

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Office / General

Офис для Ананьевых

ТНК-ВР нашла покупателя на свой офис на Арбате. Комплекс «Альфа Арбат центр», скорее всего, достанется «Промсвязь-недвижимости» братьев Ананьевых.

«Кантри Парк III» откроется в первую декаду 2012 года

Девелоперская и управляющая компания BPS приступает к работам по монтажу светопрозрачных конструкций на объекте «Кантри Парк III» – третьей строительной очереди делового центра класса А «Кантри Парк».

Retail

С чем едят фуд-корт?

Сегодня девелоперы торговой и торгово-развлекательной недвижимости активно ищут новые инструменты в борьбе за благосклонность и лояльность потенциальных посетителей.

Роскошные продажи

Люксовые бренды снова в моде. Рост продаж предметов роскоши побил в прошлом году все рекорды — объем мирового рынка товаров класса люкс вырос на 12% до 172 млрд евро

Менеджеры сняли мерки с "Глории Джинс"

Более 50 менеджеров сети "Глория Джинс", второго по величине одежного ритейлера в России, станут ее совладельцами: они получили бесплатные опционы на 3,5% акций головного ОАО "Глория Джинс", которые смогут исполнить в 2012 году.

Hotel

В Москве за полгода создано 3 тысячи новых гостиничных мест

Двенадцать новых и реконструированных гостиниц на 3,25 тыс. мест открылись в Москве с октября 2010 года по март 2011 года.

Regions

Инвестор опоздал

Городская администрация хочет вернуть себе участок на набережной Робеспьера, проданный за 1 млрд руб.

Сбербанк без «Макромира»

Новый владелец «Макромира» договаривается со Сбербанком, которому девелопер должен 4,8 млрд руб., о переуступке прав требования долга.

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](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Offices / General

ОФИС ДЛЯ АНАНЬЕВЫХ

ТНК-ВР нашла покупателя на свой офис на Арбате. Комплекс «Альфа Арбат центр», скорее всего, достанется «Промсвязь-недвижимости» братьев Ананьевых

ТНК-ВР договорилась о продаже офисного комплекса «Альфа Арбат центр» на улице Арбат, рассказали два представителя консалтинговых компаний. По их словам, покупателем объекта станет «Промсвязьнедвижимость», которая рассчитывает зарабатывать на его аренде. Информацию о планируемой сделке подтвердил источник, близкий к одной из сторон сделки. Сотрудник ТНК-ВР подтвердил, что покупатель найден, но детали не раскрыл. «Сделка еще не закрыта, возможно, это произойдет в течение 1-2 месяцев», — говорит он.

Представители ТНК-ВР и «Промсвязьнедвижимости» от комментариев отказались.

Ведутся переговоры о сдаче бизнес-центра Россельхозбанку, уточняют двое собеседников «Ведомостей». Источник, близкий к руководству Россельхозбанка, подтвердил, что переговоры об аренде офиса на Арбате действительно ведутся, но подробности не сообщил.

[Гендиректор Colliers International Максим Гасиев считает, что сумма сделки может составить \\$240-260 млн.](#)

Общая площадь «Альфа Арбат центра» — около 47 200 кв. м, из которых 41 000 кв. м занимают офисы, остальное — торговая зона и паркинг. Арендная площадь — 28 000 кв. м. Сейчас в офисном центре располагается штаб-квартира ТНК-ВР. Теперь ТНК-ВР будет арендовать офис в Nordstar Tower на Беговой, сообщил представитель компании. Переезд начнется уже в ближайшее время. Смена прописки нацелена на сокращение расходов компании: сейчас у ТНК-ВР порядка 20 офисов в Москве. Собрав всех сотрудников под одной крышей, ТНК-ВР существенно экономит, поясняет ее представитель, но суммы не раскрывает.

ТНК-ВР пыталась продать или сдать в аренду свой офис с декабря 2009 г., объявив конкурс на выбор агента. Победителями стали Knight Frank и Cushman & Wakefield. Они согласно материалам компании должны были до 1 апреля 2010 г. сдать не менее 30% площадей по ставке более \$750 за 1 кв. м в год (без учета НДС) либо продать все здание не менее чем за \$244 млн (без учета НДС).

Объектом интересовалась «Транснефть», рассказывали ранее консультанты рынка недвижимости, но сделка не состоялась. По официальной версии, компания посчитала, что

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

имеющихся площадей не хватит для размещения всех ее сотрудников. Но источник, близкий к руководству компании, уточняет, что на самом деле ее не устроило техническое состояние офиса.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«КАНТРИ ПАРК III» ОТКРОЕТСЯ В ПЕРВУЮ ДЕКАДУ 2012 ГОДА

Девелоперская и управляющая компания BPS приступает к работам по монтажу светопрозрачных конструкций на объекте «Кантри Парк III» – третьей строительной очереди делового центра класса А «Кантри Парк».

В ближайшее время начнется возведение надземной части конгресс-холла и немецкого медицинского центра, входящих в структуру «Кантри Парка III».

Открытие делового центра «Кантри Парка III» состоится в первую декаду 2012 года.

Первая и вторая стадии проекта, арендаторами которой стали мировые бренды и лидеры рынка, в том числе BMW Group, METRO Group, Mercedes-Benz Trucks, Nokian Tyres, Nutricia, Porsche, SC Johnson, TYCO, Volvo, Yokohama, предложили новые стандарты стиля и качества деловой жизни. Уже много лет «Кантри Парк» гордится своей клубной атмосферой и лояльностью арендаторов.

Помимо офисных площадей класса А, в состав «Кантри Парка III» вошли апартаментные офисы, многофункциональный конгресс-холл и немецкий медицинский центр, позволяющий проводить высокотехнологичные хирургические и эндоскопические операции с участием лучших зарубежных специалистов.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Retail

С ЧЕМ ЕДЯТ ФУД-КОРТ?

Галина Малиборская, директор департамента торговой недвижимости Colliers International
Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International

Сегодня девелоперы торговой и торгово-развлекательной недвижимости активно ищут новые инструменты в борьбе за благосклонность и лояльность потенциальных посетителей. Одним из существенных факторов, определяющих как посещаемость, так и продолжительность пребывания в ТЦ, является наличие возможности комфортного питания.

Особенности национального фуд-корта

Как правило, доля площади ТЦ, занимаемая фуд-кортом, – около 10%. Основными посетителями фуд-кортов являются семьи с детьми и молодежь, для которой сам фуд-корт может быть местом целевого посещения и встреч. Если говорить о бизнес-аудитории, представители которой в европейских странах являются посетителями ресторанный двора, то в России она практически не пользуется услугами фуд-корта (из-за невозможности спокойно вести беседу, недостаточной статусности места). Кроме того, торговые центры, фуд-корты которых могут рассчитывать на бизнес-аудиторию, должны располагаться в местах сосредоточения деловой активности, в пешеходной доступности от БЦ. Однако большей популярностью пользуются у «офисных обитателей» рестораны, предлагающие бизнес-ланчи, либо концепции «конвейерной выдачи пищи» (такие, например, как «Грабли» и «Му-Му»).

Если рассуждать о российских национальных особенностях ресторанных дворов, то, пожалуй, их (не без труда, правда) можно обнаружить скорее в ресторанных концепциях, чем в организации и дизайне самого фуд-корта. Популярными являются операторы, предлагающие блины, картошку с наполнителями («Теремок», «Крошка-картошка»). Однако точно определить, чего здесь больше – национальных особенностей или сочетания качества (вкусно) и цены (недорого), невозможно. К тому же в национальном аспекте очень трудно объяснить любовь к McDonald's, пожалуй самому популярному оператору на российском рынке фаст-фуда. Кстати, за 2010 год лидерские позиции McDonald's пошатнулись. В конкурентную борьбу за посетителей вступили операторы, предлагающие сходную концепцию питания (например, более популярный в Европе Burger King).

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

О ставках аренды

Уровень арендной ставки для арендаторов фуд-корта зависит от размера занимаемой площади и популярности арендатора у посетителей, а также и от параметров самого торгового центра, в котором расположен фуд-корт: его популярности у потенциальных посетителей, местоположения, масштаба и др. Для существующих объектов в центре Москвы средние ставки колеблются в диапазоне 2000–3000 условных единиц (\$1 + 1 euro / 2), в объектах периферийных районов диапазон ставок – 1000–2000 условных единиц за кв. м в год. В региональных городах арендные ставки находятся на уровне \$600–800/кв. м в год.

Срок договоров аренды – от 3 до 5 лет, наблюдается тенденция к увеличению срока аренды (до 5 лет). Международные сети предпочитают подписывать договоры сроком не менее 10 лет с возможностью выхода из договора через 5 лет.

В подавляющем большинстве случаев операторы общественного питания работают по схеме фиксированной ставки аренды. По смешанной схеме (фиксированная ставка аренды плюс процент от оборота) работают единичные операторы (например, McDonald's, «Ростикс»).

Москва и регионы

Развитие операторов общественного питания происходит крайне неравномерно в Москве и регионах, причем в последних оно более интенсивное. Рынок общественного питания в Петербурге и крупных городах (в частности, Екатеринбурге и Новосибирске) отличается большим разнообразием, присутствием новых арендаторов, развитие которых на региональных рынках происходит как собственными представительствами, так и по схеме франчайзинга. Региональные операторы сознательно не выходят на рынок столицы, объясняя это высоким уровнем арендных ставок и крайне высоким расходами на операционную деятельность.

Про франшизу

Большинство международных операторов выходят на российский рынок, прежде всего в Москве и Петербурге, пользуясь схемами франчайзинга. На региональных рынках лишь очень немногие работают по схеме франчайзинга. Причины типичны для рынка торговой недвижимости в целом: найти партнера, который удовлетворял бы всем требованиям, бывает крайне сложно. Не менее сложен и процесс осуществления контроля над деятельностью партнера. В качестве одной из причин, по которой ряд международных и российских брендов развивается самостоятельно, является боязнь ухудшения репутации бренда (не все франчайзеры, особенно это касается региональных городов, выполняют высокие требования к организации деятельности точки питания и качеству обслуживания клиентов). Кроме того, возможно

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

«воровство» технологии организации бизнеса, когда франчайзер, приобретая франшизу на 2–3 года, а также все необходимые инструменты и навыки, затем открывает «собственное» дело, незначительно меняя технологии и название (уже узнаваемое на тот момент). Такие случаи отмечались на рынке предприятий общественного питания. Как правило, франчайзи расположены в менее интересных проектах, в отличие от собственных точек обслуживания (конечно, при схеме, при которой головная компания может влиять на выбор места расположения точки питания). Такая ситуация в целом является довольно типичной для рынка франчайзинга.

Фуд-корт и кризис

Несомненно, кризис оказал влияние на работу предприятий общественного питания в целом, в том числе и в торговых центрах. Исследования показывают, что значительная часть населения стремится экономить на питании вне дома. Однако этот фактор меньше сказывается на операторах фуд-корта по сравнению с ресторанами, так как часть посетителей ресторанов, расположенных в ТЦ, сегодня чаще отдает предпочтение операторам фуд-корта ввиду меньшего размера среднего чека. Изменения, связанные с кризисом, можно отметить только в части запрашиваемых арендаторами площадей. Если ранее средний размер составлял 70–80 кв. м, то сейчас он снизился до 50–60 кв. м (не считая тех, кто традиционно занимает более крупные площади (около 100 кв. м) – McDonald's, «Ростикс»).

Новое слово в общественном питании

Каковы же перспективы развития точек питания в составе торговых центров? Несмотря на культурные особенности, существует ряд общих мировых тенденций. Как обычно, они исходят и от клиентов, и от новых операторов. Все больше внимания теперь уделяется пище, ее производству и приготовлению. Кафе, бары и рестораны стараются предлагать дополнительные услуги (кроме, собственно, питания), такие как проведение досуга, а также продажу качественных продуктов питания. Вот несколько примеров. В 2009 году во Франции сетью супермаркетов Casino и сетью газетных киосков Relay было создано кафе Chez Jean. Это заведение соединяет в себе функции кафе, газетного киоска и магазина самообслуживания. Сходную идею инициировала газета The Financial Times, предложив сети Starbucks разместить в своих заведениях банкомат и интернет-банкинг.

О перспективах

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

2010 год был насыщен событиями, связанными с выходом новых международных операторов общепита на российский рынок торговой недвижимости. В II квартале в Москве открылась первая кофейня Dunkin' Donuts. Рассматривая Россию как один из крупнейших и перспективных рынков Европы, компания планирует увеличить количество кофеен до 20 в ближайшей перспективе и до 100 – в более отдаленной. Известная американская сеть Chili's, работающая в том же формате, что и T.G.I. Friday's, открыла свой первый ресторан в Москве. Выйдя в начале 2010 года на российский рынок, к настоящему времени Burger King имеет уже 14 открытых ресторанов (8 – в Москве, 2 – в Подмоскowie и 4 – в Петербурге). Сибирская сеть Traveler's Coffee открыла двери первой кофейни в Москве в конце апреля. Также ряд международных операторов рассматривает возможности выхода на российский рынок. Среди них американский оператор ресторанов быстрого питания Wendy's/Arby's Group, который планирует открыть 180 закусочных в России в течение ближайших десяти лет. Таким образом, российский рынок общественного питания активно развивается, и можно надеяться на то, что фуд-корты в столичных и региональных торговых центрах станут более разнообразными, привлекая новых посетителей не только к своим столикам, но к торговым объектам в целом.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РОСКОШНЫЕ ПРОДАЖИ

Люксовые бренды снова в моде. Рост продаж предметов роскоши побил в прошлом году все рекорды — объем мирового рынка товаров класса люкс вырос на 12% до 172 млрд евро, говорится в исследовании американской консалтинговой компании Bain & Co. Быстрее рынок рос только в 2000 г. — на 18% (тогда он составил 129 млрд евро), а предыдущий рекорд поставил в 2007 г. — 170 млрд евро (+6% к 2006 г.). В 2010 г. Bain & Co. ожидала такого же результата, но он превзошел прогнозы — объем покупок сумок, украшений, одежды и духов элитных марок достиг к концу года самого высокого значения за всю историю измерений.

«Люди снова перестали стесняться роскошных нарядов», — цитирует Reuters партнера Bain & Co. и автора исследования Клаудио Д'Арпизио. Настоящий взрыв пережили сегменты суперпремиальных товаров (+21%) и аксессуаров — сумок, перчаток, зонтов (+17%). Продажи косметики и парфюмерии выросли всего на 4%. Крупнейшие модные дома наращивали продажи еще быстрее: выручка Moet Hennessy Louis Vuitton, например, увеличилась на 19% до 20,3 млрд евро.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Продажи предметов роскоши в США — на традиционно самом емком рынке — выросли на 16% до 48,1 млрд евро, в европейских странах — на 4-7%. Китайские потребители увеличили траты на товары класса люкс на 30% до 9,2 млрд евро. Российский рынок стал четвертым по динамике (рост на 9%) и девятым по объему в мировом рейтинге (4,8 млрд евро).

В этом году Bain & Co. ожидает 8%-ного роста мирового рынка до 185 млрд евро. Среднегодовые темпы прироста российского рынка до 2013 г. будут на уровне 5-10% за счет восстановления экономики и роста потребительских расходов, ожидают в Bain & Co.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МЕНЕДЖЕРЫ СНЯЛИ МЕРКИ С "ГЛОРИИ ДЖИНС"

Более 50 менеджеров сети "Глория Джинс", второго по величине одежного ритейлера в России, станут ее совладельцами: они получили бесплатные опционы на 3,5% акций головного ОАО "Глория Джинс", которые смогут исполнить в 2012 году. Тогда же сотрудники смогут получить первые дивиденды на свои акции на сумму до 750 млн руб. (\$27 млн) при выполнении планов компании по росту выручки более чем в 2,5 раза, до примерно 23 млрд руб. (в 2010 году выручка составила всего 9 млрд руб.).

Решение выдать ключевым сотрудникам компании опционы на акции ОАО "Глория Джинс" (головная компания; по данным "СПАРК-Интерфакс", 58,175% ОАО принадлежит Владимиру Мельникову, еще 41,825% находится на балансе ЗАО "Глория Джинс") было принято по итогам работы ритейлера за 2010 год, рассказал "Ъ" специалист по корпоративным исследованиям и проектам "Глории Джинс" Сергей Тихонов. В прошлом году выручка компании выросла на 94,2%, до 9 млрд руб., а рентабельность по EBITDA составила 25,5% вместо планировавшихся 18%.

Опционы на акции "Глории Джинс" получили более 50 руководителей различных подразделений компании, говорит Сергей Тихонов. Общий объем опционной программы составляет примерно 3,48% акций ОАО "Глория Джинс" (весь уставный капитал равен 430 млн акций): стать собственниками бумаг менеджеры смогут в 2012 году (акции будут выданы бесплатно). Если сотрудники выполнят планы развития компании на 2011-2012 годы, то дополнительно на акции будут выплачены дивиденды, размер которых будет определять основной акционер компании Владимир Мельников. По предварительному прогнозу выплаты составят 51 руб. на акцию, то есть за 3,48% сотрудники "Глории Джинс" смогут получить в 2012 году около 750 млн руб. (\$27,4

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

млн по курсу на вчера), говорит господин Тихонов. Дивиденды будут соответствовать акционерной стоимости 3,48% пакета исходя из "консервативной оценки компании", уточнил он. Стоимость компании сейчас он оценивает примерно в 11,1 млрд руб. (\$406 млн; применялся мультипликатор 6 EBITDA 2010 года минус долг 2,65 млрд руб.).

Чтобы получить дивиденды в 2012 году, менеджерам "Глории Джинс" нужно добиться роста выручки в 2011 году почти в два раза, до 17 млрд руб., при этом рентабельность по EBITDA не должна упасть ниже 25,5%, в 2012 году выручка должна дорасти до 23 млрд руб., а сеть увеличится минимум до 500 магазинов.

ОАО "Глория Джинс" — второй по выручке одежный ритейлер в России (см. таблицу). Развивает монобрендовые магазины Gloria Jeans и Jee Gay. На 1 апреля 2011 года управляла 330 магазинами в 71 регионах России и на Украине. По данным самой компании, в 2010 году ее выручка без НДС составила 9 млрд руб. Основной владелец — основатель сети Владимир Мельников.

Сейчас совладельцами "Глории Джинс" являются только три топ-менеджера: в 2008 году небольшие пакеты получили финансовый директор Галина Ткачева, старший вице-президент по продажам Влад Головкин и операционный директор Алина Скиба. В апреле этого года "Глория Джинс" выплатила этим менеджерам первые дивиденды в размере 45 млн руб. (около \$1,65 млн).

Исходя из прогнозов компании выплаты менеджерам обойдутся "Глории Джинс" примерно в 3,2% ее выручки. Это одна из самых дорогих опционных программ в ритейле, говорит директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошاپко: например, крупнейший российский продуктовый ритейлер X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др.) потратил за последние три года на опционы менеджерам всего 0,5% выручки, "Магнит" — около 0,1%. Менеджеры одежных сетей становятся их совладельцами редко и, как правило, на этапе создания компании. Так, гендиректору "Мэлон Фэшн Групп" Михаилу Уржумцеву принадлежит 5,95%, гендиректору "Модного континента" Александру Попову — 12,9%. Запускать опционные программы имеет смысл, если компания готовится стать публичной, считает совладелец сети Ваоп Илья Ярошенко. Сергей Тихонов говорит, что дополнительная мотивация для менеджеров нужна, чтобы просто удержать в компании квалифицированных специалистов, которые из года в год показывают хорошие результаты работы.

◆ [Коммерсант](#)

◆◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Hotel

В МОСКВЕ ЗА ПОЛГОДА СОЗДАНО 3 ТЫСЯЧИ НОВЫХ ГОСТИНИЧНЫХ МЕСТ

Двенадцать новых и реконструированных гостиниц на 3,25 тыс. мест открылись в Москве с октября 2010 года по март 2011 года.

«Гостиничный фонд столицы быстро растет. За последние полгода у нас открылась гостиница Lotte Plaza на 600 мест, Crown Plaza в Центре международной торговли, несколько мини-гостиниц открылись в округах Москвы. Например, «Мишель» на 22 места в ЦАО. Очень важно открытие трехзвездочной гостиницы «Аминьевская» на 223 номера, это первая столичная гостиница, реконструированная из бывшего общежития», - заявил председатель Комитета по туризму правительства Москвы Сергей Шпилько.

Он отметил, что туристический сезон в столице уже начался.

«Если выйти на Красную площадь, можно убедиться, что в Москве появились туристические группы. В прошлом году в гостиницах Москвы останавливались 4 миллиона туристов, в этом году мы рассчитываем принять 4,2 - 4,25 млн человек», - сказал председатель Комитета по туризму правительства Москвы. «Количество россиян в столичных гостиницах составит не менее 100 тысяч человек, число их ночевочек вырастет на 400 тыс.», - отметил Шпилько. Он рассказал, что Комитет по туризму работает сейчас над инвентаризацией гостиничного фонда города. По его словам, значительная часть мини-гостиниц, хостелов остается неучтенной статистикой по коллективным средствам размещения. Шпилько отметил, что в этом году на развитие туризма в городе выделено 280 млн руб. До 65% этой суммы пойдет на продвижение столицы в различных средствах массовой информации - на радио, телевидении, в Интернете в России и за рубежом, сообщает РИА Новости – Недвижимость.

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Regions

ИНВЕСТОР ОПОЗДАЛ

Городская администрация хочет вернуть себе участок на набережной Робеспьера, проданный за 1 млрд руб.

Фонд имущества обратился в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти с иском к ЗАО «Первая проектная компания» (ППК) о расторжении заключенного в декабре 2008 г. договора купли-продажи. Информация об иске есть на сайте ВАС, рассмотрение намечено на 27 мая. Прокомментировать суть иска в пресс-службе фонда отказались. Номер договора, который собирается расторгнуть фонд, совпадает с номером договора, по которому права и обязательства относительно участка на наб. Робеспьера, 32, в декабре 2008 г. перешли ППК от «Строймонтажа».

«Строймонтаж» приобрел на аукционе фонда имущества в 2007 г. аварийный дом на наб. Робеспьера, 32, и 0,13 га под ним за 1,07 млрд руб. Девелопер снес здание, а земля стала залогом по кредиту Сбербанка на сумму около 1 млрд руб. В декабре 2008 г. участок и долговые обязательства перед Сбербанком перешли ППК.

Представитель ППК узнал об иске от «Ведомостей». По его словам, участок по-прежнему в залоге у Сбербанка. В пресс-службе Сбербанка вчера отказались от комментариев. В начале апреля фонд подал к ППК и Сбербанку иск «о признании сделок недействительными». Речь идет о договорах ипотеки между банком и ППК, сообщил источник, знакомый с иском.

По условиям договора купли-продажи покупатель должен был до апреля 2011 г. построить на месте снесенного дома новый. В распоряжении КУГИ от 2007 г. № 200-р, регулирующем продажу данного объекта, говорится, что последствием невыполнения сроков будет расторжение договора купли-продажи с возвратом земли в госсобственность.

Договор предполагает компенсацию в случае его расторжения, утверждает представитель ППК. А чиновник имущественного блока считает, что если инвестор нарушил условия торгов, то это его риск. Впрочем, все зависит от условий договора, добавляет он.

С учетом обязательств перед Сбербанком этот объект может стоить не более 300 млн руб., полагает замдиректора инвестиционного департамента «Colliers Int Санкт-Петербург» Владимир Сергунин. Участок подходит для застройки элитным жильем, считает эксперт.

Право залога неразрывно связано с основным обязательством по объекту и при расторжении договора купли-продажи Сбербанк может потерять право залога, говорит управляющий партнер юрфирмы «Дювернуа лигал» Егор Носков. Но если решение будет принято в пользу фонда, то

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

скорее всего сторонам придется компенсировать друг другу затраты по сделке (Смольный — инвестору, а инвестор — банку) с учетом штрафов, которые могут быть прописаны в договоре, предполагает Носков.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СБЕРБАНК БЕЗ «МАКРОМИРА»

Новый владелец «Макромира» договаривается со Сбербанком, которому девелопер должен 4,8 млрд руб., о переуступке прав требования долга

Fleet Fund Ltd в конце апреля обратилась в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти с заявлением о процессуальном правопреемстве требований Сбербанка, сообщается на сайте суда. Fleet Fund указала, что 25 марта этого года заключила со Сбербанком договор уступки прав требований, после чего к ней перешло право требования к ООО «Макромир» по пяти кредитным договорам на общую сумму 4,8 млрд руб.

В пресс-службе банка подтвердили заключение договора, однако переход требований возможен после выполнения покупателем ряда условий, сообщила пресс-служба банка. Условия она не раскрывает.

«Макромир», владеющий пятью торговыми комплексами общей площадью около 260 000 кв. м, в мае прошлого года признан банкротом с общей суммой задолженности около 15 млрд руб. Один из крупнейших кредиторов — Сбербанк, которому компания должна 4,8 млрд руб. В залоге у банка находятся торговые комплексы «Макромира», уточняет конкурсный управляющий «Макромира» Анна Рулева.

В марте этого года основатель «Макромира» Андрей Рогачев объявил, что продал компанию Fort Group.

Fleet Fund — дружественная «Макромиру» и Fort Group компания, которая призвана избавить активы банкрота от продажи на аукционе, сказал «Ведомостям» управляющий партнер Fort Group Максим Левченко. Fort хочет вывести «Макромир» из процедуры банкротства, объясняет он.

Вчера арбитраж удовлетворил аналогичные заявления «КПП Эссет менеджмент лтд» о правопреемстве требования долга «Макромира» на общую сумму 6,5 млрд руб. компаниям «Гринфилд инвестментс лтд» и «Бердвинг холдинг лтд». Правопреемник — тоже дружественная Fort Group компания, утверждает Левченко.

Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

4-5 мая, № 48

Рассмотрение заявления Fleet Fund суд вчера перенес на 15 июня, сообщила «Ведомостям» Рулева. Если суд удовлетворит его, компании перейдет и заложенное по кредиту имущество, говорит она.

На этот же день назначено рассмотрение заявления Сбербанка о продаже заложенного имущества «Макромира» на торгах фонда имущества. Привлеченное Сбербанком ЗАО «Гориславцев и Ко. Оценка» оценило имущество в 5,3 млрд руб., сообщается на сайте суда.

Если Fleet Fund не выполнит условия договора, Сбербанк будет вынужден продолжить взыскание задолженности «Макромира», в том числе за счет возможной реализации заложенных торговых комплексов, говорит представитель пресс-службы Сбербанка.

Когда компания хочет контролировать процесс банкротства и спасти активы, то получение прав требований по долгам — логичный шаг, говорит Александр Григорьев из «Григорьев и партнеры». Если активы будут продаваться на аукционе, то цена их может вырасти, а кредитор, консолидировавший большую часть долга, влияет на принятие решений, добавляет юрист. Обычно уступки по долгам производятся с дисконтом, который может составлять и 50% от суммы, говорит 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](#)