

Offices / General

Номос-банк сделал полдела

Кредитор договорился с одним из двух основателей группы ПИК.

Retail

«Техносила» просит отсрочку

Торговая сеть «Техносила» вместе со своим крупнейшим кредитором, МДМ-банком, уговаривают крупнейших поставщиков отсрочить платежи за технику на полгода.

Ритейлеры выходят в мини

Компании приспособливают гипермаркеты к городу.

Три буквы Хасиса

X5 Retail Group зарегистрировала «двойника» Wal-Mart.

Regions

«Гвардейский» за 1 млрд руб.

«Желдорипотека» вышла на рынок коммерческой недвижимости: первый бизнес-центр обошелся компании почти в 1 млрд руб.

Биржевой убыток

Холдинг «ЛенСпецСМУ» сегодня официально открыл уменьшенный на два верхних этажа бизнес-центр «Биржа». Строительство офисного центра, на которое было израсходовано около \$54 млн, принес девелоперу минимум \$6 млн убытка, который получился из-за приведения здания в соответствие высотному регламенту.

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

НОМОС-БАНК СДЕЛАЛ ПОЛДЕЛА

Кредитор договорился с одним из двух основателей группы ПИК

Номос-банку удалось частично договориться о реструктуризации кредита группы ПИК на \$262 млн (в конце года выкуплен у ВЭБа). Достичь компромисса банк смог с одним из основателей компании — Кириллом Писаревым, тогда как со вторым, Юрием Жуковым, переговоры пока не увенчались успехом. Разрешить вопрос с последним непролонгированным долгом ПИК пока не может из-за опасения основателей потерять свои доли в группе. В залоге по этому кредиту находятся почти все их акции ПИК — 25% из 33%, а Номос-банк хочет получить право реализации залога во внесудебном порядке.

О том, что на днях была достигнута принципиальная договоренность об условиях продления кредита между Номос-банком и одним из акционеров группы ПИК, Кириллом Писаревым, "Ъ" рассказал источник, близкий к одной из сторон переговоров. Господин Писарев и его партнер по бизнесу Юрий Жуков выступают поручителями по этому кредиту на сумму \$262 млн. По словам собеседника "Ъ", с господином Жуковым договоренность пока не достигнута, при этом сама группа ПИК согласна с условиями реструктуризации, предложенными Номос-банком. Ни в группе, ни в банке эти условия не раскрывают.

Вице-президент по внешним связям Номос-банка Валерий Зинченко подтвердил, что, в отличие от Кирилла Писарева, прогресса в переговорах с господином Жуковым пока нет. По словам источника "Ъ", Номос-банк даже рассматривает возможность подать иски к компании господина Жукова "Мэритрэйд Инвестментс Лимитед" и лично к нему об истребовании долга в \$278 млн (основной долг плюс проценты и пени). Господин Зинченко подтвердил, что такой вариант не исключается.

Основным акционером группы ПИК является "Нафта-Москва" Сулеймана Керимова (45%), у основателей группы Кирилла Писарева и Юрия Жукова на двоих 33%. Капитализация вчера на LSE составила \$2,23 млрд. По итогам 2009 года девелопер ввел 884 тыс. кв. м жилья — на 8,7% больше, чем в предыдущем (813 тыс. кв. м)

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

12 февраля, № 21

году. На июль 2009 года кредитный портфель группы достигал 44,86 млрд руб. Сейчас девелоперу удалось договориться о реструктуризации долгов со всеми кредиторами, кроме Номос-банка. Размер долга был уменьшен до 37,29 млрд руб., часть суммы была погашена с помощью продажи активов: в частности, нерудное подразделение группы — компанию "ПИК-Неруд" и проект элитного жилья "Большой Афанасьевский" в Москве (общая стоимость 2,736 млрд руб.) в результате выкупил Юрий Жуков.

Вчера запрос "Ъ" в приемной Кирилла Писарева оставили без ответа: его помощница пояснила, что господин Писарев находится за границей. В пресс-службе группы ПИК ответили, что по поводу договоренностей банка с акционерами "им ничего не известно" и что "в группе не комментируют действия своих акционеров". "Все документы от группы ПИК, необходимые для принятия решения о пролонгации кредита, переданы в Номос-банк", — добавили в компании. Источник "Ъ", близкий к Юрию Жукову, подтвердил, что переговоры не сдвигаются с мертвой точки с января и условия, которые предлагает Номос-банк, господина Жукова по-прежнему не устраивают. В Klever Asset Management (управляет активами Юрия Жукова) сообщили, что о грозящих исках со стороны Номос-банка не слышали.

В компании "Нафта-Москва" ситуацию с Номос-банком не комментируют.

Как писал "Ъ" 26 января, в конце года Номос-банк направил в группу ПИК письмо с условиями реструктуризации, согласно которому девелопер должен гасить долг в течение двух лет ежеквартально равными частями. В числе условий — увеличение ставки на 1% и допобеспечение акциями ОАО "Краснопресненский сахарорафинадный завод". Также Номос-банк потребовал "обеспечить право банка на внесудебный порядок реализации залогов (в том числе с использованием механизма margin call в части заложенных акций)". По этому кредиту заложены почти все акции Кирилла Писарева и Юрия Жукова (на двоих 33%, заложены 25% плюс одна акция). Источник "Ъ", близкий к акционерам, пояснял тогда, что именно это условие неприемлемо для миноритариев, так как из-за него они могут в считанные недели лишиться своей доли в группе.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

«ТЕХНОСИЛА» ПРОСИТ ОТСРОЧКУ

Торговая сеть «Техносила» вместе со своим крупнейшим кредитором, МДМ-банком, уговаривают крупнейших поставщиков отсрочить платежи за технику на полгода

Крупнейшие поставщики техники получили от «Техносила» письмо, в котором сеть предлагает поставщикам «рассмотреть возможность реструктуризации существующих отношений по поставкам товара» (копия есть у «Ведомостей»). Подлинность письма подтвердил гендиректор «Техносила» Юрий Еременко.

«Из-за перекредитованности финансовое состояние компании «Техносила» не позволяет реализовать планы по повышению до надлежащего уровня товарных запасов», — признается ритейлер. «Техносила» в партнерстве с МДМ-банком, крупнейшим кредитором, предлагает программу гарантирования новых поставок, сказано в письме. Сеть и банк просят поставщиков предоставить удлиненную отсрочку по оплате товара — на 120 дней, а также дополнительно реструктурировать задолженность по уже произведенным отгрузкам на шесть месяцев. Стандартно оплата, как правило, производится через 60, 70 или 90 дней. Опрошенные «Ведомостями» крупнейшие поставщики техники факт получения письма подтвердили.

Общий долг сети перед всеми поставщиками они оценивают примерно в \$100 млн, крупнейшие поставщики — LG и Samsung (долг около \$20 млн каждому), Bosch-Siemens Hausgeraete и Electrolux (примерно по \$10 млн). «Ситуация спокойная, сроки выплат продлят до августа 2010 г., а осенью МДМ обещает закрыть долг», — говорит один из вендоров. «Лучше переждать трудные времена с компанией, чем потерять деньги. Судиться мы не будем», — соглашается другой. Еременко подтвердил переговоры о реструктуризации. Объем долга перед вендорами он комментировать отказался. Связаться с представителями МДМ вчера не удалось.

«Техносила» должна банкам \$400-420 млн. Крупнейший кредитор — МДМ-банк с \$220 млн. В сентябре МДМ уступил часть долга — \$50 млн — Номос-банку, вместе с ним «Номосу» перешло в залог 24% (25% осталось у МДМ). Среди других кредиторов — «Петрокоммерц», «ОТП банк», Росбанк. По части кредитов — на

\$140 млн — есть личное поручительство основателя «Техносилы» Вячеслава Зайцева. В январе 2010 г. три компании группы «Техносила» сменили офшорных владельцев, свидетельствуют данные СПАРК и ЕГРЮЛ.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РИТЕЙЛЕРЫ ВЫХОДЯТ В МИНИ

Компании приспособливают гипермаркеты к городу

После царившей на рынке гигантомании и повального открытия гипермаркетов торговые сети пробуют себя в мини-формате. Такие компании, как «Ашан» и Metro, предпочитавшие раньше открывать большие магазины, заняты поиском в Москве небольших площадей — 3,5—6,5 тыс. кв. м. Сокращение аппетита ритейлеров в два-три раза эксперты связывают с тем, что все помещения большого формата по доступной цене в Москве уже выбраны.

Работать в формате «магазин у дома» планирует X5 Retail Group, которая намерена развивать мини-«Пятерочки». «Ашан» вышел в мини-формат под брендами «Атак» и «Ашан Сити». С новым форматом магазинов в этом году планируют выйти на рынок Metro, Castorama, Decathlon, «О'кей» и «Ашан» под брендом «Радуга», рассказали РБК daily в консалтинговых компаниях, занимающихся поиском площадей под «малышей».

В среднем ритейлеры готовы занимать в два-три раза меньше «квадратов», чем обычно. К примеру, если стандартный Metro Cash & Carry располагается на 9 тыс. кв. м, то сейчас компания рассчитывает сесть на 3—3,5 тыс. кв. м. «Мы заинтересованы в развитии небольших форматов», — подтверждает руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям компании Оксана Токарева. По ее словам, Metro интересен центр города. «Там сконцентрированы розница малых форматов, ресторанный бизнес — а это ключевые группы наших клиентов», — замечает г-жа Токарева. При этом она признает, что подобрать подходящие площадки между Садовым и Третьим транспортным кольцом не так просто.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

12 февраля, № 21

Пресс-секретарь «Ашана» Мария Курносова не смогла подтвердить факт поиска площадок под «Радугу» в столице. По ее словам, в регионах одна «Радуга» занимает около 5 тыс. кв. м. «В Москве у нас есть мини-гипермаркеты «Ашан Сити» площадью 2,5—5 тыс. кв. м. Этот формат показывает хороший рост», — отметила она. Получить комментарии от Decathlon вчера не удалось. Вчера представители «О'кей» не отвечали на звонки.

Castorama действительно намерена развивать новый, так называемый городской формат, заявил старший менеджер проектов отдела недвижимости компании Олег Корзун. «По площади он будет в два раза меньше нашего основного формате площадью 12,2 тыс. кв. м», — уточнил собеседник РБК daily. При этом Castorama рассчитывает на более высокую прибыльность магазинов, так как при тех же продажах затраты на аренду и персонал будут меньше, кроме того, будет оптимизирована логистика.

Москва была выбрана Castorama в качестве полигона для тестирования нового формата, поскольку в городе наименьшие риски, утверждает г-н Корзун. «Нас интересует вся столица — от МКАД до Красной площади, но реально мы понимаем, что место для нашего формата — между Третьим транспортным кольцом и МКАД», — рассказывает собеседник РБК daily. По данным участников рынка, инвестиции в открытие стандартной Castorama составляют 25—30 млн долл. По их оценкам, меньший формат потребует на 40% меньше затрат.

Стремление ритейлеров в мини-форматы участники рынка объясняют отсутствием недорогих площадей большого формата в городе. «Магазины за пределами МКАД не очень удобны для ежедневного посещения, а все площадки для размещения крупных объектов в городе Москва уже выбрала, и остались только дорогие», — рассказывает директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. Он добавляет, что и для такого формата площадей в столице не так уж много. «На Тверскую их не поставишь, — рассуждает г-н Могила. — Это будут спальные районы или центр подмосковных городов».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТРИ БУКВЫ ХАСИСА

X5 Retail Group зарегистрировала «двойника» Wal-Mart

Пока мировые лидеры ритейла раздумывают о выходе на российский рынок, отечественные сети готовятся к «теплому приему» заморских гостей. Так, X5 Retail Group зарегистрировала товарный знак Wal Rus, напоминающий бренд крупнейшей в мире сети Wal-Mart.

Американскую Wal-Mart ждали в России больше десяти лет. В 2004 году компания даже подала заявку в Роспатент и спустя год зарегистрировала товарный знак Wal-Mart в России. Распоряжаться им по 35-му классу (розничная торговля) ритейлер может до 2014 года. Два года назад янки даже открыли офис в Москве, но на открытие магазина пока так и не решились.

Устав от томительного ожидания, российские коллеги решили приманить Wal-Mart на рынок. Ускорить процесс, по-видимому, должна была регистрация похожего на американский бренд товарного знака Wal Rus с характерной звездой, как у Wal-Mart, между слогами. Заявку о регистрации соответствующего знака в октябре 2007 года в Роспатент подало ЗАО «Торговый дом «Перекресток» (входит в X5 Retail Group). Зарегистрирован он был только в декабре 2009 года, а в конце января опубликован на сайте Роспатента.

По словам источника РБК daily в X5, компания таким образом «готовилась к приходу» американского конкурента. При этом руководитель по связям с общественностью X5 Максим Трапезников уверил РБК daily, что никаких планов на использование этого знака у компании нет. Спокоен и представитель Wal-Mart в России Константин Дубинин: «Товарный знак компании выглядит сегодня иначе. Не так давно мы обновили корпоративную символику и считаем, что сегодня наш товарный знак очень ярко отличается от всего, что существует». Дальнейшие действия компании он отказался комментировать.

В 2008 году Wal-Mart действительно провела ребрендинг, отказавшись от звезды в центре названия и подписи super center под ним. Однако заявку в Роспатент X5 подала еще в то время, когда именно этот бренд был актуален. Надо сказать, что звездочка приглянулась и сети «Мосмарт», которая также надумала раскрасить вывески в синий цвет, что всегда делала Wal-Mart.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

12 февраля, № 21

Эксперты патентного рынка подтверждают схожесть начертания Wal Rus и прежнего Wal-Mart. «Но на вопрос, похожи ли они до степени смешения, я не могу ответить однозначно», — замечает старший юрист группы компаний «Крикунов и партнеры» Олег Зайцев. Собеседник РБК daily сомневается, что американцы будут оспаривать права компании Льва Хасиса на Wal Rus с учетом того, что сами они от такого начертания уже отказались. Предметом разбирательств может стать только первая часть названия — Wal, но мировой ритейлер вряд ли захочет втягиваться в российские суды из-за трех букв.

При регистрации товарного знака Роспатент проверяет ряд оснований для отказа, объясняет юрисконсульт «Союзпатента» Ирина Озолина. «Причем при проверке сходности нового знака с уже зарегистрированными и охраняемыми на территории России до степени смешения применяются достаточно формализованные критерии», — отмечает она. В результате тщательной проверки подвергаются буквы, шрифт, рисунки и другие составляющие знака, которые служба может оценить на бумаге. «У Роспатента нет возможности проверить фактическое смешение знака потребителями», — заключает г-жа Озолина.

В активе X5 уже есть российский «брат» французского Carrefour — «Перекресток»: именно так название ритейлера переводится на русский. Сама Carrefour — второй по величине ритейлер — уже побывала в России. После нескольких месяцев работы французы решили закрыть свои магазины и покинуть непредсказуемый российский рынок ритейла.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«ГВАРДЕЙСКИЙ» ЗА 1 МЛРД РУБ.

«Желдорипотека» вышла на рынок коммерческой недвижимости: первый бизнес-центр обошелся компании почти в 1 млрд руб.

Вчера в Ростове открылся 16-этажный бизнес-центр класса В+ «Гвардейский», в строительство которого инвестор «Желдорипотека» вложил 950 млн руб. Его общая площадь — 26 612 кв. м, на офисное пространство приходится 18 419 кв. м. Это первый проект компании в сфере коммерческой недвижимости, подчеркнул на открытии гендиректор «Желдорипотеки» Виталий Вотолевский. Гендиректор VMB Trust (управляющая компания центра) Александр Гришин отказался назвать сроки окупаемости проекта. Аренда 1 кв. м в «Гвардейском», по его словам, стоит 500-650 руб. (купить можно за 75 000-85 000 руб.). При нынешней цене аренды срок окупаемости может составить 12 лет, считает специалист отдела коммерческой недвижимости агентства «Титул» Ольга Запорожец.

Собственников новых офисов «больше десятка», говорит Гришин, но не называет их. На первом этаже разместится офис банка «Возрождение», а на верхних этажах офис «Желдорипотеки» и, возможно, одной из структур «Газпрома», знает менеджер «Желдорипотеки». Сейчас востребованы в основном помещения в 50-70 кв. м, максимум до 100 кв. м, собственники помещений предпочитают дробить площади под офисы, чтобы не терять свои доходы, говорит гендиректор агентства «Лендлорд» Олег Ивченко. Цену продажи офисов в «Гвардейском» он называет завышенной, а стоимость аренды — средней по рынку.

Сейчас много предложений, причем офисы с таким же уровнем отделки можно найти в городе и дешевле, однако «Гвардейский» удачно расположен в центре, помещения в нем могут заинтересовать крупные федеральные компании, считает Запорожец. Основным конкурентом по расположению и классности она называет бизнес-центр «Ростовский» (стоимость 1 кв. м — 65 000-70 000 руб.). «Ростовский» больше рассчитан на аренду, помещения в нем легко можно дробить в отличие от «Гвардейского», говорит его консультант Елена Панюшенко.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БИРЖЕВОЙ УБЫТОК

Холдинг «ЛенСпецСМУ» сегодня официально открыл уменьшенный на два верхних этажа бизнес-центр «Биржа». Строительство офисного центра, на которое было израсходовано около \$54 млн, принес девелоперу минимум \$6 млн убытка, который получился из-за приведения здания в соответствие высотному регламенту. Председатель совета директоров холдинга Вячеслав Заренков может компенсировать потери на второй очереди комплекса, но когда начнется ее строительство - сам не знает.

Бизнес-центр открылся на год позже заявленного срока. По словам председателя совета директоров холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» Вячеслава Заренкова, основные проблемы проекту доставили кризис высотный регламент. «Первоначально мы рассчитывали, что рентабельность проекта составит примерно 40%. Но сначала нам пришлось ломать практически готовое здание, а потом демонтировать два верхних этажа. Затем пришел кризис, и нам пришлось вместе с рынком снижать цены», - рассказал на открытии он.

По словам Вячеслава Заренкова, если бы не демонтаж, то проект, на который было потрачено \$48 млн собственных средств, вышел бы в ноль – именно на такую сумму холдинг намерен продать помещения в офисном центре. «Но \$6 млн, которые потратили на демонтаж, – это чистый убыток, который мы сможем компенсировать только на других объектах», - заявил Вячеслав Заренков.

Общая площадь БЦ «Биржа» составляет 23,1 тыс. кв. метров (арендопригодная площадь -19,8 тыс. кв. м). Из них четыре этажа общей площадью 4,1 тысячи кв. м в ноябре у холдинга выкупила «Биржа «Санкт-Петербург». Как уверяют в «ЛенСпецСМУ», эта сделка безденежная: помещения переданы бирже в счет оплаты участка, на котором бизнес-центр построен, а решение акционеров было необходимо просто для решения формальных вопросов. Оценочная стоимость, помещений составила 57 тысяч рублей за квадрат.

Остальные арендопригодные площади, 15,7 тыс. кв. м, принадлежат холдингу. Из них 6,2 тысячи уже выкуплены якорным инвестором, имя которого в холдинге не называют, 700 кв. м сданы в аренду. «Еще по 4,5 тысячам есть предварительные договоренности о продаже. Кроме того два этажа (около 2,4 тысяч кв. м.) останутся за холдингом», - объяснил экономику проекта Вячеслав Заренков. По его

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

12 февраля, № 21

словам, сейчас цена, по которой продаются помещения, составляет от \$3 до \$4,5 тысяч за кв. м. В ноябре компания предлагала выкупить этаж при единовременной 100-процентной оплате за 92 и 97 тысяч рублей за кв. м. Полностью продать помещения в БЦ собственники рассчитывают к маю 2010 года.

Участники рынка не уверены, что «ЛенСпецСМУ» сможет выручить за счет продажи помещений в бирже расчетные \$48 млн. «Крупные площади продаются со значительной скидкой в 20-30%, тем более в кризис», - считает исполнительный директор компании Praktis СВ Сергей Федоров. - Таким образом, убытки застройщика увеличатся. Покрыть их он сможет только за счет строительства второй очереди, в которой вся построенная площадь достанется «ЛенСпецСМУ». По словам генерального директора ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург» Виктора Николаева, во второй очереди биржа не претендует ни на метр.

Сам Вячеслав Заренков на вопрос «БН.ру», когда начнется строительство второй очереди, ответил, что не знает. «Все будет зависеть от того как восстановится рынок», - заявил он.

Генеральный директор Colliers International СПб Николай Казанский говорит, что по сложившейся практике владелец пятна получает от 10 до 30% построенных площадей в зависимости от местоположения участка. «Если брать «Биржевой комплекс», то здесь с учетом снесенных этажей процент получается близким к верхней планке. Так что, скорее всего, предусматривается строительство и второй очереди бизнес-центра на месте старого здания биржи», - считает он.

◆ [Бюллетень недвижимости](#)

◆ ◆ [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](#)