Offices/General

### ГЛАВА CAPITAL GROUP МЕНЯЕТ КУРС

*Андрей Нестеренко возглавит "Систему-Галс"*

В ближайшее время в девелоперской компании "Система-Галс" может произойти смена руководства. Как стало известно "Ъ", новым президентом компании, крупнейшими владельцами которой являются АФК "Система" и ВТБ, может стать Андрей Нестеренко, до сих пор возглавлявший другого крупного девелопера — Capital Group. Его кандидатура внесена на утверждение совета директоров "Системы-Галс" с подачи ВТБ, который до конца года станет владельцем контрольного пакета акций компании.

О том, что в ОАО "Система-Галс" готовится смена руководства, "Ъ" рассказали два источника в рекрутинговых компаниях. По словам одного из них, пару месяцев хедхантеры по просьбе одного из акционеров девелопера занимались подбором кандидатов на пост президента "Системы-Галс", и заказчик остановил свой выбор на кандидатуре Андрея Нестеренко. Другой источник "Ъ" утверждает, что инициатором смены руководства ОАО "Система-Галс" стал ВТБ.

Вчера в пресс-службе ВТБ "Ъ" подтвердили, что кандидатура Андрея Нестеренко на пост президента "Системы-Галс" представлена на рассмотрение совета директоров девелопера, отказавшись от дальнейших комментариев. В пресс-службе АФК "Система" сообщили, что "смена руководства "Системы-Галс" действительно готовится, но принятие окончательного решения связано с реализацией опциона ВТБ". В "Системе-Галс" от комментариев отказались. Источник "Ъ", близкий к одному из акционеров "Системы-Галс", говорит, что Андрей Нестеренко может возглавить "Систему-Галс" уже на следующей неделе: ожидается, что совет директоров компании состоится в понедельник. Сам господин Нестеренко вчера отказался давать какие-либо комментарии относительно своих планов "до понедельника".

Андрей Нестеренко окончил в 1997 году Московский университет потребительской кооперации по специальности "экономист". Ранее окончил St. Charles College в

Лондоне. Работал на финансовых должностях в KPMG и Accenture, участвовал в реструктуризации канала НТВ и более двух лет проработал финансовым директором российского отделения американской Bunge (зерновой трейдер). В 2005-2007 годах — вице-президент по финансам продуктового ритейлера "Дикси Групп". С 2007 года — гендиректор Capital Group.

Совладельцем "Системы-Галс" ВТБ стал в апреле, выкупив 19,5% акций девелопера за 30 руб. в рамках реструктуризации долга компании перед банком в размере \$700 млн. До конца этого года ВТБ увеличит свой пакет до контрольного: месяц назад банк получил одобрение Федеральной антимонопольной службы на приобретение 31,5% акций ОАО "Система-Галс". Однако до сих пор ВТБ не стремился получить оперативный контроль над девелопером. В конце июня при смене состава совета директоров "Системы-Галс" представители банка в него не вошли. Более того, тогда же новым президентом "Системы-Галс" стал Игорь Кощев, ранее занимавший должность первого вице-президента "Системы-Галс". Он сменил Сергея Шмакова, руководившего девелопером с февраля 2008 года (см. "Ъ" от 29 июня).

Общий объем девелоперского портфеля "Системы-Галс" превышает 500 тыс. кв. м в Москве, Сочи, Красноярске и Петербурге. После завершения сделки с ВТБ у АФК "Система" останется 20,2% акций девелопера, еще 19,11% — в свободном обращении. Капитализация компании — \$168 млн.

"Андрей (Нестеренко.— "Ъ") принял решение продолжить свою карьеру в другой компании, где он сможет в полной мере применить свои навыки антикризисного руководителя",— говорит один из знакомых господина Нестеренко. Он был в команде переговорщиков, которым удалось прийти к соглашению со Сбербанком о реструктуризации долгов Capital Group, напоминает собеседник. В марте этого года "Сбербанк капитал" подписал с Capital Group соглашение о реструктуризации долгов девелопера перед банком на \$400 млн и о выделении дополнительных \$180 млн. В результате этой сделки Сбербанк получил права на 60 тыс. кв. м апартаментов в практически построенном в "Москва-Сити" комплексе "Город столиц" (общая площадь 288 тыс. кв. м). В "Системе-Галс" господину Нестеренко придется решать именно проблемы выхода девелопера из кризисной ситуации, связанной со снижением темпов строительства и снижением выручки, добавляет знакомый топ-менеджера.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 сентября, № 149

"Андрей Нестеренко, будучи гендиректором Capital Group, практически не работал с ВТБ, но его опыт пригодится "Системе-Галс", которая с появлением в акционерах госбанка меняет вектор развития",— рассуждает партнер агентства Top Contact Артур Шамилов. По его оценке, сейчас топ-менеджеры уровня президента в девелоперских компаниях с учетом бонусов могут получать до \$1 млн в год. "В свое время Андрею был обещан опцион в Capital Group при условии, что компания проведет IPO, но поскольку из-за кризиса этого не случилось, не только господин Нестеренко, но и другие топ-менеджеры не смогли реализовать опцион",— отметил господин Шамилов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### "ДИКАЯ ОРХИДЕЯ" ПОЛУЧИЛА ОТСРОЧКУ

*от Сбербанка, заложив ему контрольную долю сети*

Бельевая сеть "Дикая орхидея" реструктурировала часть долга: во вторник ее основной кредитор Сбербанк (всего ритейлер должен ему 1,665 млрд руб.) согласился перенести погашение займа на 422 млн руб. с 1 октября этого года на март 2010 года. В качестве дополнительного обеспечения банк снова взял акции головного ЗАО "Группа "Дикая Орхидея"", увеличив залоговый пакет с 33% до 50% плюс одна акция.

Во вторник кредитный комитет Сбербанка решил пролонгировать до 1 апреля 2010 года кредит сети "Дикая орхидея" размером 422 млн руб., рассказал "Ъ" представитель пресс-службы сети Антон Сергеев. Всего "Дикая орхидея" должна Сбербанку 1,665 млрд руб.— залогом по займам выступают 33% акций головного ЗАО "Группа "Дикая орхидея"" и фабрика по производству белья в Гагарине Смоленской области (по данным "СПАРК-Интерфакс", ООО "Гагаринская мануфактура" с июня не входит в группу, а принадлежит гражданам РФ).

Сбербанк пролонгировал кредит на условиях увеличения залога, говорит господин Сергеев,— после подписания документов банку будет заложено 50% плюс одна акция в головном ЗАО. Представитель Сбербанка Александр Базиян от комментариев отказался.

Если предположить, что продажи "Дикой орхидеи" в этом году вели себя так же, как остальной non-food (падение на 25% в долларах), а EBITDA в 2008 году была на уровне \$20-23 млн, то у Сбербанка в залоге находятся акции сети стоимостью всего \$5-20 млн, подсчитал директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапка. Оценить стоимость фабрики в Гагарине он затруднился: "она может стоить от нескольких миллионов долларов до нескольких десятков".

В группу "Дикая орхидея" входят сети женского белья "Дикая орхидея", "Бюстье" и

"Дефиле", сеть мужского белья "VI легион", стоковые магазины "Бельевой базар". Сейчас включает около 300 магазинов в России и на Украине. В группу входит швейный цех в Москве и швейная фабрика в Гагарине Смоленской области. Оборот в 2008 году — около 4,7 млрд руб. 33% акций ЗАО "Группа "Дикая орхидея"" принадлежит фонду Wermuth Asset Management, блокпакет — у Александра Федорова и членов его семьи, 16,6% — у Михаила Щеголевского, остальное — у менеджеров компании и других физических лиц.

План реструктуризации долгов "Дикой орхидеи", составленный в июне одним из ее акционеров — фондом Wermuth Asset Management, подразумевал вхождение Сбербанка в капитал сети (см. "Ъ" от 9 сентября). "Сейчас этот вопрос не актуален", — утверждает Антон Сергеев. Впрочем, по его словам, реструктуризация всего долга перед Сбербанком еще будет обсуждаться с банком в марте 2010 года.

Общий долг "Дикой орхидеи" составляет около \$100 млн и включает облигационный заем на 1 млрд руб., дефолт при погашении которого был допущен еще в апреле. Тогда Сбербанк поставил условие, что продлит кредитные линии ритейлеру, только если держатели облигаций согласятся на реструктуризацию этого займа. Бумаги до сих пор не реструктуризированы, но по техническим причинам, говорит вице-президент Связь-банка (агент реструктуризации) Михаил Автухов. Предполагается, что бумаги старого выпуска поменяют на новый, зарегистрированный на операционную компанию сети ООО "Дикая орхидея". Этот выпуск был зарегистрирован ФСФР 27 мая объемом 1 млрд руб. и сроком обращения три года, но параметры реструктуризации снова изменились, рассказывает господин Автухов: "Дикая орхидея" сейчас регистрирует новый, теперь уже четырехлетний заем (имеет доходность 16% годовых в первый год и 17% — в последующие три года). По словам господина Автухова, на обмен согласились держатели бумаг на 402,5 млн руб, остальные (в том числе пенсионные фонды, которые по юридическим причинам не могут пойти на конвертацию) подписали мировые соглашения с компанией на тех же условиях — четырехлетняя рассрочка с выплатами, соответствующими доходности новых облигаций. Новый выпуск должен быть зарегистрирован в течение ближайших двух недель, заверил банкир.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЗАКОН О ТОРГОВЛЕ ПРОВЕРИЛИ ТЕОРИЕЙ**

*Эксперты ВШЭ считают его опасным для агропроизводителей*

Группа экспертов Высшей школы экономики (ВШЭ) вчера представила доклад, оценивающий последствия принятия в нынешнем виде законопроекта "О торговле". Выводы ВШЭ, сделанные накануне второго чтения проекта в Госдуме, парадоксальны. Меры госрегулирования, предусмотренные проектом, влекут за собой последствия, прямо противоположные декларируемым целям. По оценкам ВШЭ, их реализация приведет к выдавливанию с рынка российских производителей, стимулированию импорта и будет содействовать росту розничных цен на продовольствие за счет ограничения конкуренции сетей.

Вчера в ВШЭ был представлен доклад "Развитие российского ритейла: меры госрегулирования и их последствия", подготовленный Лабораторией экономико-социологических исследований под руководством проректора ВШЭ профессора Вадима Радаева. Исследователи пришли к выводу, что проект закона "О торговле", ожидающий второго чтения в Госдуме, не решит стоящих перед ним задач, но может привести к прямо противоположным последствиям, в том числе к предоставлению преференций иностранным торговым сетям и товаропроизводителям. В ходе обсуждения доклада выяснилось, что в действующей редакции законопроект не устраивает даже Федеральную антимонопольную службу (ФАС), которая до сих пор лоббировала наиболее жесткие нормы документа.

11 сентября Госдума приняла законопроект "О госрегулировании торговой деятельности в РФ" в первом чтении. Обсуждению документа в Думе предшествовали многочисленные согласования. Одобренный ритейлерами и агропроизводителями проект запрещал "недобросовестные практики" (бонусы и другие дополнительные условия договоров), вводил жесткие сроки расчета с поставщиками, но, вопреки требованиям аграриев, не содержал норм о госрегулировании торговой наценки. Когда же документ поступил в Госдуму, то в нем появилась несогласованная с бизнесом антимонопольная 16-я статья, ограничивающая расширение сетей, если их оборот превышает 1 млрд руб., а доля на рынке превышает 25%. За внесение этой нормы в законопроект

последовательно выступала ФАС, указывая на необходимость ограничения "рыночной власти" сетей.

Как сообщил в своем докладе Вадим Радаев, по результатам опроса 500 менеджеров в пяти крупных городах (по 250 менеджеров от производителей и ритейлеров) исследователи обнаружили, что реальная ситуация в отрасли отличается от той, которую рисуют лоббисты законопроекта. В частности, выяснилось, что высокая отраслевая конфликтность обусловлена, по мнению борющихся друг с другом сторон, не условиями договоров, а их неисполнением. Экономисты отметили, что ретробонусы и "плата за вход" в первую очередь выгодны крупным производителям — ими они препятствуют входу на рынок мелких конкурентов, — а запрет на фиксацию дополнительных платежей в договорах поставки приведет лишь к возрождению "серых" схем и "откатов".

По мнению ученых, порог для крупных сетей снизит инвестиционную привлекательность отрасли, а также предоставит преференции менее эффективным компаниям. Потребитель при этом пострадает не только от роста цен, но и от снижения доступности товаров. Экономисты ВШЭ не одобряют и идеи госрегулирования торговой наценки, которая сейчас вновь стала активно обсуждаться законодателями (сегодня рабочая группа Госдумы рассмотрит соответствующие поправки к законопроекту). В случае введения такого регулирования, предупреждают экономисты, законопроект будет прямо дискриминировать отечественных агропроизводителей — иностранные же компании будут стараться формировать наценки за пределами РФ.

Кроме того, ограничивая рост существующих сетей, закон прямо не запрещает компаниям при наличии значительных инвестресурсов захватить значительно большую долю рынка, создав крупный сегмент торговой сети с нуля. В итоге исследователи делают вывод, что попытки госвмешательства в гражданско-правовые отношения порождают "институциональные ловушки", когда "административные меры ведут к результатам, которые прямо противоречат декларируемым целям".

Своего рода сенсацией в ходе обсуждения стала попытка ФАС отказаться от авторства 16-й статьи законопроекта. Глава аналитического управления ФАС Алексей Сушкевич заявил, что ФАС разделяет обеспокоенность экспертного



сообщества по поводу содержания этой статьи, а антимонопольная терминология в статье используется "не по назначению".

Примечательно, что в последнее время со стороны бизнеса и экспертного сообщества все чаще раздается критика законотворческой деятельности ФАС. В частности, во вторник в Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) прошло обсуждение уже принятого Госдумой "второго антимонопольного пакета" ФАС, предусматривающего, в частности, уголовную ответственность менеджмента за сговор и согласованные действия, вывод о наличии которых делается на основе экспертной оценки. Выслушав эмоциональные объяснения заместителя главы ФАС Андрея Кашеварова, глава РСПП Александр Шохин сделал вывод, что в самой ФАС нет понимания, как будет применяться новая норма на практике. В ходе обсуждения инициатив службы юристы, экономисты и представители бизнеса высказались за приостановку введения в действие и правку уже принятых депутатами законов (поправки к 178-й антимонопольной статье УК вступают в силу 29 октября), а также за радикальную переработку законопроекта "О торговле".

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **СБЕРБАНКУ ПОМЕШАЮТ ОТКРЫТЬ «ТОП-КНИГУ»**

*Миноритарий через суд оспорит передачу сети в залог*

Вчера на внеочередном собрании участников «Топ-книги» решался вопрос о передаче 81-процентного пакета компании в залог Сбербанку в качестве обеспечения по двум кредитам — на 500 млн и 230 млн руб. Супруга основного владельца «Топ-книги» Татьяна Воронова с долей 11% проголосовала «за», Сергей Щebetов с долей 10% — «против». Г-н Щebetов утверждает, что г-жа Воронова получила решающий голос незадолго до голосования благодаря «подарку» от мужа в виде 2% уставного капитала и намеревается оспаривать сделку в суде.

ООО «Топ-книга» включает 556 магазинов «Лас-Книгас», «Литера», «Книгомир», «Пиши-читай», BookLexica и «Сорока» и 200 точек по продаже книжной продукции в супермаркетах. По данным на август 2009 года, основным владельцем компании

был Георгий Лямин с долей 81%, его жене Татьяне Вороновой принадлежало 9%, еще 10% —Сергею Щebetову. Согласно отчетности «Топ-книги» за второй квартал 2009 года, общая кредиторская задолженность компании составляет 4,3 млрд руб., просроченная — 452,5 млн руб.

В декабре 2008 года и июле 2009 года «Топ-книга» взяла кредиты в Сбербанке на 500 млн и 230 млн руб. Обеспечением выступили товар и недвижимость сети, в том числе складская база в Подмоскowie. В исковом заявлении Сергея Щebetова, направленном в Арбитражный суд Новосибирской области, говорится, что г-н Лямин передал принадлежащий ему пакет — 81% в уставном капитале — в залог Сбербанку еще в декабре прошлого года. Однако вопрос о передаче такого залога был вынесен на внеочередное собрание участников общества только в сентябре 2009 года.

По информации РБК daily, за месяц до собрания, 22 августа, г-н Лямин оформил договор дарения 2% в ООО на свою жену Татьяну Воронову (копия договора есть в распоряжении РБК daily). В результате доля г-жи Вороновой в уставном капитале «Топ-книги» увеличилась до 11%, и она автоматически получила большинство голосов на собрании, поскольку г-н Лямин не мог голосовать по вопросу передачи своей доли в залог.

Г-н Щebetов называет договор дарения мнимым: общая доля семьи в уставном капитале не изменилась. Помимо этого на руках у миноритария имеется определение Арбитражного суда Новосибирской области от 18 сентября 2009 года (копия есть в распоряжении РБК daily), запрещающее «совершать действия по регистрации изменений в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) в отношении ООО «Топ-книга». О наличии обеспечительных мер, которые не позволят зарегистрировать договор залога, г-н Щebetов предупредил вчера сибирское отделение Сбербанка.

В то же время юристы считают, что определение арбитража не мешает основным владельцам компании принять решение большинством голосов. По словам старшего юриста юридической фирмы Magisters Георгия Осипова, запрет на регистрацию изменений в акционерном капитале общества в ЕГРЮЛ не является запретом на дарение доли. «Следует учитывать, что по сегодняшнему законодательству доля переходит к новому владельцу с момента нотариального

удостоверения сделки, и регистрация в ЕГРЮЛ здесь не требуется», — добавляет эксперт.

Параллельно Сергей Щebetов пытается оспорить прошлогоднюю сделку по покупке им 10-процентной доли в «Топ-книге». По его словам, сделка была проведена «под влиянием заблуждений и обмана» — на основании искаженных финансовых показателей. В свою очередь, Георгий Лямин называет выдвигаемые претензии необоснованными. «Они не опираются на закон и не могут подлежать удовлетворению», — приводятся слова г-на Лямина в официальном сообщении «Топ-книги».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **НА СЕВЕРЕ МОСКВЫ ПОЯВИТСЯ «КРЫТЫЙ» ЧЕРКИЗОН**

Китайские инвесторы намерены открыть новый оптовый торговый центр в Москве - в районе Владыкино. Недавно ООО «Чароит» арендовало торговый комплекс площадью около 10 000 кв. м, 3600 кв. м из которых - торговые площади, а остальное — складские помещения. Объект расположен по адресу: Сигнальный проезд, 16/1. До конца текущего года в нем планируется открыть оптовый обувной комплекс, в котором обоснуются более 200 представительств китайских обувных фабрик. На сегодняшний день практически все торговые площади сданы в субаренду.

Основным инвестором проекта является китайский бизнесмен Михаил Чжао, который занимается строительством в Чите. Кроме того, в проекте участвуют еще два партнера, в том числе предприниматель Лиу Дзень Джу.

В комплексе будет осуществляться только оптовая торговля. Организаторы проекта отмечают, что в комплексе не будет предпринимателей с Черкизовского рынка. Обувь и сопутствующие товары будут растаможиваться легально и продаваться под официально зарегистрированными в России торговыми марками. Арендная ставка в комплексе составляет \$1440 за 1 кв. м в год.

Эксперты считают, что такая ставка является вполне уместной для подобного формата торговых центров. Управляющий директор по коммерческой недвижимости компании Blackwood Дэвид О'Хара отмечают, что «если в этом торговом центре будут преобладать много маленьких помещений площадью 10-15 кв. м, тогда такая ставка является достойной и взаимовыгодной». «Я считаю, нужно приложить огромные усилия и поставить свой бизнес правильно, чтобы привлечь в новый объект тех покупателей, которые раньше предпочитали совершать покупки на рынках», - пояснил он информационному portalу Арендатор.ру.

Галина Малиборская, директор отдела агентских услуг департамента торговой недвижимости Colliers International полностью согласна с коллегой. «Если мы говорим о торговом центре, представляющем из себя, грубо говоря, цивилизованный рынок под крышей с небольшими секциями, то ставка вполне адекватная. При этом, если на данные площади будут спрос, то ставки в дальнейшем будут только расти», - полагает она.

В свою очередь, Николай Беляев, пресс-секретарь компании «Каширский Двор» наоборот считает, что со временем данная арендная ставка может понизиться. «Так как китайские товары рассчитаны в основном на самый низкий ценовой сегмент, то для окупаемости арендаторам будет необходим очень большой поток покупателей. Поэтому ставка в \$1440 за 1 кв. м в год будет оправдана только в том случае, если новый ТЦ будет обеспечивать количество покупателей, сопоставимое с Черкизовским рынком. В связи с тем, что комплекс достаточно невелик по своим размерам, то и серьезные потоки он создать вряд ли сможет. Скорее всего со временем ставка скорректируется в меньшую сторону, до уровня 700-1000 кв.м/год».

К слову сказать, по информации аналитиков, большая часть китайских предпринимателей, осуществлявших торговлю на Черкизовском рынке, переехала на рынок «Славянский мир», расположенный на 41-м км МКАД, и в торговоярмарочный комплекс «Москва» в Люблине.

Поток арендаторов с Черкизовского рынка уже привел к росту арендных ставок. До закрытия «Черкизона» за аренду торгового места (7-15 кв. м) в торговоярмарочном комплексе «Москва» в Люблино платили около 120 тыс. рублей в месяц, сегодня ставки доходят до 250 тыс. за место на втором этаже и до 450 тыс. -

на первом. Такие ставки предлагаются в основном китайскими и вьетнамскими торговцами, ради которых администрация «Москвы» разрывает договоры с нынешними арендаторами.

Председатель правления Российско-китайского центра торгово-экономического сотрудничества Сергей Санаков рассказал газете «Ведомости», что если этот объект откроется, то это будет первый торговый комплекс, построенный для китайских предпринимателей после закрытия Черкизовского рынка.

Напомним, что уже не один год на ВВЦ успешно функционирует другой «поднебесный» проект – китайский павильон №71. В двухэтажном здании можно найти практически все: от одежды и обуви до украшений, коллекционного оружия и традиционных чайных приборов и другой посуды.

В настоящее время аналитики затрудняются назвать сроки окупаемости объекта или сделать долгосрочные прогнозы относительно его популярности. «Говорить о популярности у населения сложно, так как создатели ТЦ заявляют, что в нем будет осуществляться только оптовая торговля. Но даже в том случае, если это решение изменится, рассчитывать на признание будет сложно. Это связано в первую очередь с небольшим относительно Черкизовского рынка ассортиментом, который будет представлен в новом ТЦ. Уровень цен так же может помешать комплексу повторить успех «Черкизона», а в связи с высокой арендной ставкой и полностью легальным товаром, цены там обещают быть на уровне большинства ТЦ в Москве», - отмечает Николай Беляев.

Кроме того, он не исключает возможности создания китайскими бизнесменами сети подобных ТЦ. «Это наиболее вероятный сценарий. Правительство Москвы полно решимости сдержать свое обещание и не повторить опыта создания в черте города «государства в государстве», а для этого утраченные торговые площади придется заменить несколькими более мелкими. Мелким и средним предпринимателям, которые раньше ехали со всей России на Черкизовский рынок, чтобы наполнить свои магазины, по-прежнему необходимо где-то покупать дешевый товар в большом количестве. На настоящий момент ниша практически опустела, а, как известно, рынок пустоты не терпит. К тому же и власти КНР настроены на то, чтобы укрепить позиции «Поднебесной» в российской торговле. Вероятнее всего сеть китайских торговых центров развернется не только в Москве,

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 сентября, № 149

но и в регионах с высоким уровнем потребления, что будет крайне удобно для местных предпринимателей», - поясняет эксперт.

«Как показывает практика, время рынков все равно не прошло. В любом случае, есть определенный пласт населения, который ошибочно считает, что товары на рынке дешевле, чем в торговых центрах. А вообще, хотелось бы, чтобы Россия превращалась в страну с цивилизованными торговыми центрами, а не окультуренными рынками», - заключает Малиборская.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **FRANT ПОЕДЕТ НА «КАРУСЕЛИ»**

*«Квазар» и X5 Retail Group намерены открыть в Казани совместный торгово-развлекательный центр*

Девелопер казанского торгового центра «Прспект» ЗАО «Квазар» совместно с X5 Retail Group планирует к зиме открыть в Казани торгово-развлекательный центр Frant. Якорным арендатором комплекса станет продуктовый ритейлер-дискаунтер «Карусель». Участники рынка сомневаются в успехе проекта, отмечая возросшие в связи с кризисом сроки окупаемости и то, что Казань «уже сейчас перенасыщена торговыми центрами».

Как рассказала „Ъ“ начальник отдела развития ЗАО «Квазар», пожелавшая остаться неназванной, 1 декабря компания намерена открыть на улице Юлиуса Фучика, 117 в Казани торгово-развлекательный центр Frant общей площадью 40 тыс. кв. м., из которой торговые площади составят 25 тыс. кв. м. «Строительство ТРЦ в настоящий момент завершено на 70%», — пояснила она.

Стоимость проекта представитель девелопера не назвала. По неофициальным данным, соинвестором проекта выступает X5 Retail Group. Начальник отдела региональных проектов по связям с общественностью X5 Retail Group N.V. Владимир Русанов не опроверг сведения „Ъ“, но и не дополнил их, сославшись на то, что «по соглашению с партнерами условия договоров не разглашаются».

Согласно данным сайта строящегося торгового центра, X5 Retail Group обеспечит для него якорного арендатора — гипермаркет «Карусель», который займет на цокольном этаже 7,5 тыс. кв. м. Торговый центр будет работать в ценовой категории «средний плюс». Арендные ставки будут составлять от 40 до 75 тыс. руб. за кв. м, сказано на сайте.

К строительству центра «Квазар» приступил в начале июня 2008 года и первоначально планировал открыть его в марте 2009 года. С чем связаны переносы ввода комплекса в эксплуатацию, в компании не поясняют. Участники рынка полагают, что девелопер испытывает финансовые сложности. Они

сомневаются в успехе его нового проекта. «Этот ТЦ вряд ли будет коммерчески успешным, поскольку совсем рядом находятся „Мега“ и „Южный“, — говорит заместитель генерального директора ЗАО „Инвестиционно-строительная компания «Тандем»» (ТЦ „Тандем“) Антон Семенов. — В „Карусель“, конечно, народ повалит, поскольку это дискаунтер, но как только откроется „Ашан“ в „Южном“ (торговый центр на проспекте Победы.—„Ъ“) — часть потоков уйдет туда». «Казань сейчас очень перенасыщена торговыми центрами, и все бы ничего, если бы люди тратили в них деньги так, как раньше», — соглашается генеральный директор ООО «Компания „Сити-центр»» (ТЦ XL, «Сити-центр», «Сувар-Плаза») Леонид Рахимов.

Господин Рахимов выразил сомнение в том, что Frant откроется во вновь названные сроки, отметив, что «там пока одни колонны торчат и нужно построить все самое дорогое — системы вентиляции и пожаротушения и сделать остекление». Затраты на строительство центра он оценил в 1,2-2 млрд руб., окупаемость же, по его словам, «будет зависеть от того, как они продумают концепцию центра». «Если раньше средний срок окупаемости подобных проектов составлял четыре-пять лет, то сейчас нормальным считается шести-восьмилетний период, — полагает Антон Семенов. — Чтобы отбить деньги быстрее, нужен либо сумасшедший трафик людей, либо гораздо выше рыночных арендные ставки для операторов». Аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков оценивает инвестиции в строительство центра в \$22-25 млн (664,4-755 млн руб. по текущему курсу ЦБ), сроки окупаемости, по его мнению, составят не менее шести-восьми лет.

Региональный директор департамента аналитики международной консалтинговой компании в области коммерческой недвижимости Colliers International Ольга Ясько полагает, что «высокая конкуренция за посетителей, присутствующая в Казани, усугубляет положение тех объектов, которые планируют выход на рынок». По ее мнению, реализаторам проекта «придется конкурировать с существующими объектами не только за посетителей, но и за торговых операторов, многие из которых объявили о прекращении развития в Казани». По данным консалтинговой компании в сфере торговой недвижимости «Панфилов, Подкова и партнеры», в настоящее время в торговых центрах «Сувар-Плаза», XL, «Алтын», «Савиново» и «Тандем» имеются свободные места площадью до семи тыс. кв. м.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## **ЗА «МАКРОМИРОМ» ПРИСМОТРЯТ**

Вчера Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти ввел процедуру наблюдения в компании «Макромир» Андрея Рогачева. Иск о признании себя банкротом компания подала в апреле этого года. Назначенный временным управляющим Игорь Рулев сообщил вчера «Ведомостям», что его выдвинул «Макромир». По его словам, первое собрание кредиторов должно состояться в середине января. Комментировать объем активов и долгов «Макромира» он отказался.

Представитель «Макромира» Константин Виноградов также не называет сумму долга. По его словам, крупнейший кредитор — Сбербанк. Летом московский арбитраж удовлетворил пять исков Сбербанка к «Макромиру» на 5,5 млрд руб. Банк «Народный кредит» судится с «Макромиром» за 52,8 млн руб., вексель на эту сумму компания не погасила в ноябре прошлого года. По словам Виноградова, компания также должна 1,1 млн руб. держателям облигаций и является поручителем по кредитам на 2,5 млрд руб.: Международный банк Санкт-Петербурга выдал 228 млн руб. ЗАО «Мальцевский рынок», а Связь-банк 1,3 млрд руб. — ООО «Гран-при». Остальных заемщиков Виноградов не называет. По данным суда, в дело о банкротстве «Макромира» кроме Сбербанка и «Народного кредита» вступили офшоры «Бердвинг холдинг лимитед» и Technibel Worldwide Ltd (по данным «СПАРК-Интерфакса», является учредителем ООО «Макромир»), аудиторская компания «Вердикт», а также ООО «Гран-при», подконтрольное бывшему партнеру Рогачева Павлу Андрееву. Летом 2008 г. Андреев продал Рогачеву 49,5% «Макромира», после чего тот объявил, что из компании выведена большая часть активов. Вчера Андреев не смог сказать, сколько «Макромир» должен «Гран-при». «У «Макромира» много долгов перед компаниями, которые входят в ЛЭК, заявил он, отказавшись назвать общую сумму. На сайте Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти с начала этого года зарегистрировано больше сотни исков к ООО «Макромир».

Виноградов связывает финансовые проблемы компании с деятельностью ее экс-менеджеров и Андреева. Компания подала к аффилированным с Андреевым и бывшими менеджерами компаниям иски на 1,8 млрд руб., говорит он. По словам Виноградова, «Макромиру» принадлежат пять торговых комплексов общей площадью около 300 000 кв. м и один строящийся объект. Средняя цена продажи торговых помещений в Петербурге к сентябрю, по данным Гильдии управляющих и девелоперов, составляла \$3247 за 1 кв. м.

Процедура наблюдения необязательно завершится конкурсным производством, кредиторы могут договориться о процедуре финансового оздоровления, ввести внешнее управление, а также заключить мировое соглашение, говорит Рулев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«М.ВИДЕО» МЕТИТ В ЛИДЕРЫ**

*«М.видео» пришла в Ульяновск позже других федеральных продавцов бытовой техники, но рассчитывает на большую часть рынка. Конкуренты сомневаются*

Вчера «М.видео» сообщила об открытии первого магазина в Ульяновске. Общая площадь гипермаркета на центральной улице Гончарова — около 2500 кв. м. В ассортименте более 20 000 наименований бытовой техники и электроники, а также 7000 наименований медианосителей.

Компания инвестировала 55 млн руб., говорится в ее сообщении. Год назад это стоило бы на 10-15% больше, отмечает аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков. Окупить вложения планируется через два-три года, говорит пресс-секретарь «М.видео» Надежда Киселева. Фильченков считает, что потребуется три-четыре года. С прошлой осени рынок бытовой и аудиовидеотехники просел на 20%, говорит вице-президент по стратегии «Техносилы» Леонид Тюкавкин. А по итогам года падение составит 30-35%, считает PR-директор «Эльдорадо» Илья Новохатский.

В Ульяновске работают «Эльдорадо», «Техносила», «Мир» и казанская Domo. По оценке Новохатского, у «Эльдорадо» — 50% рынка (гипермаркет и два супермаркета), у «Техносилы» (два гипермаркета) и Domo (два магазина) — по 20%, у «Мира» (один магазин) — 5%. Тюкавкин оценивает долю «Техносилы» в 25-30%.

Киселева считает конкурентами «М.видео» только «Техносилу» и «Эльдорадо», в планах «М.видео», по ее словам, «захватить большую часть рынка». Шансы есть, если инвестировать еще в 4-6 магазинов в Ульяновске, говорит Фильченков. С одним магазином занять лидирующие позиции невозможно, нужно еще два-три, согласен Тюкавкин. По словам Киселевой, в этом году «М.видео» не планирует

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 сентября, № 149

открывать в городе новые магазины. Компания появилась здесь позже других федеральных сетей в силу «своей стратегии»: с 2000 г. входили в миллионники, затем в города с населением в 500 000 человек, теперь «дошла очередь до городов, подобных Ульяновску», объясняет Киселева. Учитывали важные факторы развития региона, в частности развитие жилого сектора и присутствие крупных предприятий, а также наличие качественных торговых площадей, добавляет она.

◆ [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](#)