

# КРЕДИТНАЯ ДОРОГА

с. 04-10

К

ОДНИМ ИЗ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, НАРЯДУ С СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ, ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ, СРЕДСТВАМИ СОИНВЕСТОРОВ, ВЫПУСКОМ ОБЛИГАЦИЙ, ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ, ОФШОРНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ, ЯВЛЯЕТСЯ И ПОЛУЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БАНКЕ. СОТРУДНИЧЕСТВО С БАНКАМИ МОЖЕТ СТРОИТЬСЯ ПО РАЗНЫМ СХЕМАМ.

Текст: АЛЕКСАНДР ПЫПИН, руководитель проекта RWAY.RU. Фото: ВИКТОРИЯ ИЛЬИНСКАЯ

**ОТНОШЕНИЕ БАНКОВ К КРЕДИТОВАНИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ПОСТЕПЕННО СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫМ — СНИЖАЮТСЯ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И УВЕЛИЧИВАЮТСЯ СРОКИ.**

Кредитованием строительства торговых центров занимаются Сбербанк, Внешторгбанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк, Импэксбанк, ГлобэксБанк и др. В регионах активность проявляют местные банки, однако их ресурсов обычно хватает только на небольшие проекты. Поэтому девелоперы, строящие торговые центры городского масштаба, вынуждены все равно обращаться в крупные банки, которые в состоянии профинансировать амбициозные проекты стоимостью в 100–150 млн. USD. У Сбербанка РФ общий объем финансирования строительных проектов к концу 2005 г. достиг 3 млрд. USD, из которых примерно треть приходится на торговые объекты. У Внешторгбанка объем кредитования строительства составил 1 млрд., а у Альфа-банка — 800 млн. USD. Помимо общероссийских банков, активность проявляют и казахские — «ТуранАнлем» и Казкоммерцбанк, а также татарстанские «АКБАРС», «ЗЕНИТ» и Татфондбанк.

Политика банков по отношению к кредитованию проектов строительства торговых центров постепенно становится более лояльной — снижаются процентные ставки и увеличиваются сроки. Если два-три года назад кредиты давали под 15–20% годовых в рублях, то сейчас — под 12–15%. Ставки могут быть привязаны к ставкам межбанковского кредитования на российском и зарубежных рынках (так называемые плавающие ставки). Сроки выросли с 3–6 до 5–10 лет. Но наилучшие условия можно получить в зарубежных банках. Уже есть примеры сотрудничества с ЕБРР, который готов как выделять собственные средства, так и организовывать синдицированные кредиты с участием зарубежных банков — проекты «МЕГА-Коммунарка» («ИКЕА»), «Раду-

га» (Vinci) и «Детский мир» («АФК Система»). В портфеле крупных российских банков постепенно повышается доля региональных проектов.

Региональным девелоперам бежать за кредитом в Москву необязательно. Например, 7 региональных филиалов Сберегательного банка (Среднерусский, Северо-Западный, Поволжский, Западно-Сибирский, Волго-Вятский, Уральский, Восточно-Сибирский) имеют право заключать кредитные договоры по строительным проектам. При этом они ограничены максимальной суммой кредита и обязательным выполнением требований центрального офиса. «Если полномочий и возможностей регионального офиса не хватает для финансирования проекта, то можно напрямую обращаться в Москву», — отмечает Алексей Чувин, директор управления финансирования строительных проектов Сбербанка РФ. Так поступила компания «Сибирская Губерния» (красноярская сеть гипермаркетов «АЛПИ»). Первоначально она кредитовалась в Восточно-Сибирском банке, а затем перешла на обслуживание в центральный офис. Проекты Араса Агаларова («Крокус-Сити») в Московской обл. также финансируются центральным офисом, хотя территориально относятся к Среднерусскому банку СБ РФ.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ

«Два главных требования банка при выдаче кредита — наличие обеспечения и источника возврата заемных средств и процентов по ним», — отмечает Алексей Чувин. Девелопер должен понимать, как он выйдет из проекта и вернет банку деньги в случае непредвиденных обстоятельств, и уметь объяснить это банку.

ВИКТОРИЯ ИЛЬИНСКАЯ



ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА КРЕДИТОМ В КРУПНЫЕ БАНКИ.

БАНК	ПОСТРОЕННЫЕ	СТРОЯЩИЕСЯ
СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ	«Столица», «Семья» (Пермь), «Премьер» (Тюмень), «Торговый Квартал» (Красноярск), «Фестиваль» (Москва), «АЛПИ» (Красноярск), «Европарк» (Москва), «Французский Бульвар» (Санкт-Петербург), «ПаркХаус» (Самара), «ПаркХаус» (Тольятти), «Л-153» (Москва), «МЕГА» (Калининград), «Красная Площадь» (Краснодар), «Лента» (Санкт-Петербург), «Карусель» (Санкт-Петербург), «Купец-Гринвич» (Екатеринбург), «Мосмарт» (Москва)	«Семья» (вторая очередь) (Пермь), «Дон-строй» на Щукинской (Москва)
ВНЕШТОРГБАНК	«Гудвин» (Тюмень), «Мега-Сити» (Самара), «Диамант» (Волгоград)	«Торговый Квартал» (Набережные Челны), «Гудвин» (вторая очередь) (Тюмень)
ЕБРР	«МЕГА-Коммунарка» (Москва)	«Радуга» (Санкт-Петербург)
ПРОМСВЯЗЬБАНК	—	«Огни» (Красноярск)
ИМПЭКСБАНК	«ПаркХаус» (Волгоград), «ПаркХаус» (Екатеринбург)	—
ГЛОБЭКСБАНК	«Новинский Пассаж» (Москва)	«Торговый Квартал» (Новосибирск)
АЛЬФА-БАНК	Проекты ХК «Адамант» (Санкт-Петербург)	Проекты ХК «Адамант» (Санкт-Петербург)

ТАБЛИЦА 1. БАНКИ И ПРОЕКТЫ.

**ДЕВЕЛОПЕР ДОЛЖЕН ПОНИМАТЬ, КАК ОН ВЫЙДЕТ ИЗ ПРОЕКТА И ВЕРНЕТ БАНКУ ДЕНЬГИ В СЛУЧАЕ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, И УМЕТЬ ОБЪЯСНИТЬ ЭТО БАНКУ.**

Наиболее распространенный в России способ обеспечения кредита — залог существующей у девелопера (заемщика) и его дочерних компаний собственности, обычно недвижимости, включая земельные участки или права их аренды. Однако размер кредита, который можно получить в этом случае, не превышает 50–80% от рыночной стоимости залога. Имущество берется в залог не по оценочной стоимости, а по залоговой, которая может оказаться на 20–50% ниже оценочной (рыночной). Предметом залога могут быть и акции компании-заемщика. Еще один способ обеспечения, который принимается банками, — поручительство других компаний. Естественно, поручитель должен владеть активами, стоимость которых соответствует сумме кредита. Поручитель может передать в залог свою собственность, свои акции. В Альфа-банке также учитывают личное поручительство руководителей компаний. В случае, когда возврат кредита планируется осуществлять за счет доходов торгового центра, а залог имеет непосредственное отношение к реализую-

емому проекту (например, это земельный участок, где будет идти строительство, реконструируемые здания на нем, акции компании, на которую строящийся объект будет оформлен в собственность, права требования — ипотека будущего комплекса — и т.д.), кредитование называется проектным. Типовое требование к заемщику в этом случае — наличие как минимум 30% собственных средств и средств соинвесторов на реализацию проекта. Когда предметом залога выступает доля в SPV (*special purpose vehicle*) — компании, реализующей проект, то по условиям Сбербанка организационной формой становится либо акционерное общество, либо ООО с одним учредителем. Доли и акции могут быть не только в залоге, но также изначально приобретаются банком (как бы выдача кредита), а по завершении строительства выкупаться девелопером обратно, например по договору обратного выкупа (как бы возврат кредита). Однако подобная схема — «псевдокредитование», а никак не классическое проектное финансирование. «Банки

в качестве обеспечения возвратности кредита имеют право брать акции и доли, но, как правило, в договоре есть целый ряд условий, на 100% не гарантирующих возврат их владельцу», — отмечает Герман Крашенинников, генеральный директор компании *ADM Group*.

### ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ

Взаимодействие банка и девелопера может начаться как с телефонного звонка, так и со встречи на одной из многочисленных конференций. Если все документы, необходимые для анализа банком возможности предоставления кредита и его условий, уже готовы к моменту встречи, то до заключения кредитного договора может пройти 2–3 месяца. Однако обычно документы, особенно связанные с разрешением на строительство, оформлением долгосрочной аренды земли, концепцией проекта, готовы далеко не все, и на сделку уходит гораздо больше времени — 4–6 месяцев и больше.

При всей схожести требований банков к девелоперам в нюансах они различаются. Поэтому зачастую девелоперы обращаются сразу в несколько банков — если для одного из них какие-то документы или выполнение условий окажутся обязательно необходимы, то для другого менее важны.

Обращаясь в банк, надо быть готовым к тому, что он потребует выполнения многих не всегда удобных для девелоперов условий. Во-первых, потребуется

профессионально составленный бизнес-план, а не рассчитанный «на коленке» проект, бюджет капиталовложений, описание системы управления проектом и контроля его исполнения, расчеты чувствительности проекта к рискам — например, сдвигу его сдачи на полгода или наличию 15% незаполненных площадей. Кроме того, банк захочет увидеть маркетинговую концепцию проекта, причем составленную одной из известных на рынке компаний. Например, в списке Внешторгбанка — *Colliers International, GVA Sawyer, Jones Lang LaSalle, KnightFrank, Noble Gibbons, Cushman&Wakefield Stiles&Riabokobylko*.

Как правило, уже при первой встрече клиенту выдается список консалтинговых, строительных, оценочных, архитектурных, страховых, управляющих и иных компаний, которым банк доверяет, либо обозначаются критерии их отбора. «Обычно в таких списках — западные архитекторы, западные строители», — отмечает Герман Крашенинников. Внешторгбанк может потребовать, чтобы агент по привлечению арендаторов и управляющая компания выбирались на тендерной основе. При этом вознаграждение брокера не может превышать 1/12 суммы трехлетнего договора аренды, а управляющей компании — 8% от валового дохода от аренды и 30% от превышения доходов центра над планом. Следует, чтобы над архитектурным проектом поработал известный банку российский или зарубежный архи- ▶

**ИМУЩЕСТВО БЕРЕТСЯ В ЗАЛОГ НЕ ПО ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ, А ПО ЗАЛОГОВОЙ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НА 20-50% НИЖЕ ОЦЕНОЧНОЙ (РЫНОЧНОЙ).**

**Торгово-розничательный центр «Чай Пик»**  
Общая площадь — 25 000 м²,  
Торговая площадь — 16 000 м²,  
Открытие — II квартал 2006 года.

**Торгово-офисный центр на ул. Бауманская**  
Общая площадь — 16 000 м²,  
Торговая площадь — 4000 м²,  
Открытие — IV квартал 2006 года.

**Торгово-розничательный Центр в Воскресенске**  
Общая площадь — 16 000 м²,  
Торговая площадь — 12 000 м²,  
Открытие — II квартал 2007 года.

**Торгово-розничательный центр «Диамант», г. Волгоград**  
Общая площадь — 45 000 м²,  
Торговая площадь — 25 600 м²,  
Открытие — II квартал 2006 года.

**Торгово-офисный комплекс на ул. Шереметьевская**  
Общая площадь — 70 000 м²,  
Торговая площадь — 20 000 м²,  
Открытие — 2008 год.

**Торгово-розничательный центр на ул. Тушинская**  
Общая площадь — 34 000 м²,  
Торговая площадь — 24 000 м²,  
Открытие — IV квартал 2006 года.

**Полный комплекс услуг в сфере недвижимости**

- Анализ наилучшего использования, исследование рынка
- Создание и оптимизация концепций проектов
- Стратегическое позиционирование
- Маркетинг и сдача в аренду
- Сопровождение проекта после сдачи в аренду
- Оценка недвижимости

+7 (495) 981 0000  
www.knightfrank.ru

ПРОЕКТ	ЗАЕМЩИК	БАНК	УСЛОВИЯ	ГОД ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ	УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА
«Торговый Квартал» (Набережные Челны)	«Торговый Квартал — Девелопмент» (Москва)	Внешторгбанк	Кредит на 6 лет на 70% от общего объема инвестиций, который составляет около 27 млн. USD	2005	Проектировщик: ГУП «Татинвестгражданпроект». Строительный подрядчик: ЗАО «Иншаат». Якоря: «Перекресток», «М.Видео», «Спортмастер», «Синема-Парк», GameZona
«Радуга» (Санкт-Петербург)	Ralmir Holding BV (Нидерланды)	ЕБРР, Райффайзенбанк	Кредит на 10 лет до 65 млн. евро: — 32,5 млн. — ЕБРР 16,25 млн. — Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG (Austria) 16,25 млн. — ЗАО «Райффайзенбанк» (Москва)	2005	Генеральный подрядчик: Vinci Construction Grands Projets. Эксклюзивный брокер: ASTERA ONCOR. Якоря: REAL, OBI, ZARA, Kinostar de lux, GameZona
«Мега-Сити» (Самара)	«Виктор и Ко» (Самара)	Внешторгбанк	—	2005	Генеральный подрядчик: «Монотек». Архитектурная концепция: ESP и WILLEN ASSOCIATES ARCHITECTEN. Брокер: Stiles & Riabokobylko. Якоря: «Рамстор», «М.Видео», «Детский мир», «Союз»
ТРЦ «Семья» (II очередь)	ОАО «Пермский облунивермаг» (Пермь)	Западно-Уральский банк ОАО «Сбербанк России»	270 млн. руб. на срок до 7 лет под 12% годовых	2006	Генеральный подрядчик: Турция. Строительство I очереди также кредитовал Западно-Уральский банк под поручительство ЗАО «Универсам «Семья»

ТАБЛИЦА 2. ПРИМЕРЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРОЕКТОВ.

► татор, а затраты на проектные работы составили не более 30 евро на кв.м общей площади. Захотят представители банка увидеть и предварительные договоры с будущими якорными арендаторами. Условием сотрудничества станет предоставление сметы на строительство, а также заключение договора с надежным генеральным подрядчиком — обычно иностранным, причем на условиях тендера. Банк захочет убедиться в минимизации не только экономических, но и юридических рисков. Поэтому потребуются различные постановления, разрешения, долгосрочные договоры аренды участка или документы о собственности на земельный участок, кадастровые планы, положительные заключения

экспертиз, в том числе и экологической, технико-экономические обоснования, ИРД, проектная документация и т.д. Если права аренды земельного участка становятся объектом залога (ипотеки), то договор аренды заключается на срок, превышающий срок возврата кредита. Кабинетной проверкой документов специалисты банка не ограничатся. Обязательно съезжают на предполагаемое место строительства, изучают конкурентную среду, захотят пообщаться с представителями местной власти, покажут выкладки из концепции и бизнес-плана известным на рынке специалистам, попросят их оценить перспективность проекта. Это необходимо, поскольку сотрудники банков не являются специалистами в области строительства торговых центров. Для оценки строительных смет в Сбергательном банке есть собственные специалисты, другие банки привлекают оценочные компании. Помнению вице-президента Внешторгбанка Сергея Баева, немаловажную роль при принятии решения играет репутация девелопера на рынке, его опыт реализации аналогичных проектов и управления ими. Отрицательным, с точки зрения банка, моментом для принятия решения о выделении кредита могут стать предстоящие региональные выборы: известны случаи, когда проекты, одобренные предыдущими руководителями регионов и городов, были заморожены новыми. При этом наличие или отсутствие разрешений играет здесь незначительную роль — умело используя законодательство, власть может приостановить любой проект. Итак, банку необходимо убедиться, что кредитующий проект надежен, объект будет построен и окупается в разумные сроки. Специалисты банка проведут юридический анализ предоставленных документов, финансовый и экономический анализ, сравнят с аналогичными проектами, оценят риски проекта и способы их уменьшения, подготовят и согласуют схему финансирования. После этого рассматривается вопрос о кредитовании на кредитном комитете — коллегиальном органе принятия решения. Процентная ставка при этом зависит от предоставленного обеспечения, рисков проекта, сроков и схемы предоставления кредита. Такая длительная и сложная процедура призвана минимизировать возможные потери банка. В противном случае банк при проектном финансировании может оказаться собственником либо недостроя, либо готового торгового цент-

ра, что, конечно, лучше, но банку тоже ни к чему. Разве что «Альфа-банк» найдет ему применение, передав в «Альфа Девелопмент». Именно по этим причинам с точки зрения многих банков проектное финансирование слишком рискованно, и они требуют наличия у заемщика активов и средств, источников возврата, не связанных с финансируемым проектом. Причиной отказа в кредите может послужить отсутствие необходимых документов и перспектив их получения (например, разрешения на строительство или заключения экологической экспертизы), неудовлетворительная организация финансовой службы и службы заказчика, слабая команда проекта и в совсем редких случаях отрицательное заключение службы безопасности.

**НЕЖНЕЕ, ЕЩЕ НЕЖНЕЕ**

Некоторые банки требуют от заемщика не только полной финансовой прозрачности и регулярного предоставления финансовой и бухгалтерской отчетности, но и перевода счетов кредитующей компании непосредственно в банк-кредитор, согласования кандидатур потенциальных арендаторов с банком и проведения всех расчетов с ними через банк. Обязательным требованием является страхование объектов залога и строительно-монтажных работ, где выгодоприобретателем становится банк. Ряд условий обязателен для выполнения до момента подписания кредитного договора, другие выполняются уже после заключения кредитного договора и начала выделения средств. Причем в кредитном договоре, как правило, содержатся положения о правах банка взимать штрафы за несвоевременное предоставление документов и невыполнение условий и более жесткие санкции, вплоть до приостановления финансирования или требований досрочного возврата кредита. Часто кредитные учреждения предлагают так называемое комплексное обслуживание: банк и девелопер становятся долгосрочными партнерами не только на этапе строительства, но и при эксплуатации построенного торгового центра. В этом случае банк-кредитор размещает свое отделение на территории ТЦ, банкоматы, организует расчетно-кассовое обслуживание арендаторов и потребительское кредитование покупателей, помогает в программах лизинга оборудования, организу-

**ЕСЛИ ПРАВА АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА СТАНОВЯТСЯ ОБЪЕКТОМ ЗАЛОГА (ИПОТЕКИ), ТО ДОГОВОР АРЕНДЫ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЗАКЛЮЧЕН НА СРОК, ПРЕВЫШАЮЩИЙ СРОК ВОЗВРАТА КРЕДИТА.**



ВИКТОРИЯ ИЛЬИНСКАЯ

► ет страхование объектов залога и строительно-монтажных работ (например, связка «Альфа-банк» — «Альфа-Страхование»). Бонусом за сотрудничество может стать снижение процентной ставки по кредиту. Требования западных банков, с точки зрения российских компаний, еще жестче. Например, условием кредитования ЕБРР проекта по реконструкции универмага «Детский мир» в семейный торгово-развлекательный центр площадью 79 тыс.кв.м стало принятие Кодекса корпоративного управления организации экономического сотрудничества и развития компаниями АФК «Система» (инвестор проекта) и ОАО «Детский мир» (владелец здания и заемщик). Кроме того, компании согласились на детальную юридическую проверку и привлечение международных консультантов по рыночным аспектам, проектным затратам, международному финансированию, юридическим вопросам. Все работы будут проводиться по российским и европейским стандартам защиты окружающей среды и безопасности. Однако выполнение этих условий позволило заключить предварительное соглашение о выделении кредита на 10 лет под весьма выгодные проценты. Был одобрен кредит на 90 млн. USD, из которых 50 млн. профинансирует ЕБРР, а остальное — синдикат коммерческих банков по схеме кредитования.

Несмотря на достаточно жесткие требования к заемщикам, банки знакомы с российской действительностью и вполне готовы идти навстречу девелоперам. «Кредитный договор может быть заключен еще до получения всех необходимых для начала строительства документов. В этом случае в него включаются так называемые отлагательные условия получения денежных средств. До их выполнения средства не выделяются», — отмечает генеральный директор «Торговый Квартал — Девелопмент» Анатолий Васильев. Совместно с банком девелопер составляет график поэтапного выделения денежных средств: все они не нужны сразу. Если какой-то этап проекта (строительства) затягивается, то девелопер забирает денежные средства позже. «В случае если графика нет, а определен только размер кредитной линии с выборкой по мере необходимости, банк за резервирование денежных средств может взять комиссию в размере 1-2%», — добавляет А. Васильев.

На период до ввода торгового центра в строй (сдачи госкомиссии) предоставляется льготный период, когда выплачиваются только проценты по кредиту. При задержке строительства по договоренности сторон этот период может быть продлен. Но когда девелопер или его агент начинает получать арендные платежи, льготный период заканчивается, и одновременно с процентами начинается возврат и тела кредита, например равными полугодовыми выплатами. После ввода ТЦ банк может предложить произвести рефинансирование проекта под меньшие проценты. Например, «Альфа-банк» при кредитовании реконструкции здания ТЦ «Гименей» предоставлял более льготные условия по мере готовности объекта. **М**

СТАТЬЮ НА ТЕМУ «СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ТОРГОВУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ» ВЫ МОЖЕТЕ НАЙТИ В АРХИВАХ ЖУРНАЛА «МОЛЛ» НА САЙТЕ WWW.MALLMAG.RU. **У** «КТО ДАСТ ДЕНЬГИ НА ТЦ». Декабрь, 2005 г.

ЧИСТЫЯ ТЕРРИТОРИЯ ПРОЦВЕТАНИЕ

ISO 9001:2000



**МЫ РАБОТАЕМ С КРУПНЕЙШИМИ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ И РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ В МОСКВЕ И РЕГИОНАХ**

- ЕЖЕДНЕВНАЯ УБОРКА ПОМЕЩЕНИЙ И ПРИЛЕГАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ
- УБОРКА ПОСЛЕ СТРОИТЕЛЬСТВА
- ВЫВОЗ МУСОРА И СНЕГА
- ОЧИСТКА КРОВЛИ ОТ СНЕГА И НАЛЕДИ
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА (ТЕЛЕЖЕЧНИКИ, ПРОДАВЦЫ, ГРУЗЧИКИ)

12 ЛЕТ

Тел./Факс: +7 (495) 232-65-22  
WWW.RONOVA.RU WWW.RONOVA-CLEANING.RU  
INFO@RONOVA.RU





# П Я Т А Я



# А В Е Н Ю

## ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ПЯТАЯ АВЕНЮ»

Gerry Weber, D-Style, «Экипаж», «Бюстье», Cats & Dogs, Lady & Gentleman, «Модный базар», Chester, Step, «Сити-обувь», Accessorize, Esprit, Lulu Castagnette, Stilno, Mexx, Vassa, OGGI, Carlo Pazolini, DIM, S'Oliver, Sprandi, «Профи-спорт», the Windsor Knot, Domani, Mephisto M, Camel Active, top, Aletto, «Эстель Адони», Henderson, Viva, Clarks, «Интерджинс», Orange, «Карусель», Gregory, «Ювелир-Сити», «Очкарик», «Бриллиант», «Рикки-Тикки», «Сорок ножек», «Попугай Той», «Джеки и Даша», Le Futur, Ile de Beaute, Bagatelle, «Белый Ветер», «Легионер», ателье «Ваш размер», химчистка «Контраст», французский салон красоты Frederic Moreno, «Ростик'с», бистро «Пронто», «Теремок — русские блины», Food Site, «Котлетория», «Крошка Картошка», Baskin Robbins, El Inka, пивной ресторан «Колбасофф», «Суши весла», «Два Двойных», «Шоколадница».

## УЛИЦА УДАЧНЫХ ПОКУПОК!

Адрес: ул. Маршала Бирюзова, д. 32. Торговый центр «Пятая Авеню». Тел.: 105-27-02

