

## Offices / General

### Риски и цены на недвижимость в РФ по-прежнему пугают инвесторов

Каких-то два года назад перспектива исхода иностранных инвесторов с российского рынка коммерческой недвижимости казалась невероятной.

### Греф готовит распродажу

Президент Сбербанка Герман Греф обещает до конца года пристроить все непрофильные активы, которые банк забрал за долги в кризис.

### Инвесторы устали ждать

Держатели облигаций Mirax Group обратились в московский арбитраж с исками к компании на 215 млн руб.

## Retail

### Рынки побеждают

У одного из первых проектов по созданию в России современного центра для китайских оптовиков серьезные проблемы. Открывшийся осенью 2009 г. обувной комплекс «Чароит» потерял почти две трети арендаторов.

### МДМ банк обретает "Техносилу"

Структуры банка станут совладельцами сети.

### «Москва» уходит на учет

Новый владелец универмага требует от поставщиков вывезти свой товар.

### "Виктория" планирует вложить в открытие и покупку новых магазинов в 2010 г. около \$100 млн

Группа компаний "Виктория" вложит в развитие в 2010 году около \$100 млн.

### "Энка" закрыла три супермаркета "Ситистор"

Турецкая девелоперская компания Епка закрыла три супермаркета "Ситистор" "в связи с истечением срока договора аренды".

## Regions

### ДЛТ избавится от лесов

Компания Mercury завершает реконструкцию ДЛТ, но для покупателей универмаг откроется не раньше зимы

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

### **РИСКИ И ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПУГАЮТ ИНВЕСТОРОВ**

Каких-то два года назад перспектива исхода иностранных инвесторов с российского рынка коммерческой недвижимости казалась невероятной. В нее просто никто не верил. Консалтеры дружно рассказывали рынку о том, что кризис его обойдет стороной и что международные компании уже чуть ли не в очередь выстроились, чтобы инвестировать в Россию. Прошло немного времени, и осенью 2008 года мировой кризис заставил наш рынок недвижимости забыть о потоке иностранного капитала, а иностранных инвесторов сконцентрироваться на "домашних" рынках.

Рынок уснул, и, по наблюдению экспертов, в 2009 году на рынке коммерческой недвижимости РФ инвестиционные сделки носили единичный характер и, скорее, были исключением, чем практикой. Этот год вызывает у специалистов гораздо больше оптимизма, однако стоит ли надеяться на быстрое возвращение евро и долларов в виде международных вложений в Россию? Не все собеседники "РИА Новости – Недвижимость" дали положительный ответ без раздумий.

#### **Страх против жадности**

По словам руководителя отдела исследований компании Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko Дениса Соколова, поведение инвесторов во всех странах зависит от двух факторов – страха и жадности. Когда страх пересиливает жадность, инвестор уходит с рынка и находит себе место в более спокойных странах, но потом жадность снова начинает настойчиво звать его обратно. Если смотреть на ситуацию в России, добавляет он, то в конце 2008 и 2009 годах страха у инвесторов, было куда больше, чем жадности.

Когда в сентябре 2008 года произошел ряд очень серьезных потрясений на мировых финансовых рынках, напоминает председатель совета директоров GVA Sawyer Камерон Соьер, запаниковавшие инвесторы вывели свои деньги из стран, которые они считали рискованными, "особенно с так называемых развивающихся рынков, как Россия".

"Крупномасштабные проекты были приостановлены, спрос со стороны арендаторов практически полностью прекратился на определенное время, пока компании пытались оценить степень катастрофы. Девелоперские компании стали неликвидными и в некоторых случаях обанкротились, а рынок переживал худший из всех кризисов, которые когда-либо были, даже хуже, чем в 1998", – отмечает он.

Кризис вызвал на рынке свободное падение арендных ставок, поэтому говорить об уровне капитализации и заинтересованности инвесторов в 2009 году даже не приходилось. "Они не смогли бы даже определить цену сделки", – отмечает руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании DTZ Стефано Карози.

При этом, добавляет заместитель директора департамента инвестиционных услуг Colliers International Игорь Пущен, наиболее сложная ситуация оказалась в офисном секторе Москвы, где наблюдались наиболее значительные темпы роста в предкризисный период, а значит и "последствия кризиса сказались столь же сильно".

В свою очередь, говорится в отчете компании Knight Frank, рынок торговой недвижимости Москвы в меньшей степени пострадал под негативным воздействием кризиса по сравнению с офисными и складскими объектами. Уровень вакантных помещений в целом по рынку составляет примерно 5-7%, поэтому успешные торговые центры, являясь источниками стабильного дохода, практически не выставляются собственниками на продажу.

### **Чего боятся инвесторы**

Как следует из материалов компании Knight Frank, обусловленная влиянием кризиса коррекция цен в России была более глубокой, чем на развитых западных рынках, а значит и потенциал российских активов при "прочих равных" должен быть более высоким для инвесторов. Это с теоретической точки зрения. Однако на выставке MIPIM-2010 в Канне представители рынка недвижимости в очередной раз усомнились в этом.

По их мнению, несмотря на снижение цен, российский рынок пока не слишком привлекателен для инвесторов, поскольку не может предложить им ни очень

качественных объектов, ни высокой доходности, которая бы компенсировала им высокие риски вложений средств в нестабильной экономической ситуации.

В частности, президент "Промсвязьнедвижимости" Дмитрий Ермолов заявил, что в настоящий момент на рынке нет инвесторов, готовых совершать крупные сделки объемом больше 50 миллионов долларов. А управляющий директор Raven Russia Эдриан Бейкер признался, что его компания обладает свободными денежными средствами в размере 140 миллионов долларов, но не может "найти объекты, которые бы компания смогла проинвестировать на них".

Директор отдела фондов недвижимости управляющей компании "Тройка Диалог" Сергей Васин объясняет нежелание инвесторов вкладывать деньги тем, что тем, что отечественные объекты не соответствуют их требованиям по таким параметрам, как срочность, доходность, ликвидность и возвратность.

"Инвестиционное качество недвижимости сейчас подорвано. Его необходимо восстанавливать, потому что сейчас рынок недвижимости не соответствует требованиям инвесторов", - утверждает он.

**Продолжение читайте на сайте [www.riarealty.ru](http://www.riarealty.ru)**

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ГРЕФ ГОТОВИТ РАСПРОДАЖУ**

*Президент Сбербанка Герман Греф обещает до конца года пристроить все непрофильные активы, которые банк забрал за долги в кризис*

В 2010 г. Сбербанк планирует распродать все активы, перешедшие банку в результате кризиса, процитировал Грефа «Интерфакс»: «Либо продадим, либо договоримся о продаже. Чем быстрее мы от любых проблемных активов избавимся (это касается не только нефтяных и газовых активов), тем лучше».

Непрофильными активами госбанка управляет дочерняя компания «Сбербанк капитал». Она была создана в конце 2008 г., а год спустя банк отчитался, что ее

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

активы составляют 75,9 млрд руб. Они продолжают расти. В ноябре 2009 г. гендиректор «Сбербанк капитала» Ашот Хачатурянц говорил, что компания работает с 11 проектами общей стоимостью свыше \$4 млрд, а на подходе проекты стоимостью около \$10 млрд. «Активы в принципе неплохие. Надеюсь, что хозяев мы им найдем», — сказал Греф о товаре, который собирается выставить на продажу. У застройщиков Сбербанк за долги забрал много офисной и жилой недвижимости, а у ритейлеров — торговых площадей и долей в компаниях. Пока Сбербанк продал немного. Торговые площади магазинов «Алпи», задолжавшей банку 6,5 млрд руб., ушли за 3,5 млрд руб. при стартовой цене аукциона 6,5 млрд руб. Группа «Агроком» купила магазины таганрогской сети «Мой город», часть которых Сбербанк получил в собственность после того, как владелец сети (ГК «Торгсервис») не рассчитался по кредиту. Банк готовится продать нефтяные активы. В феврале этого года Хачатурянц сообщал, что «Сбербанк капитал» уже занимается их «упаковкой» и собирается «значительно» заработать на продаже нефтяных активов, доставшихся ему за долги, поскольку претендентов на них много.

Представители Сбербанка и «Сбербанк капитала» не смогли уточнить текущий объем непрофильных активов. Не сделал этого и ВТБ. Объем непрофильных активов на его балансе на конец года составлял 79,8 млрд руб., говорил финансовый директор Герберт Моос, в основном это недвижимость.

«Мы — банк, мы не являемся специалистами в управлении предприятиями. Наша цель — вернуть кредит, поэтому получение залога — крайне нежелательная мера», — говорил в январе предправления Альфа-банка Рушан Хвесюк. Банку не пришлось создавать дочерние структуры, чтобы расчищать баланс от непрофильных активов — они передаются в инвесткомпанию А1, входящую в «Альфа-групп».

Политика «Юникредит банка» состоит в том, чтобы залог не попадал на баланс, а реализовался до этого этапа, если это необходимо для погашения кредита, говорит директор департамента корпоративных клиентов Алексей Гренков. Он вспомнил только один случай, когда заложенный актив все-таки перешел в собственность банка, но был быстро продан.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ИНВЕТОРЫ УСТАЛИ ЖДАТЬ

*Держатели облигаций Mirax Group обратились в московский арбитраж с исками к компании на 215 млн руб.*

С сентября 2009 г. к компании ООО «Миракс групп», а также к ООО «Мойнт» и ЗАО «СК «Строймонтаж» подано шесть исков на общую сумму 214,4 млн руб. Среди истцов — Сургутнефтегазбанк, Газэнергопромбанк, Морской акционерный банк, ЗАО «АМК «Финанс», Первый республиканский банк и УК РФЦ «Капитал». «Миракс групп» — эмитент трех рублевых облигационных займов, а «Мойнт» и СК «Строймонтаж» — поручители. Один заем, на 3 млрд руб., «Миракс» выпустила в 2006 г., а еще два, по 1,8 млрд руб., — в 2009 г. для реструктуризации предыдущего займа. непогашенными остаются около 1,8 млрд руб., рассказывали ранее источники, близкие к компании и ее кредиторам. Советник председателя совета директоров Mirax Михаил Дворкович говорит, что компания ведет переговоры о реструктуризации долгов с держателями облигаций, но подробностей не сообщает. Зампред правления Морского акционерного банка Юрий Бардин и представитель АМК «Финанс» заявили, что с ними переговоры не ведутся. Начальник юридического управления Первого республиканского банка Виталий Алтунин передал, что арбитраж уже вынес решение в пользу банка, но это не препятствует возможным переговорам.

Сейчас общий долг Mirax Group составляет около \$550 млн, из них \$193 млн компания должна банкам (просрочено \$40 млн), около \$60 млн — по рублевым облигациям (просрочен \$31 млн) и по кредитным нотам — \$236 млн (просрочено \$6 млн). В 2010 г. девелоперу необходимо выплатить кредиторам \$297 млн. Ранее PR-директор Mirax Ирина Бартновская рассказывала, что компания получит средства от продажи имеющихся у нее 400 000 кв. м офисов и жилья разной степени готовности общей стоимостью \$1,6 млрд. Согласно справке, предоставленной Mirax, у нее есть 160 000 кв. м в башне «Федерация», 75 000 кв. м в офисном комплексе Mirax Plaza, 45 000 кв. м в жилом объекте «Рублевская ривьера», 45 000 кв. м — ЖК Well House на Дубровке, 33 500 кв. м — ЖК «Кутузовская миля» и т. д. Ранее Mirax заявляла, что непроданных площадей в готовой башне «Федерация» осталось около 30 000 кв. м, и обещала построить еще 90 000 кв. м. В центре продаж девелопера «Ведомостям» сообщили, что площадей на продажу в готовом здании Mirax Plaza нет, а строящийся объект будет сдан в конце 2011 — начале 2012 г. Не открыты продажи в «Рублевской ривьере»,

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

Well House на Дубровке и «Кутузовской миле» — эти проекты находятся в ранней стадии строительства, сообщили в центре продаж. Получается, что, по грубым подсчетам, у Mirax сейчас не более 60 000 кв. м готовых площадей. Это подтверждает и источник, близкий к акционерам Mirax. Но, по словам Дворковича, компания готова представить план реструктуризации долгов, после чего строительные работы по ряду объектов возобновятся. «Покупать площади в строящихся офисных комплексах нет смысла. Сейчас большой выбор готовых объектов», — говорит руководитель отдела исследований офисного рынка CB Richard Ellis Анна Мельник. Квартиры покупатели также предпочитают покупать в готовых домах, говорит заместитель гендиректора компании «Трест 1991» Татьяна Пальчикова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### РЫНКИ ПОБЕЖДАЮТ

*У одного из первых проектов по созданию в России современного центра для китайских оптовиков серьезные проблемы. Открывшийся осенью 2009 г. обувной комплекс «Чароит» потерял почти две трети арендаторов*

Торгцентр «Чароит», сдающий площади оптовым продавцам китайской обуви, находится на грани закрытия из-за оттока арендаторов, рассказали «Ведомостям» управляющий директор «Чароита» Олег Сумароков и основной инвестор проекта Михаил Чжао. Это подтвердил и гендиректор компании «СВ кредит», владеющей помещением, в котором работает «Чароит», Анатолий Шуклин. По его словам, договор аренды с «Чароитом» «находится в стадии расторжения», так как компания задолжала около \$200 000. Доход «Чароита» от субарендаторов меньше арендной платы, объясняет Сумароков. По словам Чжао, он не может больше инвестировать в проект.

«Чароит» открылся во Владыкине в ноябре 2009 г. в здании площадью более 8000 кв. м (из которых 3500 кв. м — торговые, остальное — склады и т. д.). Инвестиции группы совладельцев-предпринимателей в открытие комплекса, по словам Чжао, составили около \$2,5 млн. Партнеры рассчитывали, что после закрытия Черкизовского рынка китайские предприниматели, заинтересованные в ведении легального бизнеса, придут в «Чароит» и оборот оптовой торговли в ТЦ достигнет 30 млрд руб. в год. Они надеялись привлечь арендаторов, предлагая им полный комплекс услуг по созданию бизнеса в России — регистрацию юрлица, оформление разрешений на работу, ведение бухучета, обслуживание в банке, отделение которого работает в «Чароите». Поначалу идея китайским предпринимателям понравилась и к открытию «Чароита» в субаренду были сданы 34 из имеющихся 54 павильонов, рассказывает Сумароков, но спустя пять месяцев в торговом центре осталось всего 12 арендаторов. «Объяснение китайских предпринимателей простое: они могут торговать на вещевых рынках и не нести расходов на легальную торговлю, — говорит Сумароков. — Кроме того, ФМС долго оформляет документы для получения разрешений на иностранную рабочую силу — за четыре месяца нам удалось получить только шесть полных комплектов



документов». «Дела идут плохо», — заявил корреспонденту «Ведомостей» один из арендаторов «Чаройта», отказавшись от более подробного рассказа. По оценке Сумарокова, расходы на легальное ведение бизнеса увеличивают оптовую цену пары летней обуви на 120-150 руб. при ее средней цене в 720-750 руб.

Легальному обувному бизнесу сложно конкурировать с нелегальным, подтверждает Наталья Демидова, гендиректор Национального обувного союза, поэтому в России не слышно о других подобных «Чаройту» проектах.

Управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец полагает, что одной из причин оттока арендаторов из «Чаройта» стала высокая арендная ставка — \$1440 в год за 1 кв. м. Чтобы привлечь арендаторов, ее нужно снизить в три раза — до среднего уровня в торгцентрах на окраинах Москвы, считает он. Правда, как рассказывает один из предпринимателей, работающий в торгцентре «Москва» (Люблино) и на рынке «Садовод», там ставки субаренды могут быть в разы выше, чем в «Чаройте», но за счет высокого оборота и низких издержек это себя оправдывает.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МДМ БАНК ОБРЕТАЕТ "ТЕХНОСИЛУ"**

*Структуры банка станут совладельцами сети*

Структуры, аффилированные с МДМ банком, станут владельцами контрольных долей в основных бизнесах Вячеслава и Виктора Зайцевых — сети "Техносила", ее основной оптовой компании "Бизнес ПРО" и Мультибанке. Банк получит активы в счет погашения долга, который на начало 2010 года мог достигать \$300-350 млн. В банке называют конвертацию задолженности "формой реструктуризации с целью оздоровления компании". Эта мера позволит защитить активы от претензий со стороны других кредиторов.

О том, что структуры МДМ банка станут совладельцами "Техносилы" и других бизнесов ее основателей Вячеслава и Виктора Зайцевых, "Ъ" рассказал источник, близкий к банку. По его информации, в бенефициарную собственность банка перейдут доли в ООО "Техносила" (оператор розничной сети; 49% ООО с лета

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

2009 года находились в залоге у банка в качестве обеспечения кредита на \$161 млн), ООО "Бизнес ПРО" (основная оптовая компания, через которую около месяца назад начали осуществляться все поставки в сеть; см. "Ъ" от 19 марта) и ОАО "Мультибанк" (предоставлял экспресс-кредиты в магазинах "Техносила").

Топ-менеджер МДМ банка подтвердил эту информацию и уточнил, что "напрямую банк входить в акционерный капитал ритейлера не планирует, а все будет оформлено на структуры, близкие или аффилированные с ним". В частности, во вторник Мультибанк уже сообщил о появлении новых акционеров: по 19,9% приобрели ООО "Комтрест" и ООО "Бэст Инвест". Конвертацию задолженности собеседник "Ъ" назвал "формой реструктуризации кредитов в целях оздоровления компании и сохранения непрерывности ее операционной деятельности". С начала января банк активно участвует в переговорах сети с поставщиками и финансирует закупку нового товара (см. "Ъ" от 12 февраля). "Кроме того, взыскание залога позволит защитить активы от претензий со стороны других кредиторов", — отмечает собеседник "Ъ".

Объем конвертируемого долга и доли, которые структуры МДМ банка получают в компаниях господ Зайцевых, собеседники "Ъ" не раскрывают, но утверждают, что речь идет о передаче контроля. По информации топ-менеджера конкурирующей сети, задолженность "Техносила" перед МДМ банком на начало 2010 года могла составлять порядка \$300-350 млн. "При этом часть долга обеспечена личными поручительствами братьев Зайцевых. Насколько мне известно, именно они предложили банку расплатиться активами", — добавил он.

В пресс-службе МДМ банка вчера от комментариев отказались. Вице-президент по стратегии "Техносила" Леонид Тюкавкин сообщил, что "ничего не знает об изменениях в структуре собственности сети".

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 после "Эльдорадо" и "М.Видео"; на конец 2009 года объединяла 122 собственных магазина, выручка в 2008 году — \$1,9 млрд), девелоперская компания "ТС Девелопмент", логистический оператор, ОАО "Мультибанк" и кредитный брокер Spectrum Finance.

Оформление активов в собственность структур МДМ банка, по информации

собеседников "Ъ", должна завершиться "в ближайшее время". Но банк уже выбрал менеджера, который будет представлять его интересы в "Техносиле", — это Кирилл Ситро, занимающий сейчас должность управляющего директора МДМ банка (специализация — розничный бизнес в Новосибирском подразделении), уточняет собеседник "Ъ" в банке. Пока не определено, займет ли он какой-то пост непосредственно в "Техносиле", добавил он. Господин Тюкавкин отметил, что знаком с господином Ситро, который был представлен ему как консультант со стороны МДМ банка. "Гендиректором сети на текущий момент является Юрий Еременко", — утверждает он.

Источник в МДМ банке подчеркивает, что для банка участие в управлении "Техносилой" — "вынужденная мера". "Мы по-прежнему будем рассматривать вариант продажи активов сети стороннему инвестору", — добавляет он. Поисками потенциального покупателя банк занялся еще в прошлом году. Интерес проявляла чешская PPF Group (совладелец сети "Эльдорадо"). Как рассказывал "Ъ" вице-президент и совладелец "М.Видео" Павел Бреев, его компания готова рассмотреть вариант покупки отдельных магазинов "Техносилы".

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## «МОСКВА» УХОДИТ НА УЧЕТ

*Новый владелец универмага требует от поставщиков вывезти свой товар*

Получив месяц назад контроль над универмагом «Москва» по решению суда, Григорий Рабинович решил закрыть магазин на инвентаризацию. В течение полутора недель гендиректор «Москвы» планирует провести аудит деятельности предыдущего руководства в лице Дмитрия Ульяницкого. Для этого до 20 апреля все поставщики должны вывезти свой товар из универмага, после чего с ними будут заключены новые договоры. Поставщики в недоумении: срок договоров с прежним генеральным директором еще не истек, а про инициативы нового руководства они узнали от РБК daily.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

О грядущем выселении из универмага г-н Рабинович сообщил поставщикам ОАО «Универмаг «Москва» и ЗАО «Универмаг Инвест» (ЗАО «Универмаг «Москва») через прессу. «Администрация универмага «Москва» в лице генерального директора ОАО «Универмаг «Москва» Г.Л. Рабиновича доводит до сведения поставщиков товаров информацию о необходимости забрать свой товар из магазина в срок до 20 апреля 2010 года в связи с проведением расширенной инвентаризации», — говорится в объявлении. Поставщики, которые не справятся с задачей в обозначенный срок, будут искать свой товар у «третьего лица», следует из объявления.

Григорий Рабинович подтвердил РБК daily факт ухода «Москвы» на каникулы для инвентаризации. «Я принимаю универмаг. Масса товаров попала в него без меня, и я не хочу нести за него никакую ответственность, — объясняет бизнесмен. — Есть поставщики, которых мы даже не знаем, есть даже вымышленные». По словам г-на Рабиновича, учет может занять дней десять, в течение которых «Москва» работать не будет.

После проведения проверки новое руководство универмага планирует перезаключить договоры с поставщиками. «Условия договоров немного поменяются, — говорит г-н Рабинович. — Мы ведем активные переговоры с поставщиками».

Опрошенные РБК daily поставщики были не в курсе предстоящего вывоза товара и заключения новых договоров. Представитель компании Gottardi, торгующей итальянской одеждой, заявил, что никаких изменений в работе их магазина в «Москве» нет. По его словам, последний договор с руководством универмага был заключен прошлым летом. «С тех пор никаких просьб о перезаключении договоров не поступало», — отмечает собеседник РБК daily.

Гендиректор представительства компании Werner Christ GmbH в России и странах СНГ (производитель верхней одежды) Михаил Урсуляк рассказал, что договор с «Москвой» был перезаключен 1 декабря 2009 года с ОАО на ЗАО. «Тогда мы оформили договор сроком на год с г-ном Ульяницким», — сообщил он. Таким образом, до истечения соглашения поставщиков с универмагом остается более полугода. Новый владелец, по словам г-на Урсуляка, никак пока себя не проявлял и на связь не выходил.

Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила сомневается, что универмаг «Москва» понесет крупные убытки за десять дней простоя площадей. «Выручка компании была минимальной, — говорит эксперт. — Я удивляюсь, что этот магазин до сих пор не закрылся».

В 2008—2009 годах «Москва» из-за акционерного конфликта находилась в глубоком минусе. По данным СКРИН, чистый убыток ЗАО «Универмаг «Москва» в 2008 году составил 13,8 млн руб. против прибыли 2,8 млн руб. годом ранее. За девять месяцев 2009 года ОАО «Универмаг «Москва» понесло 3,9 млн руб. чистого убытка. «Основными причинами убыточности стали невозможность сократить постоянные издержки общества на фоне снижения покупательской способности розничных покупателей и рост кредитных обязательств общества в валюте на фоне падения курса рубля», — объясняется в отчетности компании. Объем собственных оборотных средств ОАО в течение двух лет обозначается отрицательной величиной: на конец сентября 2009 года капитал компании составлял -415,2 млн руб. С Дмитрием Ульяницким, который руководил универмагом до марта 2010 года, вчера связаться не удалось.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **"ВИКТОРИЯ" ПЛАНИРУЕТ ВЛОЖИТЬ В ОТКРЫТИЕ И ПОКУПКУ НОВЫХ МАГАЗИНОВ В 2010 Г. ОКОЛО \$100 МЛН**

Группа компаний "Виктория" вложит в развитие в 2010 году около \$100 млн, сообщил "Интерфаксу" член совета директоров компании Николай Власенко.

"Это средства, которые пойдут на открытие новых магазинов, и, мы не исключаем, - на финансирование сделок M&A", - уточнил он. По словам Н.Власенко, компания может приобретать розничные активы в Центральном и Южном федеральных округах.

В настоящее время "Виктория" создает резервы для финансирования инвестпрограммы, которая еще не получила окончательного одобрения у потенциальных соинвесторов. Тем не менее, сказал Н.Власенко, у группы есть возможность для привлечения необходимых средств за счет размещения дополнительных облигаций и привлечения банковских кредитов.

Группа "Виктория" управляла на конец 2009 года сетью из 208 магазинов в Москве и области (65% товарооборота), Калининграде (23%) и Петербурге (12%). "Виктория" работает в трех форматах: магазины шаговой доступности "Квартал" и дискаунтеры "Дешево" (66% товарооборота), супермаркеты "Виктория" (29%) и мелкооптовый магазин Cash в Калининграде (5%). Порядка трети торговых площадей находится в собственности компании, остальные арендуются. Выручка "Виктории" по МСФО в I полугодии 2009 года составила 15,37 млрд рублей, снизившись на 1% по сравнению с тем же периодом 2008 года. EBITDA понизилась на 4%, до 1,16 млрд рублей, рентабельность по EBITDA составила 7,5%, валовая рентабельность - 33,7%.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **"ЭНКА" ЗАКРЫЛА ТРИ СУПЕРМАРКЕТА "СИТИСТОР"**

Турецкая девелоперская компания Енка закрыла три супермаркета "Ситистор" "в связи с истечением срока договора аренды", сообщили "Интерфаксу" в компании. Таким образом, в некогда крупной сети "Рамстор" (с начала 2010 года оставшиеся магазины переименованы в "Ситистор") осталось всего 14 объектов. "В настоящее время мы управляем 14 супермаркетами в Москве и Московской области, а также рассматриваем перспективные предложения по дальнейшему развитию сети", - отметил представитель ООО "Энка ТЦ", уточнив, что на ближайшее время открытия новых магазинов не запланировано.

В сентябре 2007 года, когда Енка выкупила за \$542,5 млн 50% ритейлера у холдинга Migros и довела свою долю в компании до 100%, сеть "Рамстор" объединяла 42 магазина и 10 торговых центров. Уже в декабре турецкая компания продала 14 гипермаркетов "Рамстор" французской Auchan примерно за \$260 млн., оставив себе только супермаркеты и торговые центры общей площадью 450 тыс. кв. м. В течение 2008-2009 годов Енка закрывала "Рамсторы" в регионах, когда заканчивался срок аренды, и безуспешно пыталась продать розничный бизнес в московском регионе.

С 2010 года владелец розничной сети начал ребрендинг "Рамсторов" в "Ситисторы", объяснив это тем, что "название "Рамстор" у покупателей продолжает ассоциироваться с гипермаркетами, хотя все магазины этого формата в 2008 году были переданы французской сети Auchan, а ставшие в эксплуатации магазины в

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

большинстве своем представляют собой супермаркеты среднего размера, с торговой площадью от 1 тыс. до 2 тыс. кв. м."

Enka - один из крупнейших турецких холдингов, включает более 40 компаний, работающих в строительстве, торговле, энергетике и других отраслях. Штаб-квартира компании находится в Стамбуле, представительства есть в России, Казахстане, Украине, Алжире, Непале, Саудовской Аравии, Германии, Нидерландах. ООО "Энка ТЦ" (ранее ООО "Раменка") в настоящее время управляет 10 торговыми центрами "Капитолий" и 14 супермаркетами.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ДЛТ ИЗБАВИТСЯ ОТ ЛЕСОВ**

*Компания Mercury завершает реконструкцию ДЛТ, но для покупателей универмаг откроется не раньше зимы*

Срок реконструкции Дома ленинградской торговли (ДЛТ) на Большой Конюшенной улице, 21-23, истекает в июне 2010 г., сообщила пресс-служба комитета по строительству. В июне будут завершены основные строительные работы, подтвердил Дмитрий Елисеев, директор по строительству и реконструкции ООО «Мэркури», созданного Mercury для этого проекта. По словам Елисеева, компания пообещала губернатору в июне освободить фасад от строительных лесов, а для покупателей ДЛТ откроется позже. При условии решения организационных вопросов с торговлей — до конца 2010 г., уточнил он. Главный менеджер Mercury Александр Реебок не комментирует перспективы петербургского бизнеса.

Mercury планировала завершить реконструкцию к марту 2009 г., но попросила отсрочку на 15 месяцев. В Петербурге у компании есть магазин ювелирных изделий и часов.

Проект ДЛТ, по словам Елисеева, напоминает ЦУМ. Это будет шестиэтажный магазин в формате department store премиум-сегмента, там будут представлены торговые марки холдинга, говорит менеджер. В результате реконструкции надстроены два этажа, торговая площадь универмага увеличилась с 9000 до 18 000 кв. м. Инвестиции и срок окупаемости проекта Елисеев не раскрывает. Сумма вложений — от \$40 млн до \$50 млн, оценивает Владимир Сергунин, замдиректора инвестдепартамента Colliers Int в Петербурге. Чтобы окупить инвестиции, потребуется от 5 до 10 лет, полагает Анна Мемешкина, менеджер по рекламе и PR «Боско Нева» («дочка» Bosco di Ciliegi). По ее словам, с 2008 г. рынок luxury не рос. А Денис Белов, владелец магазинов «Макиавелли», в феврале оценивал спад продаж в этом сегменте в 40-50%.

Несмотря на снизившийся спрос, в перспективе 3-4 лет у проекта есть шансы на успех благодаря качеству и набору брендов, хорошему расположению, потенциалу восстановления рынка и низкому уровню конкуренции, говорит Андрей Косарев,



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7-8 апреля, № 47

замдиректора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle. Он отмечает, что в Петербурге premium- и luxury-сегменты представлены в основном в стрит-ритейле, единственный торговый центр подобного профиля — «Гранд палас». На первом этапе компании будет сложно, но Mercury — лидер на этом рынке, считает Денис Рыженко, директор «Бонстрит фэшн ритейл Санкт-Петербург». Открытие больших площадей по торговле luxury-сегментом оживит район и подстегнет этот рынок, уверен он.

◆ [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](#)