

Крупные продуктовые ритейлеры начали закрывать магазины, которые и до кризиса показывали невысокую рентабельность. Сеть «Провиант» остановила работу части торговых точек в Воронеже и в Курской области в целях оптимизации розницы. X5 Retail Group лишилась сразу девяти дискаунтеров «Пятерочка» в Белгороде из-за трудностей у своего франчайзи – ООО «Белхладопт». Краснодарская сеть «Магнит» избавилась от некоторых магазинов в Липецке и Тамбове по причине неэффективности продаж, а в Белгороде – из-за высокой арендной платы. Как полагают эксперты, если раньше операторы закрывали только нерентабельные точки, то теперь делают то же и с малорентабельными.

УМЕРЕННЫЕ АМБИЦИИ Даже самые благополучные с финансовой точки зрения участники рынка вынуждены пересматривать свои экспансионистские замыслы. Розничная сеть по торговле спорттоварами «Спортмастер» сократила инвестпрограмму на 2009 год в два раза по сравнению с 2008-м (3 млрд рублей). Кроме ожидаемого снижения спроса покупателей на спорттовары, в условиях кризиса на такое решение «Спортмастера» повлиял и другой фактор: ТЦ, открытые в регионах, в последнее время генерируют гораздо более низкий клиентский поток, чем прогнозировалось.

В более выгодном положении по сравнению с конкурентами, арендующими торговые площади, оказались компании, которые одновременно выступают и ритейлерами, и девелоперами. Но даже им приходится прибегать к такой антикризисной мере, как сокращение инвестпрограмм. Сеть гипермаркетов «Линия», которая входит в корпорацию «ГринН» Николая Грешилова, в ноябре отложила планы строительства третьего гипермаркета «Линия» в Воронеже, второго в Туле и первого в Смоленске, а также решила повременить с экспансией в Белоруссию. «Финансовые структуры резко повысили ставки по кредитам для девелоперов, да и на новых условиях выдают их неохотно», – пояснил господин Грешилов, добавив, что теперь намерен сконцентрироваться на завершении строительства гипермаркетов в Туле, Брянске, многофункционального комплекса площадью более 70 тыс. кв. м в Орле. Минимум на год приостановлена реализация одного из наиболее масштабных про-



СЕТЬ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ «ШАНС» НЕ СМОГЛА ВОВРЕМЯ РАСПЛАТИТЬСЯ ПО ОБЛИГАЦИЯМ

ектов «ГринНа» – возведение ТРЦ в Белгороде площадью 120 тыс. кв. м и стоимостью не менее \$100 млн. Свои инвестпланы корректируют не только федеральные и межрегиональные игроки. Немецкий ритейлер Metro cash&carry, имеющий свыше 600 ТЦ в 29 странах мира, в нынешнем году не заложит первый камень в мелкооптовый гипермаркет стоимостью 20 млн евро в Орле, хотя в прошлом году проявлял интерес к городу. Компания намерена сократить темпы экспансии в Россию. В 2009 году планируется запустить минимум два новых ТЦ (при против восьми в прошлом). А калининградской группе «Вестер», которая выступает девелопером и развивает сеть одноименных гипер-

маркетов, пришлось не только замораживать инвестпрограмму, но и искать покупателя на ряд своих активов. По признанию совладельца «Вестера» Олега Болычева, общая стоимость выставленных на продажу объектов и земельных участков – \$50 млн, среди них – торговый центр «Вестер-Дружба» площадью 22,8 тыс. в Воронеже. На октябрь 2008 года задолженность группы компаний «Вестер» достигла около \$200 млн. Тем не менее без девелоперского плеча ритейлерам в нынешних условиях стало гораздо труднее проводить экспансию, о чем свидетельствует несколько неудачных попыток продуктовой сети «Мосмарт» закрепиться в Черноземье. В январе группа РТМ заявила о намерении расторгнуть заключенный минувшим летом договор с продуктовой ритейлером по аренде площадей под гипермаркет в ТРЦ площадью 49,2 тыс. кв. м, который достраивается в Липецке. А ранее продуктовая сеть расторгла контракт на аренду зала с воронежским ТЦ «Армада». Кроме того, «Мосмарт» претендовал на торговые площади группы РТМ в Курске и Воронеже, освободившиеся после ухода из них «Гроссмарта», однако в итоге на них зашла немецкая сеть Billa. Девелоперы считают, что причиной неудач продуктовой сети стали ее финансовые трудности. В конце января стало известно, что «Мосмарт» ищет новые схемы при расчетах с кредиторами, в том числе и путем конвертации долга в облигации, поскольку компания способна погасить живыми деньгами только 15-50% просроченной задолженности своим поставщикам.

УСКОРЕННЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ Как уже стало ясно, результативность усилий ритейлеров по выживанию на рынке в условиях кризиса обратно пропорциональна их долговой нагрузке. В январе закрылись все салоны ритейлера «Беталинк» в Воронеже и других городах Черноземья, та же участь постигла магазины сети Dixis. По данным аналитиков, у компаний в макрорегионе насчитывалось порядка 150 магазинов по продаже мобильных телефонов и сопутствующих аксессуаров. «Беталинк», обремененный кредиторкой в несколько сотен миллионов долларов, заключил соглашение с МТС о начале торговли под брендом сотового оператора и отказе от продаж контрактов его конкурентов. Но сократить за счет привлечения партнера задолженность и тем самым поправить свои дела ритей-

лер не успел. Перегруженная кредиторка привела к закрытию и салонов Dixis. Общий долг ритейлера в январе 2009 года составлял \$258 млн. Федеральная сеть пыталась привлечь средства за счет конвертации задолженности в акции, но в условиях кризиса такая схема не заинтересовала потенциальных инвесторов. С начала года компания не смогла заключить договоры с основными поставщиками Nokia, Samsung и Sony Ericsson. ООО «Шанс Капитал», управляющее одноименной сетью бытовой техники (головной офс расположен в Старом Осколе, имеет 35 магазинов общей площадью более 33,4 тыс. кв. м в Белгородской, Воронежской, Курской, Липецкой, Тамбовской и Орловской областях), подвело дебютный облигационный заем, который компания разместила осенью позапрошлого года. В конце декабря она допустила технический дефолт по выплате первого купона (более 79 млн рублей). Не исключено, что для погашения всей задолженности (2 млрд рублей) владельцам «Шанса» Шахину Солтанову и Жанне Геворкян придется вернуться к рассмотрению вариантов продажи бизнеса. Прошлым летом они намеревались реализовать от 25 до 49% бизнеса, но их не устроила цена, предложенная потенциальными покупателями, – \$130-150 млн. Аналитик управляющей компании «Финанс Менеджмент» Максим Клягин полагает, что новые, более жесткие условия приведут к сокращению количества игроков и перераспределению сил. В наиболее неблагоприятном положении, по его мнению, оказались компании с большим уровнем долговой нагрузки, которые в основном представляют собой локальных лидеров – небольшие сети, активно боровшиеся за увеличение доли на местных рынках и выход в соседние регионы и финансировавшие экспансию преимущественно за счет внешних заимствований. Именно они, как полагает господин Клягин, являются реальными претендентами на продажу бизнеса. Соответственно, другим результатом кризиса, полагает он, станет усиление тенденции к консолидации российского розничного рынка за счет активизации сделок M&A, в том числе и с участием мировых компаний. «Если сегодня доля десяти крупнейших продовольственных ритейлеров не превышает 10-15% рынка, то в среднесрочный период – за два-три года та же цифра может вырасти в два раза», – прогнозирует Максим Клягин. ■

ОКтябрьский

БИЗНЕС-ЦЕНТР

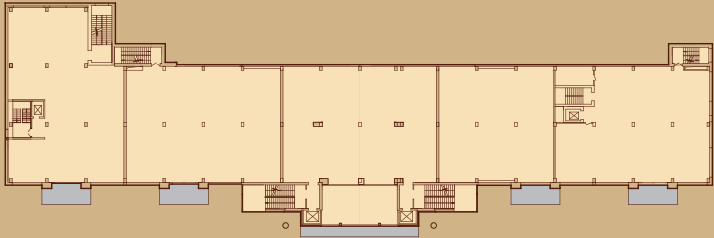


НОВЫЙ ОРИГИНАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ВОРОНЕЖ

- УНИКАЛЬНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ:**
пять автономных офисных центров внутри единого здания.
- в каждом отдельном пятиэтажном блоке имеется:
- входная группа;
 - холл;
 - лестницы;
 - лифты с ограничением доступа.
- МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ:**
центр города, пересечение улиц Кирова и 20 лет Октября.
- ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ:**
12 000 квадратных метров

- ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ЗДАНИЯ:**
- свободное пространство, шаг колонн 6х9 метров;
 - высота потолков 4 метра;
 - первая категория электроснабжения;
 - приточно-вытяжная вентиляционная система с кондиционированием воздуха;
 - обзорные лифты;
 - высокоскоростные системы коммуникаций;
 - современный вентилируемый фасад ;
 - алюминиевые конструкции остекления и входных групп.
- ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**
- ПАРКОВКА:**
гостевая - 50 А/М, служебная - 200 А/М

ПЛАНИРОВКА



1-5 ЭТАЖ

СОЗДАНИЕ БЦ «ОКтябрьский» ОСУЩЕСТВЛЯЕТ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «МЕГИОН»

УК «Мегион» реализовала ряд проектов в сфере девелопмента офисной, складской и торговой недвижимости в городе Воронеж.

НАШИМИ АРЕНДАТОРАМИ И ПАРТНЕРАМИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- | | |
|-------------------------------|---------------------------|
| □ SIEMENS MANAGEMENT | □ БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ» |
| □ MICROSOFT | □ НРБАНК |
| □ BRITISH AMERICAN TOBACCO | □ ХОУМ КРЕДИТ БАНК |
| □ JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL | □ 1С-ЧЕРНОЗЕМЬЕ |
| □ SHNEIDER ELECTRIC | □ КОПЕЙКА-ВОРОНЕЖ |
| □ СТРАХОВАЯ ГРУППА «УРАЛСИБ» | □ СОЮЗКОНСЕРВМОЛОКО |
| □ ЕВРОСЕТЬ-ЦЕНТР | □ РУССКИЙ АППЕТИТ |
| □ ТОРГОВАЯ СЕТЬ «ЭЛЬДОРАДО» | □ БЕЛСТАР АГРО |
| □ БИЛАЙН | □ НИЖНОВАТОМЭНЕРГОСБЫТ |

ОТКРЫТИЕ - II КВАРТАЛ 2009 ГОДА



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «МЕГИОН»
Тел. факс: (4732) 39-37-00; (4732) 39-37-37
www.bcctoiber.ru, e-mail: groshev@bcmegion.ru

реклама