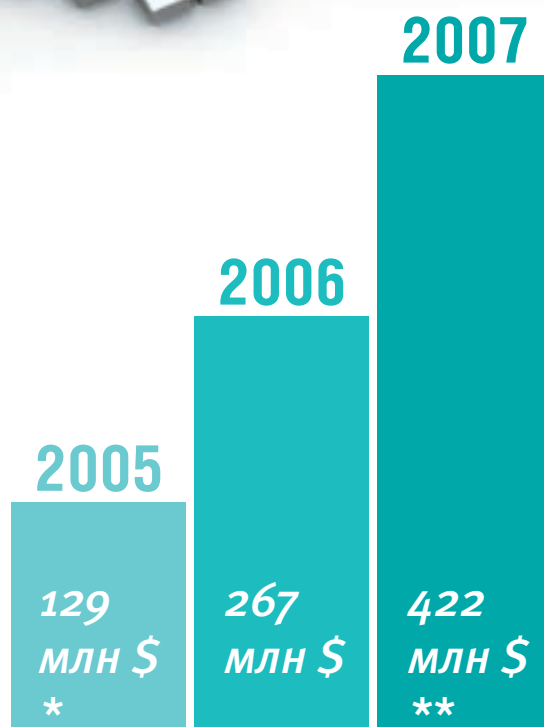
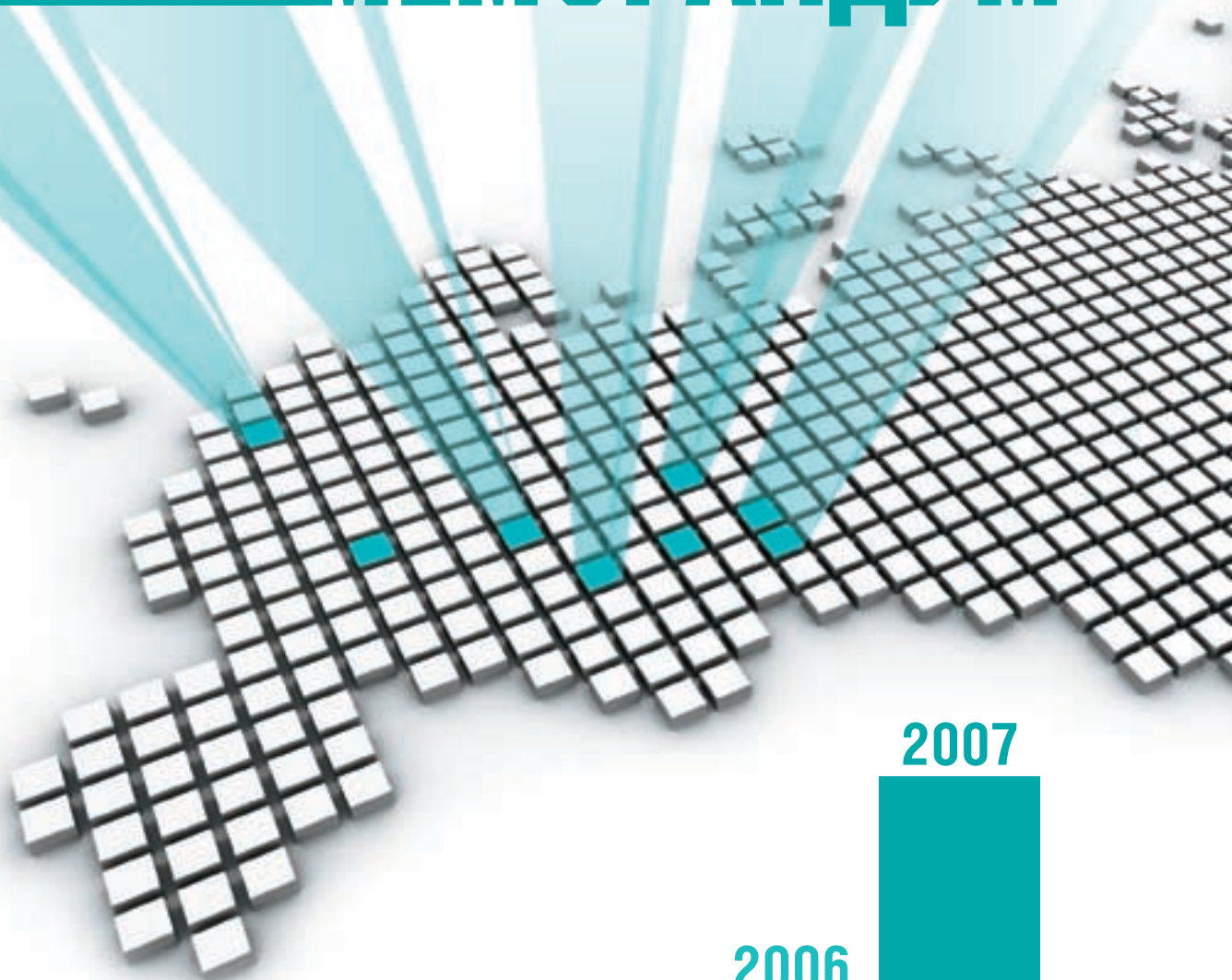




ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ



АКТИВЫ КОМПАНИИ

* по данным аудированной отчетности МСФО
** прогноз



По предварительной отчетности по МСФО, активы «Макромира» на конец 2006 года превышали \$267 млн, собственный капитал — \$89 млн, EBITDA — \$58,5 млн.

«Сейчас мы активно наращиваем капитализацию группы, — рассказывает Леонов. — По собственным оценкам, стоимость всех ее активов сейчас составляет \$1,2 млрд. Мы завершаем сделки по покупке семи земельных участков под строительство торгово-развлекательных центров в Москве и регионах общей площадью около 500 000 кв. м и только в этом году планируем потратить еще \$300 млн на покупку земельных участков под застройку по всей России».

«У «Макромира» есть все шансы провести IPO уже в следующем году, — считает президент ИК «Ист Кэпитал» Асхат Сагдиев. — Эта компания с самого начала создавалась как публичная, с отчетностью по международным стандартам. Опыт создания публичных компаний у Рогачева уже есть, и проект «Макромир» он реализует по тем же критериям, по каким в свое время развивалась «Пятерочка».

(«Ведомости», 03.04.07 «Рогачев продает в Лондоне»)

Деловой Петербург

«На завершившейся на прошлой неделе во Франции международной выставке недвижимости MAPIС Россия оказалась на первом месте по числу стендов».

Петербург на MAPIС был похож скорее на Европу, чем на Россию: количество консалтинговых компаний превалировало над девелоперскими, из которых самой крупной оказался «Макромир» с проектом на бывшей территории завода «Пигмент» на Московском пр. Здесь компания намерена построить торговый комплекс класса премиум площадью 150 тыс. м² с летним садом, всесезонным ледовым катком, аквазоной, парком детских развлечений и т. п.

(21.11.2006 «Деловой Петербург»)

Коммерсант®

Крупнейшими игроками на петербургском рынке торговой недвижимости остаются холдинги «Адамант», «Макромир», а также IKEA и VINCI Construction Grands Project.

(«Коммерсантъ» (С.-Петербург) 09.09.2004)

... По размерам площадей, планируемых к вводу в 2004 году, лидируют торговые центры площадью более 30 тыс. м² (41,2%). Несколько меньше доля у объектов площадью 5–10 тыс. м² (29,4%). Это объясняется прежде всего тем, что на рынке растет доля многофункциональных торговых комплексов с досугово-развлекательной функцией — с кинотеатрами и фитнес-центрами. В этом секторе по количеству построенных объектов лидируют ЗАО «Адамант» и ООО «Макромир»...

(«Коммерсантъ» (С.-Петербург) 09.09.2004)



Содержание

Портрет группы «Макромир»	6
Структура займа и направление использования средств	7
Общие сведения	8
Стратегия компании	9
Ситуация на рынке торговой недвижимости	10
Описание бизнеса	14
Перспективные планы: Санкт-Петербург, Москва и другие регионы	18
Анализ прогнозного денежного потока «Макромира»	19
Анализ финансового состояния	20
Приложение 1. Форматы торговых центров	24
Приложение 2. Дополнительная информация о ТРК группы	25
Приложение 3. Отчетность компании «Макромир»	36



Портрет группы «Макромир»

Основная деятельность:
девелопмент торгово-развлекательных комплексов на территории Российской Федерации.

Рынок присутствия:
Рост рынка качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге к началу 2010 года прогнозируется в 1,5–1,6 раза по сравнению с началом 2007 года. «Макромир» занимает около 6 % рынка и планирует к 2010 году занять около 15 % рынка.

Члены наблюдательного совета:
А.В. Рогачев (владеет 11,14 % X5 Retail Group и контролирует ГК «Карусель») и П.Р. Андреев (является совладельцем ГК «ЛЭК» — крупнейшего в Санкт-Петербурге строительного холдинга).

Портфель проектов:
Реализованные: три торговых комплекса общей площадью 72 тыс. кв. м.
Строящиеся: два ТРК площадью около 150 тыс. кв. м.
Начало строительства и проектирование: пять объектов площадью около 290 тыс. кв. м.

Активы компании:
По итогам 2005 г. — 129,8 млн долл. (по данным аудированной отчетности МСФО).
По итогам 2006 г. — 273,5 млн долл.
По итогам 2007 г. планируется достижение уровня в 422 млн долл.

Аудитор:
KPMG (для целей МСФО).

Оценка инвестиционной собственности, консультации, брокеридж:
— Jones Lang LaSalle Russia,
— Cushman&Wakefield /Stiles&Riabokobytko,
— American Appraisal (AAR) Inc.

Страхование рисков:
— «AIG страховая и перестраховочная компания»,
— «Ингосстрах».

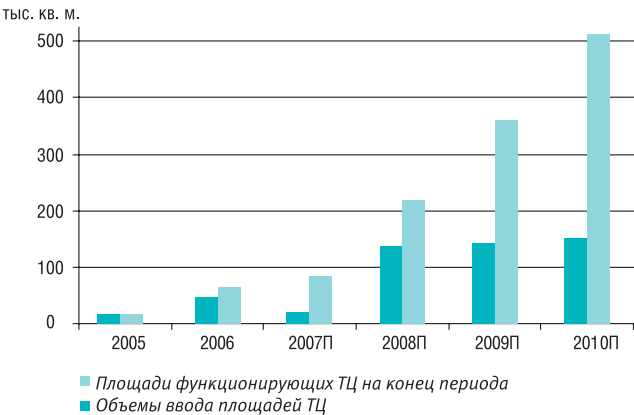
Цель выпуска облигационного займа:
финансирование приобретения новых земельных участков для дальнейшего девелопмента.

Основные финансовые показатели ООО «Макромир»,
млн долл.

Период	2005	2006
Активы	130,14	273,50
Капитальные вложения	112,99	257,79
Собственные средства	42,10	77,04
Долг — третьи лица	39,26	125,04
Выручка	8,27	17,36
Чистая прибыль*	33,09	44,53
ROA	88,84%	22,06%
ROE	183,59%	74,75%
Сторонний долг/Активы	0,30	0,46
Сторонний долг/Капитал	0,93	1,62
Сторонний долг/Кап. вложения	0,35	0,49

*Включая доход от переоценки
Источник: «Макромир», расчеты «Ист Кэпитал»

Динамика ввода и наличия площадей
ТЦ «Макромира»



Структура займа и направление использования средств

Эмитентом является ООО «Макромир-Финанс» — техническая компания, созданная для привлечения на открытом рынке средств для группы «Макромир» (далее — группа). Поручителем выступает ООО «Макромир» (далее — компания, «Макромир») — головная компания группы, в которой сосредоточены все активы и через которую проходят все финансовые потоки.

Облигационный заем группы «Макромир»

Параметр	Облигационный заем
Гос. регистрация	4-02-36240-R от 12.04.2007
Объем займа	1 500 млн руб.
Срок обращения	5 лет
Оферта	1 год
Купон	Полугодовой
Эмитент	ООО «Макромир-Финанс»
Поручитель	ООО «Макромир»
Организатор	ООО «ИК Ист Кэпитал»

Выбранная структура обеспечивает оптимальное соотношение активов и денежных потоков группы с рисками, присущими ее деятельности. Кроме того, благодаря политике информационной открытости, которую проводит руководство группы, инвесторы будут регулярно информироваться о важнейших аспектах деятельности компании.

Основной объем средств, полученных в результате выпуска облигаций, будет направлен на финансирование приобретения новых земельных участков для дальнейшего девелопмента. Финансирование будет осуществляться через дочерние компании ООО «Макромир», на которые в дальнейшем ляжет ответственность за реализацию и финансирование данных проектов, а также за все возникающие операционные риски. Портфель проектов, над которыми работает непосредственно ООО «Макромир», описан в данном меморандуме. В ближайшие 3 года он не претерпит каких-либо изменений. Таким образом, инвесторы уже сейчас могут с высокой степенью достоверности оценить возможности компании по обслуживанию взятых на себя обязательств и будут защищены от рисков непредвиденного роста долговой нагрузки компании после размещения займа.

Общие сведения

ООО «Макромир» является головной компанией группы «Макромир». Основной деятельностью компании является девелопмент торгово-развлекательных комплексов. Компания самостоятельно осуществляет весь цикл работ, начиная с поиска земельного участка и заканчивая эксплуатацией уже построенного объекта.

Этапы развития компании:

- Компания «Макромир» была создана 24 октября 2001 года.
- **2002 год** — сформирована команда высокопрофессиональных специалистов, определены стратегические цели компании, выработаны основные подходы к реализации проектов и осуществлен подбор ряда земельных участков для строительства объектов.
- **2003 год** — разработана концепция комплексов «Сити Молл» и «Граф Орлов», начато проектирование ТРК «Родео Драйв», разработана концепция и проект ТК «Французский бульвар» (с участием знаменитого французского архитектора Андре Лаборда), начато строительство комплекса. Сформирован отдел маркетинга и продаж.
- **2004 году** — начато строительство ТРК «Родео Драйв», а также окончательно сформирован план по развитию сети ТРК в Санкт-Петербурге.
- **В 2005 году** был открыт ТК «Французский бульвар», начато строительство ТРК «Сити Молл» и «Феличита», разработана федеральная стратегия продвижения в российские регионы, а также сформирован отдел регионального развития.
- **В 2006 году** была разработана концепция и начато проектирование комплексов «Долгоозерная» и «Турку». Кроме того, была разработана концепция ТРК «Гринвич» и «Ломоносовская» и открыт ТРК «Родео Драйв».

На сегодняшний день компания имеет в своем активе 3 успешно реализованных проекта в Санкт-Петербурге (площадь построенных объектов составляет 72 тыс. кв. м.). Два проекта находятся в заключительной стадии реализации (открытие запланировано на 1 квартал 2008 года (площадь объектов — около 150 тыс. кв. м.)). Еще два объекта находятся на начальной стадии строительства (площадь объектов — около 71 тыс. кв. м.).

Кроме того, в данный момент компания работает над проектированием еще трех объектов. Планируемый срок ввода в эксплуатацию — конец 2009–2010 гг., общая площадь объектов — 220 000 кв. м.

В настоящее время Группа заканчивает оформление холдинговой структуры, в которую помимо ООО «Макромир» войдут все уже существующие компании, а также новые компании, которые создаются для реализации инвестиционных проектов в регионах.

Наблюдательный совет группы, компетенция которого заключается в формировании стратегии развития группы, состоит из А.В. Рогачева и П.Р. Андреева.

А.В. Рогачев — один из основателей розничной сети «Пятерочка» и владелец 11,14 % акций объединенной компании X5 Retail Group. А.В. Рогачев также является бенефициарным владельцем контрольного пакета акций ГК «Карусель» (сеть гипермаркетов), опционом на покупку которого обладает X5 Retail Group (ориентировочно в 2008 году).

П.Р. Андреев является совладельцем ГК «ЛЭК» — крупнейшего в Санкт-Петербурге строительного холдинга, специализирующегося на строительстве жилой недвижимости.

Стратегия компании

Стратегическая программа развития компании направлена на создание высокомаржинального бизнеса, который позволяет осваивать новые сегменты рынка недвижимости. Основной целью компании является строительство современных полифункциональных торговых комплексов на территории России. Объекты, находящиеся в стадии проектирования, включают офисные и жилые помещения, что позволяет компании увеличивать доходность проектов.

Конкурентные преимущества компании

Успешный опыт реализации проектов и устойчивые деловые связи

Высокопрофессиональная команда менеджеров Компании на деле доказала свою способность решать самый широкий спектр задач. Так, торговый комплекс «Французский бульвар» в 2006 года был признан лучшим торговым комплексом России в номинации «Средний торговый центр» экспертами Российского совета торговых центров (РСТЦ). Торгово-развлекательный комплекс «Родео Драйв» стал первым в стране ТРК с аквапарком. Компания продемонстрировала способность к значительному росту стоимости объектов. Так, по ТРК «Французский бульвар» так называемая «премия девелопера», то есть превышение оценочной стоимости объекта над его инвестиционной стоимостью, составила 137 %, а по ТРК «Родео Драйв» — 44 %.

Генеральный директор компании, Шабловский Игорь Викторович, создал эффективную систему взаимоотношений с органами государственной власти, проектными организациями, строительными компаниями и арендаторами, являющимися основными клиентами Компании.

Месторасположение объектов компании

Месторасположение всех объектов компании (как уже построенных так и находящихся в стадии строительства или проектирования) оптимально с точки зрения концентрации людских потоков, что является определяющим фактором успешности любого торгового комплекса. Объекты компании находятся либо рядом со станциями метрополитена, либо в спальных районах с высокой плотностью населения.

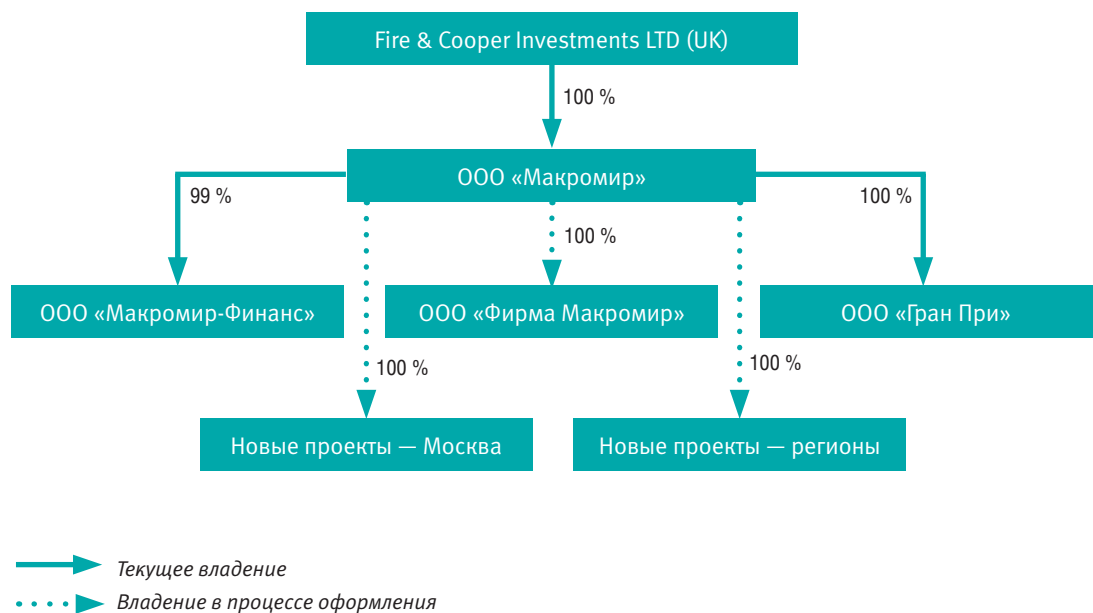
Структура капитала

За время своей работы компания сотрудничала с различными финансовыми учреждениями, каждый раз своевременно и в полном объеме выполняя взятые на себя обязательства. Основным партнером компании является Сберегательный банк Российской Федерации (управление финансирования строительных проектов). Компании был присвоен статус крупного заемщика, который позволяет ей получать долгосрочные кредиты (на срок более 10 лет) с сохранением привлекательной процентной ставки. Компания пользуется серьезной поддержкой со стороны акционеров. Наблюдательным советом компании было принято решение об увеличении уставного капитала компании в первом полугодии 2007 года до 10 млн долларов США, а по итогам 2007 года до 30 млн долларов США.

Финансовая устойчивость компании

Строительство торговых комплексов является капиталоемким бизнесом, что обуславливает необходимость привлечения значительных заемных средств, однако руководство «Макромира» уделяет большое внимание сохранению финансовой устойчивости компании. По результатам 2007 года «Макромир» достигнет показателя долг/EBITDA в 5,5X. При этом данное соотношение в 2008 году будет на уровне 5,2X, а по итогам 2009-го — 3,6X. Такое снижение должно произойти благодаря вводу в эксплуатацию торговых комплексов, которые сегодня находятся в завершающей стадии строительства. На сегодняшний день компания может надежно подтвердить объем будущей выручки на основании подписанных предварительных договоров и соглашений о намерениях с основными арендаторами. При этом компания не несет рисков значительного роста долговой нагрузки в связи с реализацией региональных проектов, так как они будут осуществляться через дочерние компании, которые будут самостоятельно привлекать средства для реализации проектов и нести все сопутствующие операционные риски.

Структура группы «Макромир»



Источник: «Макромир»

В структуре группы «Макромир» консолидирует все строящиеся и проектируемые объекты в Санкт-Петербурге, ООО «Фирма Макромир» обладает правами на земельный участок, где будет построен ТРК «Ломоносовская», ООО «Гран При» создано для приобретения новых земельных участков в Санкт-Петербурге и для выполнения аналогичных функций в Москве и других регионах будут создаваться аналогичные компании.

Ситуация на рынке торговой недвижимости*

В настоящее время группа «Макромир» представлена преимущественно на рынке торговых центров Санкт-Петербурга и в обозримом будущем данный рынок останется для группы основным. Кроме того, облигационный заем «Макромира» будет обслуживаться исключительно за счет ТРК, расположенных в Петербурге. В этой связи ситуация на рынке ТЦ города является первостепенной для оценки рисков инвестиций в облигации группы.

Общая экономическая ситуация

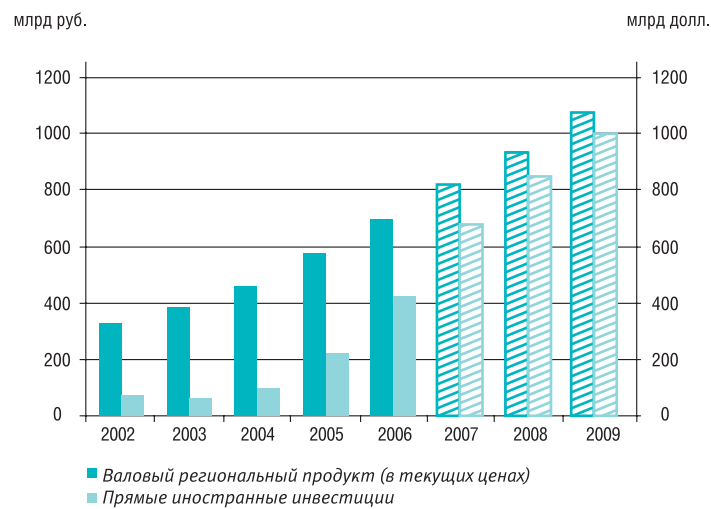
Последние пять лет были отмечены постоянным ростом ВРП, в Санкт-Петербурге его темпы были выше, чем в среднем по стране. В период с 2000 до 2005 год ВРП Санкт-Петербурга увеличился в три раза. Динамика ВРП отражает общую тенденцию макроэкономического роста в городе. Основными секторами, обеспечивающими рост городской экономики, являются промышленность (24,5 % ВРП в 2005 году), торговля и общественное питание (20 %), строительство (8,1 %) и транспорт и связь (11,8 %).

В последние несколько лет в Санкт-Петербурге наблюдается рост инвестиционной активности. В 2006 году уровень прямых иностранных инвестиций достиг 473,9 млн долл., по сравнению с 2005 годом рост составил более 90 %. В будущем прогнозируется рост инвестиций по мере улучшения инвестиционного климата России. Политика правительства города, направленная на внедрение индивидуального подхода к каждому инвестору и на изменение существующего законодательства, способствует привлечению инвестиций. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются следующие сектора: пищевая промышленность, строительство и телекоммуникации.

*По материалам компании Jones Lang LaSalle

Ставки доходности в Санкт-Петербурге превышают московские. Это говорит о недостаточной развитости рынка и определенном уровне риска, однако постепенное снижение ставок свидетельствует о росте рынка. По итогам 2006 года наиболее развитыми секторами инвестиционного рынка являются гостиничный и торговый сектора, однако, учитывая быстрое развитие офисных и складских секторов, можно предположить, что количество сделок в этих сегментах будет увеличиваться. В настоящее время рынок Санкт-Петербурга испытывает повышенное внимание со стороны инвесторов, которых привлекают более высокие ставки доходности и которые готовы вкладывать не только в готовые проекты, но также и в планируемые. В 2006 году на рынке было заключено несколько сделок с участием инвесторов из Норвегии, Австрии, Швейцарии. По мере появления объектов инвестиционного качества количество сделок будет расти.

Динамика ВРП Санкт-Петербурга и иностранных инвестиций



Ставки минимальной доходности на рынке недвижимости

Сектор	Ставка минимальной доходности (%)	Изменение
Офисы	9,5	↓
Торговые помещения	10	↓
Склады	10,5	↓

Источник: Jones Lang LaSalle

Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга

Активный экономический рост Санкт-Петербурга дает импульс развитию рынка розничной торговли города, что, в свою очередь, стимулирует рост рынка торговых площадей. Рынок торговых площадей Санкт-Петербурга выходит на следующий уровень развития — появляются новые поколения и форматы торговых объектов, что способствует дальнейшему росту потребительского спроса в условиях повышения доходов и требований к удобству совершения покупок. Среднедушевой доход в городе является одним из самых высоких в Российской Федерации, что говорит о серьезном потенциале развития торговых центров в Санкт-Петербурге при условии дальнейшего социально-экономического роста.

Совокупное предложение торговых площадей на конец 2006 года составило 4,75 млн кв. м. При этом предложение качественных торговых центров (т.е. центров, арендуемая площадь которых составляет не менее 5 000 кв. м, с эффективной концепцией и профессиональным набором арендаторов, построенных и управляемых как единый объект) составило всего около 700 тыс. кв. м.

По показателям количества населения и обороту розничной торговли Санкт-Петербург является вторым по значимости российским городом после Москвы. При этом по уровню развития рынка качественных торговых площадей Санкт-Петербург отстает от Москвы на 3–5 лет. По показателю предложения качественных торговых площадей на тысячу жителей среди российских городов с населением более 1 млн человек Санкт-Петербург, где этот показатель составляет 152 кв. м, следует за Казанью. В 2007–2009 годах рынок будет активно развиваться. В конце 2006 года были введены два крупных знаковых проекта МЕГА. Данные проекты представляют новое поколение торговых центров, которые устанавливают новые стандарты на рынке торговых площадей.

Сравнительная характеристика рынка Санкт-Петербурга

Город	Предложение качественных торговых площадей (тыс. кв.м.)	Число качественных торговых центров	Распределение качественных торговых площадей на 1 тыс. жителей (кв.м.)	Доля свободных площадей (%)	Макс. базовые ставки аренды (долл. /кв.м./год)	Мин. ставки доходности (%)
Париж	3,800	n/a	344	3,2	1 380	4,5
Лондон	1,600	n/a	208	3,6	9 070	4,75
Москва	1,560	52	149	0,8	3 000	9,5
Барселона	1,080	41	206	0,8	1 577	4,75
Варшава	970	29	572	3,6	1 419	5,75
Санкт-Петербург	700	20	152	0,8	2 900	10
Прага	600	22	510	2,9	789	5,75
Гамбург	460	20	262	1,8	1 366	5

Источник: Jones Lang LaSalle

За последние пять лет средний доход на душу населения в Санкт-Петербурге вырос в 3 раза, а оборот розничной торговли в 2,5 раза. Постоянно растущие доходы на душу населения стимулируют увеличение потребительского спроса, что приводит к развитию новых форматов розничной торговли, которые могут соответствовать более избирательному потребительскому предпочтению.

Особенностью рынка Санкт-Петербурга является то, что местные торговые операторы обладают сильной позицией на рынке, продолжают развиваться и совершенствовать свой бизнес, что замедляет вхождение на рынок иностранных операторов. Однако с развитием новых форматов торговых центров данная ситуация изменится. Большинство небольших иностранных торговых операторов предпочитают входить на рынок посредством франчайзинга, так как это дает возможность снизить риски. Вхождение на рынок таких крупных торговых операторов, как IKEA, Auchan, Real, OBI позитивно отразится на повышении прозрачности рынка и тем самым привлечет новых иностранных торговых операторов.

Уровень максимальных базовых ставок аренды торговых площадей в Санкт-Петербурге (т. е. годовой аренды 1 кв. м стандартного магазина арендуемой площадью 100 кв. м, расположенного на 1-м этаже в торговой

галерее торгового центра в центре города), достигший к концу 2006 года 2 900 долл. США за кв. м, остается высоким по сравнению с остальными европейскими городами. Данный факт обусловлен активным развитием рынка, постоянным улучшением качества предлагаемых в аренду торговых площадей и низким уровнем свободных площадей (менее 1%). О новом этапе развития рынка торговых площадей свидетельствует возникновение практики применения процента с оборота при заключении договоров аренды с торговыми операторами, однако данная практика еще не так широко распространена на рынке и применяется только в лучших торговых центрах города.

В период 2005–2006 гг. девелоперская активность на рынке торговых площадей стала распространяться из Москвы в Санкт-Петербург и другие российские регионы. Обновление и развитие рынка продолжится по мере вхождения на рынок новых международных марок и расширения присутствующих торговых операторов. С появлением на рынке новых поколений торговых центров — многофункциональных объектов со значительной развлекательной составляющей и несколькими фазами различного функционального назначения, как, например, в районе развития Пулковской промышленной зоны («Пулково 3», «Аэропарк», «Пулковский», «Лето»), — портфель качественных торговых объектов Санкт-Петербурга будет становиться разнообразнее. По прогнозам, к началу 2010 года предложение качественных торговых площадей в Санкт-Петербурге увеличится в 2,5 раза и достигнет 1,8 млн кв. м.

На конец 2006 года доля «Макромира» на рынке качественных торговых площадей составила около 6%, а к началу 2010 года, исходя из планов Компании и прогнозов роста рынка, должна вырасти до 15%–15,5%.

Рынок торговой недвижимости в России

Средства, полученные «Макромиром» в результате выпуска облигаций, будут направлены на финансирование приобретения новых земельных участков не только в Санкт-Петербурге, но также в Москве и других регионах России. В этой связи анализ российского рынка торговых центров важен с точки зрения долгосрочных перспектив развития Группы «Макромир».

Согласно данным Jones Lang LaSalle, на начало 2007 года в стране приходилось всего 23 кв. м арендуемых площадей в торговых центрах на 1 000 жителей. Для сравнения, в Польше этот показатель составляет 124 кв. м, в Испании — 209 кв. м, в Швеции — 405 кв. м. На данный момент качественные российские ТЦ практически исключительно сосредоточены в Москве, Санкт-Петербурге и городах-миллионниках (общее официальное население — 27,5 миллионов человек). Большая часть страны находится вне зоны покрытия современных торговых центров. Это означает, что на 1 000 жителей в крупнейших российских городах в среднем приходится около 120 кв. м качественных торговых площадей, что, впрочем, также уступает среднеевропейскому показателю, составляющему 176 кв. м.

Даже по существующему объему предложения — 3,3 миллиона кв. м в качественных торговых центрах — Россия пока отстает не только от Великобритании (15,5 миллионов кв. м) и Германии (10 миллионов кв. м), но и Польши (4,7 миллионов кв. м) и даже Швеции (3,6 миллионов кв. м).

В ближайшие два года в России должно быть построено около 4 млн кв. м площадей новых торговых центров — это самый высокий показатель в Европе. Для сравнения, за этот же период в Италии будет построено около 2,1 миллиона кв. м, в Германии — 1,6 миллионов кв. м, а во Франции — 800 000 кв. м. Новое активное строительство, преимущественно сосредоточенное в городах-миллионниках, поможет российскому рынку торговых площадей сделать резкий скачок вперед и сократить отставание от стран Европы.

Если предположить, что крайне высокие темпы строительства торговых центров сохраняются в среднесрочной перспективе, России понадобится порядка 15 лет, чтобы выйти на среднеевропейский показатель обеспеченности торговыми площадями. Учитывая сохраняющийся значительный разрыв в уровне доходов между различными регионами, огромный размер страны, затрудняющий логистику, а также возможные задержки с реализацией уже анонсированных проектов, данную оценку следует признать оптимистичной.

По мере насыщения рынков Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников все большее внимание будет уделяться региональным центрам с населением менее 1 миллиона человек — таким, как Ярославль, Калининград или Астрахань. Сохраняющаяся острая нехватка качественных торговых площадей означает, что в среднесрочной перспективе российский рынок останется крайне привлекательным для инвесторов, девелоперов, а также арендаторов.

Описание бизнеса

«Макромир» специализируется на рынке торговой недвижимости России. Компания осуществляет весь цикл работ, связанных со строительством торговых комплексов:

- выбор места и оформление прав на земельный участок;
- разработка индивидуальной концепции проекта;
- проектирование и организация строительства;
- брокеридж;
- управление и эксплуатация.

Все операционные риски (строительно-монтажные, имущественные, ущерба третьим лицам) компании «Макромир» застрахованы в ведущих страховых компаниях России и мира: «АIG страховая и перестраховочная компания» и «Ингосстрах».

Низкие маркетинговые риски Компании обусловлены постоянной работой специалистов компании с ведущими мировыми консалтинговыми компаниями: Jones Lang LaSalle и Cushman&Wakefield /Stiles&Riabokobylko, которые помимо консалтинговых услуг проводят для «Макромира» брокеридж по ряду объектов.

В основу концепции каждого ТРК заложено пять важнейших конкурентных преимуществ:

1) Удобное месторасположение

Обязательным условием при выборе места размещения комплекса являются такие важные факторы, как:

- расположение на пересечении ключевых автомагистралей;
- развитая транспортная инфраструктура;
- близость к станциям метро;
- наличие остановок общественного транспорта;
- высокая плотность населения в торговой зоне.

2) Продуманная ассортиментная политика

Основные принципы формирования ассортимента:

- **Соответствие потребностям среднего класса.** Концепция и ассортиментная политика формируется на основе понимания потребностей представителей целевой аудитории.
- **Анализ предпочтений посетителей торговой зоны комплекса.** Ассортиментная политика каждого ТРК формируется с учетом локальной специфики конкретного района и его демографических характеристик.
- **Работа с известными брендами.** Прогрессивный подход к работе над объектами, эффективные концепции и удачные места размещения ТК позволяют привлечь в комплексы сильных операторов, которые способны серьезно повлиять на увеличение потока конечных потребителей.

3) Активное продвижение

Для каждого комплекса разрабатывается индивидуальная программа продвижения, которая включает в себя реализацию масштабных рекламной и PR-кампаний, торжественную церемонию открытия, системы развлекательных мероприятий и акций по стимулированию сбыта. Главной целью подобных программ является создание праздничной атмосферы, увеличение посещаемости комплексов и, как следствие, рост объемов продаж. Все программы разрабатываются при активном участии арендаторов.

4) Индивидуальная концепция

Для каждого торгового комплекса специалисты компании создают уникальную концепцию, в которой максимально учтены потребности целевой аудитории. Архитектура, внутренняя атмосфера, дизайн интерьеров и система регулярных тематических развлекательных мероприятий позволяют наделить каждый комплекс индивидуальными чертами, которые выделяют его среди конкурентов.

Над архитектурным и дизайн-проектами работают архитекторы, проектировщики и дизайнеры международного класса из России, Франции, Италии, Австрии, Великобритании, Югославии и Нидерландов.

5) Комфортные условия для посетителей и арендаторов

Необходимость создания в торговом комплексе комфортных условий как для арендаторов, так и для посетителей учитывается уже на стадии проектирования.

- Комфорт для посетителей. Большой паркинг, удобная навигация, просторные галереи, оптимальная внутренняя температура, безупречная чистота — все эти факторы работают на то, чтобы гости комплекса чувствовали себя по-настоящему комфортно.
- Комфорт для арендаторов. Партнерам предоставляются помещения, созданные с учетом технологических требований оператора. Каждый магазин оснащается современными инженерными коммуникациями (кондиционирование, вентиляция, теплоснабжение, электроснабжение, система пожарной безопасности, телефонные линии, компьютерные сети, Интернет).

Проектирование и строительство объектов для ГК «Макромир» осуществляют независимые организации, которые специализируются на предоставлении такого рода услуг и обладают безупречной репутацией на рынке. Все контрагенты выбираются по результатам тендера, обязательным условием которого является предоставление подрядчиком банковской гарантии, обеспечивающей своевременное выполнение работ. Основной объем проектировочных работ выполняет компания «Проект-Сервис», кроме того, компания сотрудничает с компанией «БалтСтройДизайн» и другими проектировщиками. Подрядчиками при строительстве объектов группы выступают «Ренессанс Констракшн», «Стиль-М», ЗАО «Мостэк» и др. Эксплуатацию объектов «Макромир» осуществляет самостоятельно.

Срок реализации каждого проекта составляет около 2,5–3 лет (с момента выбора участка и начала проектирования до ввода объекта в эксплуатацию). Процесс проектирования занимает около года (с получением всех необходимых согласований), 1,5–2 года занимают строительные работы.

Уже на этапе проектирования заключаются соглашения с якорными арендаторами (их специфические требования закладываются в проект). За год до ввода комплекса в эксплуатацию заключаются договоры с крупными арендаторами и за 5–6 месяцев — с более мелкими. Договоры с основной массой арендаторов заключаются на 5–7 лет, срочность договоров с якорными арендаторами составляет 10 лет и более, а в некоторых случаях доходит до 25 лет. До ввода объекта в эксплуатацию арендаторы, с которыми заключаются договоры, вносят предоплату за 4 месяца аренды, которая зачитывается им за первый и последний месяцы, остальное распределяется в течение срока аренды. Кроме того, в отдельных случаях крупные арендаторы вносят предоплату за значительно более долгий срок аренды (несколько лет). В дальнейшем арендная плата вносится ежемесячно авансовыми платежами.

Крупнейшие арендаторы действующих комплексов «Макромира»

Торговая марка	Арендуемая площадь, кв. м	Торговый центр
Перекресток	5 400	Французский бульвар, Родео Драйв
Аквапарк	3 714	Родео Драйв
MODIS	3 037	Фиолент, Родео Драйв
Кронверк Синема	2 681	Родео Драйв
СантаХаус	2 629	Сити Молл
Детский мир	2 065	Французский бульвар
Арбат Престиж	1 239	Сити Молл, Фиолент
Экстра спорт	1 050	Родео Драйв
Алые паруса	855	Родео Драйв
Дети	761	Фиолент
Sportland	660	Родео Драйв
Пинта пива	650	Родео Драйв
O'Stin	580	Родео Драйв
Seppala	580	Родео Драйв
Настроение	500	Родео Драйв
Ile de Beaute	500	Родео Драйв, Французский бульвар
Bee Free	474	Родео Драйв, Французский бульвар
China Town	450	Фиолент
Monton	440	Родео Драйв
Adidas	415	Родео Драйв
McDonalds	355	Французский бульвар
Елки-палки	350	Французский бульвар
Play Day	345	Родео Драйв
Буду мамой	343	Родео Драйв, Фиолент
Кофе-Хауз	306	Родео Драйв

Источник: «Макромир»

Кроме того, якорным арендатором комплексов «Сити Молл» и «Феличита» будет французская сеть DIY-гипермаркетов Leroy Merlin (все необходимые соглашения уже подписаны), которая займет в этих двух комплексах более 24 тыс. кв. м.

Данные о функционирующих, строящихся и проектируемых объектах группы «Макромир»

№	Название объекта	Общие данные					Финансовая информация	
		Общая площадь	Полезная площадь	Формат*	Начало строительства	Ввод в экспл.	Средняя ставка аренды (USD/год)***	Рыночная стоимость ****
Реализованные и находящиеся в завершающей стадии проекты								
1.	Родео Драйв**	47 450	29 325	B	открыт		602	110 000
2.	Фиолент	8 596	5 669	C	открыт		818	31 151
3.	Французский бульвар**	16 400	11 400	B	открыт		720	53 500
4.	Сити Молл	82 172	55 797	A	2005-06	1Q08	607	211 719
5.	Феличита	65 587	47 469	B	2005-07	4Q07-1Q08	588	177 933
	Итого	220 205	149 660					584 303
Проекты, прошедшие стадию проектирования — начало строительства								
6.	Долгоозерная	25 840	15 500	B	1Q07	4Q08	598	53 276
7.	Турку	45 000	30 000	B	3Q07	4Q08	612	105 600
	Итого	70 840	45 500					158 876
Проекты в стадии проектирования								
8.	Граф Орлов	99 887	61 518	A		1Q10	858	303 587
9.	Ломоносовская	51 576	31 940	B		4Q09	502	92 280
10.	Гринвич	71 000	51 000	B		1Q09	528	154 880
	Итого	222 463	144 458					550 747

Источник: «Макромир»

* Описание форматов ТРК представлено в Приложении 1
** Рыночная стоимость подтверждена оценкой JLL
*** Включая НДС
**** После ввода в эксплуатацию

Перспективные планы: Санкт-Петербург, Москва и другие регионы

Группа планирует наращивать свое присутствие в Санкт-Петербурге и до 2012 года довести общую площадь функционирующих комплексов до 950 тыс. кв. м.

В 2005 году в компании был создан департамент регионального развития, а в 2006 году шел активный поиск направлений для продвижения в регионы, также рассматривались различные варианты реализации проектов. В настоящее время утверждена программа регионального развития. В ближайшие 2 года акционеры планируют выделить до 50 млн долл. на приобретение новых земельных участков в регионах. На эти же цели будут в основном направлены средства, полученные в результате размещения облигационного займа.

Планы регионального развития группы «Макромир» на 5 лет



Источник: «Макромир»

Структура финансирования региональных проектов

На приобретение новых земельных участков будут направлены средства, полученные в результате размещения облигационного займа, а также средства акционеров. Компания «Макромир» консолидирует строящиеся и проектируемые объекты на территории Санкт-Петербурга (описаны в данном меморандуме). Для реализации региональных проектов создаются отдельные юридические лица, которые будут являться дочерними компаниями ООО «Макромир». В дальнейшем данные компании будут самостоятельно привлекать кредитные ресурсы для реализации проектов. Основываясь на данных о прогножном денежном потоке, можно утверждать, что ООО «Макромир» сможет самостоятельно обслуживать и облигационный заем и все иные финансовые обязательства.

Анализ прогнозного денежного потока «Макромира»

Прогноз денежного потока компании до начала 2009 года основывается на поступлениях только от функционирующих, строящихся и проектируемых объектов (№№ 1–7, см. Приложение 2). Привлечение кредитов, которое заложено в данный прогноз, также предполагается лишь под указанные ТРК. Таким образом, прогноз позволяет оценить способность компании обслуживать взятые на себя обязательства и производить необходимые инвестиции, используя лишь уже функционирующие объекты, а также объекты, ввод в эксплуатацию которых не вызывает сомнений.

Прогноз денежного потока ООО «Макромир», тыс. долл.

Статья	2007				2008				2009				2010			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Операционная деятельность																
Поступление ДС	10 862	25 569	20 810	38 365	23 494	23 666	22 883	22 883	35 409	30 534	30 534	30 534	32 064	32 064	32 064	32 064
арендные платежи	5 941	7 908	9 010	13 411	13 778	24 229	24 229	24 229	29 705	31 880	31 880	31 880	33 410	33 410	33 410	33 410
предоплата арендаторов	0	17 150	11 800	8 400	6 171	-563	-1 346	-1 346	5 704	-1 346	-1 346	-1 346	-1 346	-1 346	-1 346	-1 346
продажа площадей	4 921	511	0	16 554	3 545	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытие ДС	-7 280	-8 359	-9 490	-3 535	-13 352	-16 462	-17 116	-17 561	-18 646	-20 621	-20 620	-20 375	-23 043	-25 593	-25 407	-25 247
операционные расходы	-2 188	-2 582	-2 802	-3 682	-4 256	-6 346	-6 346	-6 346	-7 941	-8 376	-8 376	-8 376	-8 682	-8 682	-8 682	-8 682
налоги и лизинговые платежи	-2 279	-2 279	-2 279	5 721	-3 059	-3 059	-3 059	-3 059	-2 429	-4 068	-4 068	-4 146	-6 841	-9 628	-9 687	-9 737
проценты по кредитам	-2 813	-3 498	-4 409	-5 574	-6 038	-7 058	-7 711	-8 156	-8 276	-8 177	-8 176	-7 853	-7 520	-7 283	-7 038	-6 828
Инвестиционная деятельность																
Поступление ДС	13 898	86 143	24 422	30 065	39 859	22 743	23 573	21 060	6 466	1 540	0	0	0	53 000	0	0
получение кредитов	13 898	21 720	24 422	10 065	19 859	22 743	23 573	21 060	6 466	1 540	0	0	0	53 000	0	0
облигационные займы	0	51 423	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
поступления от акционеров	0	13 000	0	20 000	20 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытие ДС	-14 783	-39 626	-89 222	-71 365	-53 797	-27 596	-32 994	-27 122	-17 928	-14 407	-5 288	-8 723	-5 651	-60 027	-5 296	-5 164
возврат кредитов	-885	-756	-13 000	-10 815	-1 767	-1 767	-2 420	-2 976	-4 462	-4 782	-5 288	-5 637	-5 651	-5 519	-5 296	-5 164
обслуживание облигационных займов	0	0	0	-3 085	0	-3 085	0	-3 085	0	-3 085	0	-3 085	0	-54 508	0	0
отчисления на строительство	-13 898	-38 870	-36 222	-37 465	-32 030	-22 743	-30 573	-21 060	-13 466	-6 540	0	0	0	0	0	0
отчисления на развитие	0	0	-40 000	-20 000	-20 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Остаток ДС на конец периода	2 697	66 425	12 945	6 474	2 678	5 028	1 375	635	5 936	2 981	7 608	9 045	12 416	11 860	13 221	14 875

Источник: «Макромир»

На основе приведенного прогноза денежного потока можно сделать вывод, что поступлений от операционной деятельности, вкладов акционеров и кредитных ресурсов, а также средств, полученных в результате размещения облигационных займов, будет достаточно не только для того, чтобы обеспечить строительство и эксплуатацию, объектов доходоприносящей группы (ТРК № № 1–7) и обслуживать обязательства «Макромира», но и для того, чтобы осуществлять инвестиции (на уровне 80 млн долл.) в различные перспективные проекты. С одной стороны это будет способствовать существенному росту денежных потоков группы в будущем, с другой стороны свидетельствует о высоком уровне ее финансовой устойчивости, а также о способности выполнять свои обязательства перед кредиторами и инвесторами даже в случае неблагоприятного развития событий.

Анализ финансового состояния

Компания характеризуется высоким уровнем организационной и финансовой прозрачности: все активы и финансовые потоки сосредоточены на ООО «Макромир». Цифры официальной отчетности достоверно отражают объемы выручки от сдачи площадей в аренду (долгосрочные договоры аренды заключаются напрямую с ООО «Макромир»).

Приведенный здесь анализ основан на данных отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Отчетность за 2005 год прошла аудит KPMG, выпуск аудированной отчетности за 2006 год намечен на июль 2007 года.

Основные финансовые показатели ООО «Макромир», млн долл.

Период	2005	2006
Активы	130,14	273,50
Капитальные вложения	112,99	257,79
Собственные средства	42,10	77,04
Долг — третьи лица	39,26	125,04
Долг — связанные стороны	17,74	35,23
Выручка	8,27	17,36
Валовая прибыль	3,75	10,23
Чистая прибыль	33,09	44,53
ROA	88,84 %	22,06 %
ROE	183,59 %	74,75 %
Сторонний долг/Активы	0,30	0,46
Сторонний долг/Собственные средства	0,93	1,62
Сторонний долг/Кап. вложения	0,35	0,49
Краткосрочный долг — третьи лица/Валовая прибыль	5,38	1,97

Источник: «Макромир»

Активы «Макромира» в 2006 году выросли по сравнению с 2005 годом в 2,1 раза, при этом сумма капитальных вложений (инвестиционная собственность — недвижимость и незавершенное строительство) выросла в 2,3 раза. Капитальные вложения являются крупнейшей статьёй активов: по итогам 2006 года они достигли 257,79 млн долл., или более 94 % суммы активов. Пассивы на 28,2 % сформированы за счет собственного капитала, на 12,9 % — за счет долга перед связанными сторонами (это беззалоговые займы, фактически предоставленные владельцами компании) и на 45,7 % — за счет задолженности перед тре-

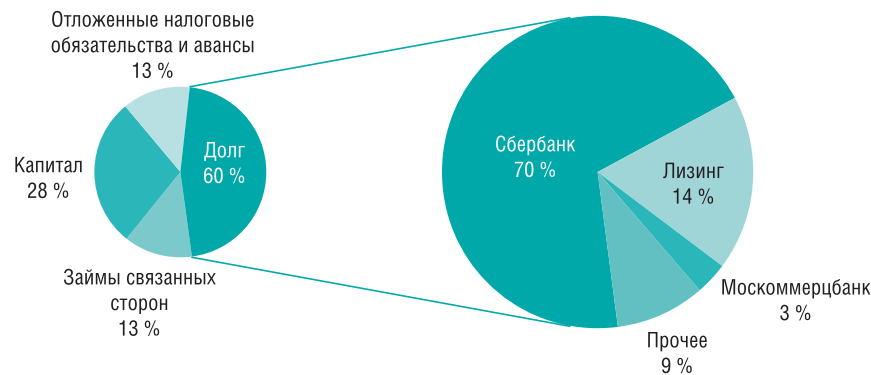
тыми лицами (в основном банки и лизинг). Таким образом, в структуре пассивов «Макромира» 45,7 % составляют финансовые обязательства перед третьими лицами и около 41 % — средства, принадлежащие владельцам компании.

Девелопмент является исключительно капиталоемким бизнесом, что обуславливает необходимость привлечения значительных заемных средств. Поэтому для оценки финансовой устойчивости компании-девелопера решающее значение имеют показатели структуры долга и соотношения долга и собственных средств. Собственный капитал «Макромира» сформирован за счет переоценки основных средств и накопленной прибыли.

Основная часть стороннего долга — около 69 % — представлена предоставленным Сбербанком РФ долгосрочным проектным финансированием, со сроками погашения в 2009–2016 годах. Краткосрочные кредиты предоставляются «Макромиру» также Сбербанком (совокупная доля Сбербанка в сумме займов и кредитов компании составляет около 70 %), а также Москоммерцбанком (3 % стороннего долга). Также более 18 % долга составляют обязательства по финансовому лизингу.

Для Сбербанка, основного кредитора «Макромира», компания является крупным заемщиком (VIP — согласно критериям Сбербанка). «Макромиром» представлена в Сбербанк инвестиционная программа и получено предварительное согласие на участие в финансировании проектов компании. В феврале 2007 года Сбербанк снизил процентные ставки по кредиту под «Родео Драйв» до 12,5 % позднее ставка будет снижена до 12 %. По кредиту под ТРК «Французский бульвар» кредитный лимит увеличен в 1,5 раза — до 760 млн руб., срок кредитования — 10 лет, ставка 11,25 %.

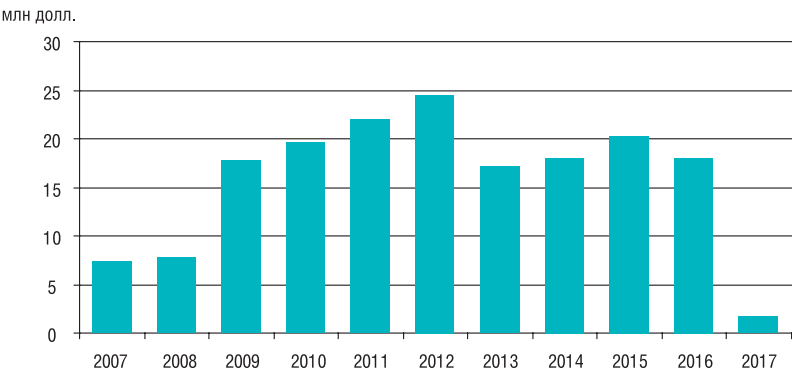
Структура пассивов и долга «Макромира» на 01.01.2007



Источник: «Макромир»

Структуру долга «Макромира» по срокам погашения можно назвать оптимальной. Доля долгосрочных обязательств в общем объеме долга «Макромира» составляет около 84 %. Кроме того, платежи по кредитам распределены равномерно на 10 лет — до 2017 года. Займы, предоставленные конечными владельцами компании (связанные стороны), также являются преимущественно (около 84 %) долгосрочными — с погашением в конце 2016 года.

Динамика выплат основной суммы долга ООО «Макромир» по действующим кредитным линиям



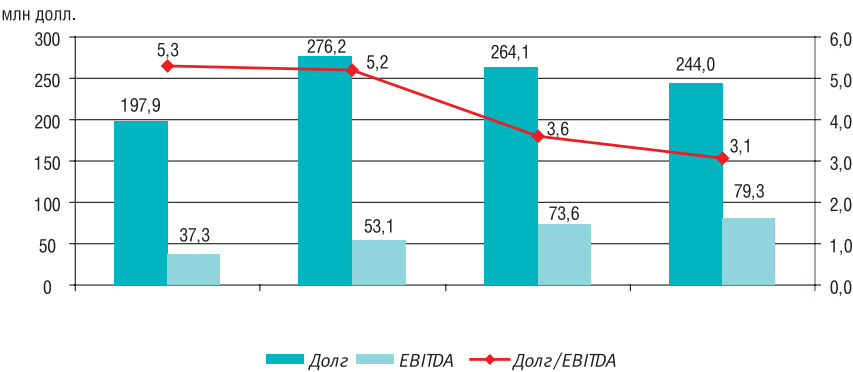
Источник: «Макромир»

В данном графике отражены выплаты основной суммы долга по всем действовавшим на 01.01.2007 кредитам и кредитным линиям, в том числе и не выбранным в полной мере. В основном это кредитные линии Сбербанка, выделенные под объекты компании («Французский бульвар», «Родео Драйв», «Сити Молл» и «Феличита»), которые на начало года не были выбраны полностью и предполагают полное завершение строящихся объектов. Из графика видно, что выплаты, приходящиеся на 2007 и 2008 гг., не превышают 8 млн долл., что значительно меньше прогнозного операционного денежного потока «Макромира». Это свидетельствует о высоком уровне финансовой устойчивости компании.

Чистая прибыль компании выросла в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 35 %. Такой рост был связан с более высокой в абсолютном выражении «премией девелопера» по второму объекту компании ТРК «Родео Драйв» в сравнении с проектом ТРК «Французский бульвар» а также выручкой от аренды по ТРК «Французский бульвар» за 2006 год. Необходимо отметить, что включение дохода от переоценки («премии девелопера») в расчет указанных показателей, на наш взгляд, является необходимым условием корректной оценки эффективности девелопера, так как получение такого дохода является важной, а иногда и основной целью его деятельности. В этой связи эффективность деятельности девелопера, на наш взгляд, более корректно оценивать по показателям рентабельности активов и капитала. Данные показатели в 2006 году снизились из-за более быстрого роста размера вложенных средств по сравнению с ростом полученных доходов. Вместе с тем показатели рентабельности активов и капитала «Макромира» находятся на приемлемом уровне для девелопера, находящегося на начальном этапе активного развития, когда объемы инвестиций все еще превышают объемы ввода объектов.

Традиционный способ оценки долговой нагрузки на основе показателя уровня покрытия совокупного долга доходами в случае с «Макромиром» нельзя признать достаточно информативным, так как из всей суммы долга компании не более 20 % должно быть погашено в течение года. Поэтому мы оцениваем способность компании обслуживать свои долговые обязательства на основе соотношения лишь краткосрочной части долга к доходам. Покрытие краткосрочного долга (третьи лица) валовой прибылью (она не включает доход от переоценки недвижимости) в 2006 году значительно улучшилось по сравнению с 2005 годом, снизившись с 5,4Х до 2Х.

Прогноз долга и EBITDA «Макромира»



Источник: «Макромир», расчеты «Ист Кэпитал»

Согласно прогнозам «Макромира», выручка компании в 2007 году составит 36,3 млн долл., а в 2009 году превысит 125 млн долл. EBITDA компании без учета «премии девелопера» должна в 2007 году составить 37,3 млн долл. Такой высокий показатель будет достигнут в том числе за счет продажи некоторых непрофильных активов компании (спекулятивные сделки с недвижимостью): чистый доход от этих операций должен составить более 19 млн долл. По итогам 2008 года EBITDA должна составить более 53 млн долл. Таким образом, соотношение совокупного долга и EBITDA (без дохода от переоценки) компании по итогам 2007 года должно будет составить менее 5,5X, при этом долг компании останется преимущественно долгосрочным. В дальнейшем показатель Долг/EBITDA снизится до 5,2X в 2008 году и 3,6X в 2009 г.

Приложение 1. Форматы торговых центров

Глубокая проработка концепции каждого проекта компании «Макромир» становится возможной благодаря использованию накопленных в мировой практике знаний о принципах создания такого рода объектов, а также благодаря адаптации этих знаний к нуждам потенциальных потребителей (как посетителей, так и арендаторов). Всего можно выделить три основных формата торговых центров и три специализированных:

Основные форматы торговых центров

Обозначение	А	В	С
	City Centre/ Городской	Regional Centre/ Районный	Community Centre/ Микрорайонный
Охват	Город	Район	Обслуживает население в зоне пешеходной доступности и в 10–15 мин. транспортной доступности
Посещаемость, тыс. чел./мес.	700 и более	600 и более	
Площадь, тыс. кв. м	80–200	30–75	10–30
Наполнение, тыс. кв. м			
Галерея модной одежды и обуви, сувениры и подарки, услуги	30	12	12
Продукты питания	10	3	1,5
Питание вне дома	4	1	1
Детские товары	3	1	1
Спортивные товары	3	1,5	0,5
Бытовая техника	3	2,5	1
Развлечения, спорт	10	4	–
Парфюмерия	2	1,5	–
Универмаг одежды	2	1	–
Товары для дома	3	2,5	–
Гипермаркет DIY	10	–	–

Приложение 2. Дополнительная информация о ТРК группы

**Реализованные и находящиеся
в завершающей стадии проекты**



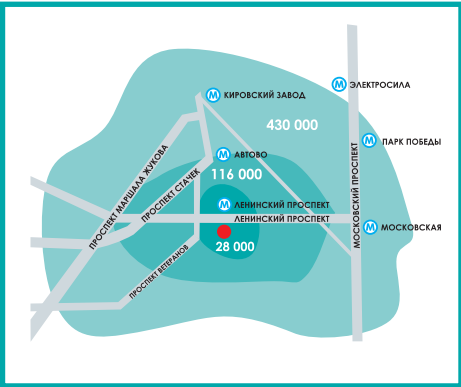
1. Французский бульвар

- Посещаемость: 18 000 — 20 000 человек
- Парковка: 400 машино/мест
- Зона 5-минутной пешеходной доступности: 28 000 человек
- Зона 5-минутной транспортной доступности: 116 000 человек
- Зона 10-минутной транспортной доступности: 430 000 человек
- Зона 20-минутной транспортной доступности: 990 000 человек



Санкт-Петербург

Комплекс площадью 16,4 тыс. кв. м, из которых 11,4 тыс. кв. м. — арендопригодные, сдан в эксплуатацию в августе 2005 года. В торговом комплексе представлены такие известные марки, как Esprit, MEXX, il de Beaute, Be Free, «Бюстье», Savage, Colins, Nike, Puma, а также трактир «Елки Палки» и McDonalds. Якорными арендаторами являются «Перекресток» и «Детский мир». Ежемесячный денежный поток по договорам аренды составляет около 0,7 млн USD при средней ставке 720 USD (здесь и далее указана сумма за кв. м. за год вкл. операционные расходы). Денежные поступления от данного объекта в 2006 году составили около 8,3 млн USD. Рыночная стоимость данного комплекса, по оценке Jones Lang LaSalle составляет 53,2 млн долл.



2. Родео Драйв

Посещаемость: 15 000 человек
Зона 10-минутной пешеходной доступности: 47 000 человек
Зона 5-минутной транспортной доступности: 188 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 566 000 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 979 000 человек

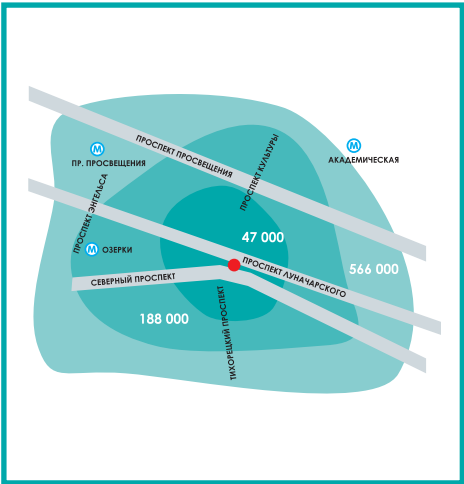


Санкт-Петербург

Введен в эксплуатацию 27 декабря 2006 года. Общая площадь объекта составляет 47,5 тыс. кв. м, арендопригодная — 29,3 тыс. кв. м. Средняя ставка аренды 600 USD/метр в год. Среднемесячный арендный доход — 1,5 млн USD. Поступления от данного объекта в 2006 году составили немногим более 3 млн USD (арендная плата за 2 мес. и эксплуатационные расходы за год). Среди арендаторов представлены такие известные марки, как: BATA, Ili de Beaute, Colours&Beauty, «Бюстье», Mosaique, Seppala, Monton, O'Stin, Adidas, SPORTLAND, DIM, «Диксис», «Евросеть» и др. Якорными арендаторами выступают аквапарк, супермаркет «Перекресток», мультиплекс «Кронверк Синема».

Уникальной особенностью комплекса является аквапарк и спа-центр общей площадью около 3,8 тыс. кв. м. Аквапарк «Родео Драйв» является вторым в городе и единственным, располагающимся на территории ТРК. Мощная развлекательная составляющая комплекса обеспечивает более широкую зону охвата и создает условия для постоянного притока посетителей.

Рыночная стоимость данного объекта составляет 110 млн долл. (оценщик — Jones Lang LaSalle).



ПЕРЕКРЕСТОК

КРОНВЕРК СИНЕМА
сеть кинотеатров

АКВАПАРК
RODEO DRAIV

Bata Seppälä SPORTLAND MONROE SPA

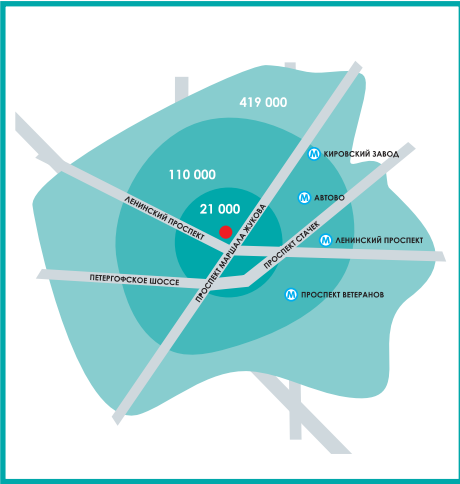
3. Фиолент

Парковка: 550 машино/мест
Зона 5-минутной пешеходной доступности: 21 000 человек
Зона 5-минутной транспортной доступности: 110 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 419 000 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 709 000 человек



Санкт-Петербург

На первом этаже расположен гипермаркет «Карусель», на втором этаже, принадлежащем компании «Макромир», находится торговая галерея общей площадью 8,6 тыс. кв. м и арендопригодной — 5,7 тыс. кв. м. Гипермаркет «Карусель» открыт в декабре 2006 года, торговая галерея введена в эксплуатацию в мае 2007 года. Средняя годовая ставка арендной платы за квадратный метр составит 818 USD, ежемесячный арендный доход — 0,4 млн USD.



4. Сити Молл

Предполагаемая посещаемость: 45 000 чел.
Зона 5-минутной пешеходной доступности: 40 100 человек
Зона 5-минутной транспортной доступности: 103 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 344 000 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 1 160 000 человек

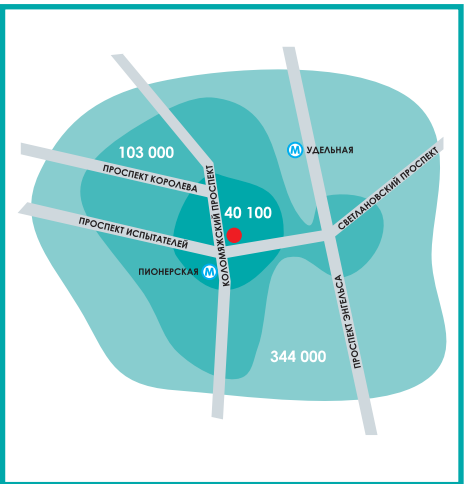


Санкт-Петербург

Общая площадь объекта (3 корпуса) составит 82,2 тыс. кв. м, арендопригодная — 55,8 тыс. кв. м.

Первая очередь вводится в эксплуатацию в мае 2007 г. — это торговая галерея, расположенная на втором этаже гипермаркета «Карусель», который был открыт в декабре 2006 года. Общая площадь торговой галереи — 11,4 тыс. кв. м, арендопригодная — 8,1 тыс. кв. м. Средняя арендная ставка — около 820 USD. Ключевые магазины торговой галереи — «МИР», «Санта Хаус», «Арбат Престиж».

Сдача 2 очереди — 2 кв. 2008 г. Якорными арендаторами будут DIY Leroy Merlin, кинотеатр, галерея модной одежды. Дополнительное конкурентное преимущество обеспечит единственный на севере города суперкинотеатр IMAX. Средняя годовая ставка арендной платы за квадратный метр по комплексу в целом запланирована на уровне 607 USD.



IMAX

КАРУСЕЛЬ
СЕТЬ ГИПЕРМАРКЕТОВ

КРОНВЕРК СИНЕМА
сеть кинотеатров

ЛЕРУА МЕРЛЕН

МИР

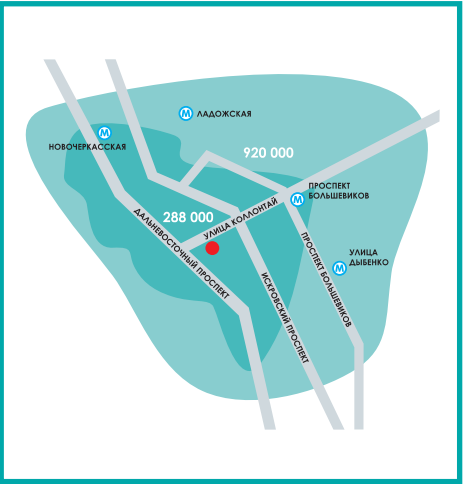
СантаХаус

5. Феличита

Предполагаемая посещаемость: 35 000 чел.
Зона 5-минутной пешеходной доступности: 5 000 человек
Зона 10-минутной пешеходной доступности: 85 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 288 000 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 920 000 человек



Комплекс будет состоять из трех корпусов общей площадью 65,6 тыс. кв. м, арендопригодная площадь составит 47,5 тыс. кв. м. 1 очередь — введена в эксплуатацию 16 сентября 2006 года, 2 и 3 очереди будут введены в 1 квартале 2008 года. Средняя годовая ставка арендной платы за квадратный метр запланирована на уровне 630 USD.



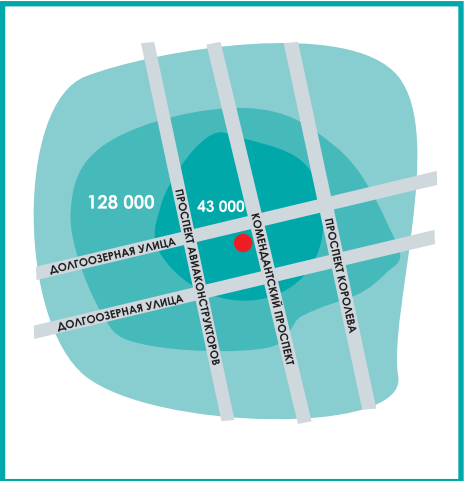
6. ТРК на Долгоозерной улице



Зона 5-минутной пешеходной доступности: 43 000 человек
Зона 5-минутной транспортной доступности: 128 500 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 1 075 000 человек

Проектом предусмотрено строительство 3-этажного здания общей площадью 25,8 тыс. кв. м, из которой арендопригодная — 15,5 тыс. кв. м. Средняя годовая ставка арендной платы запланирована на уровне 598 USD за квадратный метр.

Ввод в эксплуатацию: 4 квартал 2008 года.



7. ТРК на улице Турку

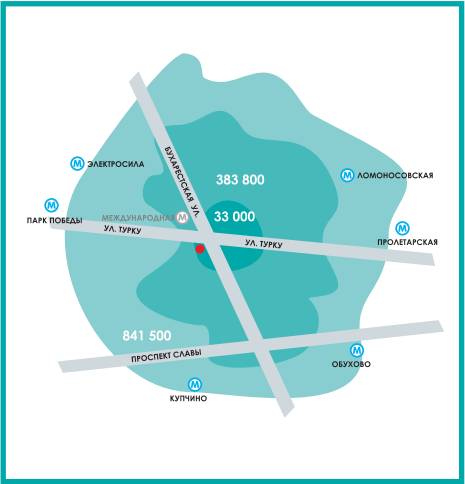
Зона 5-минутной пешеходной доступности: 33 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 383 000 человек



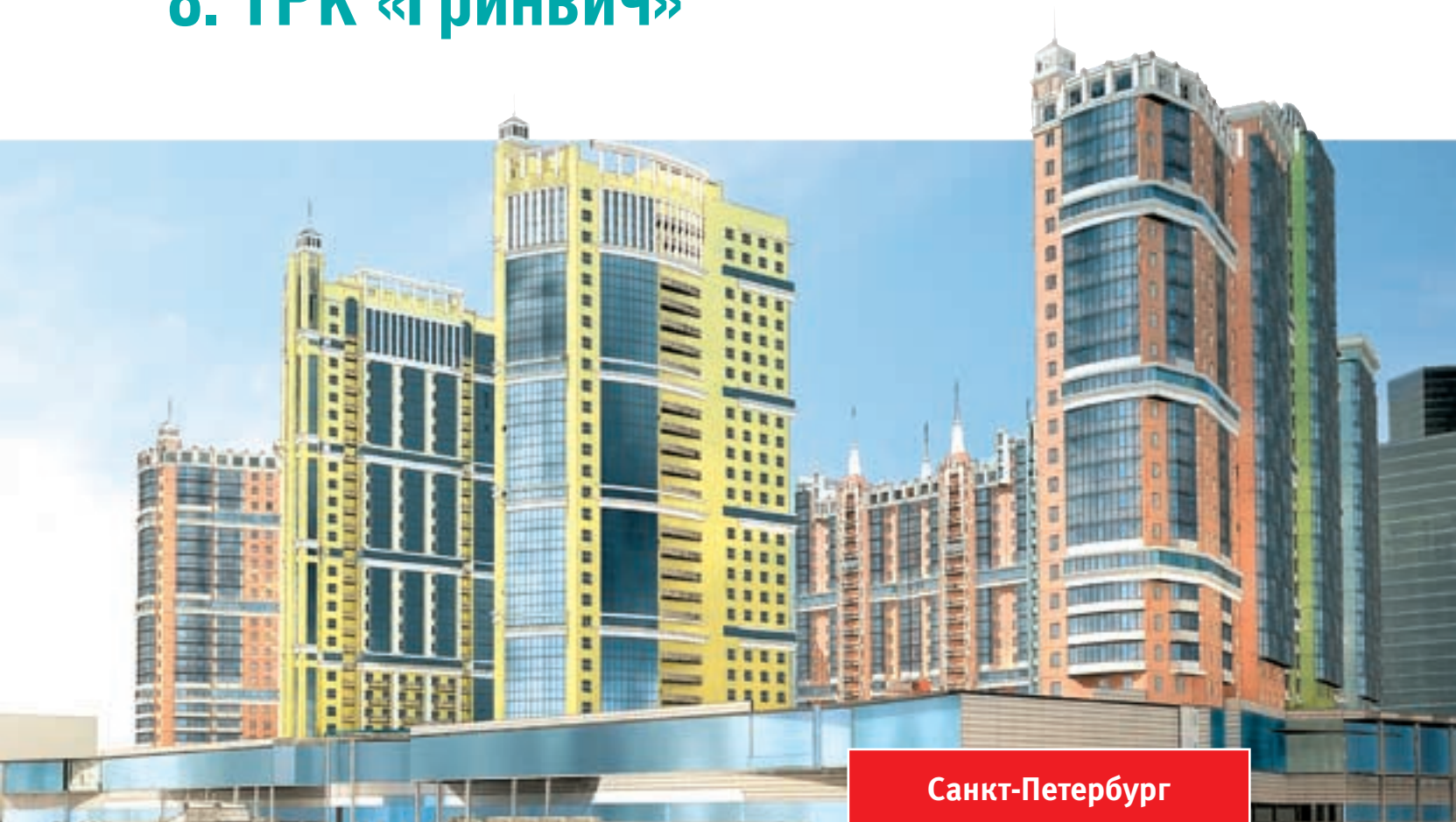
Санкт-Петербург

Комплекс будет построен в непосредственной близости от проектируемой станции метро «Международная». Направленность комплекса можно охарактеризовать как досугово — развлекательную и спортивную. Общая площадь комплекса составит 45,0 тыс. кв. м, арендопригодная — 30,0 тыс. кв. м.

Ввод в эксплуатацию намечен на 4 квартал 2008 года. Ожидаемая арендная ставка — 612 USD.



8. ТРК «Гринвич»



Санкт-Петербург

Зона 5-минутной пешеходной доступности: 41 000 человек

Зона 5-минутной транспортной доступности: 206 000 человек

Зона 5-минутной транспортной доступности: 545 000 человек

Комплекс будет возведен в центре нового жилого квартала. Проект реализуется совместно с застройщиком квартала — ГК «ЛЭК». Общая площадь комплекса составит 71 тыс. кв. м, арендопригодная — 51 тыс. кв. м. Комплекс ориентирован на покупателей, принадлежащих к среднему классу.

Ввод в эксплуатацию намечен на 1 квартал 2009 года. Ожидаемая арендная ставка — 528 USD.

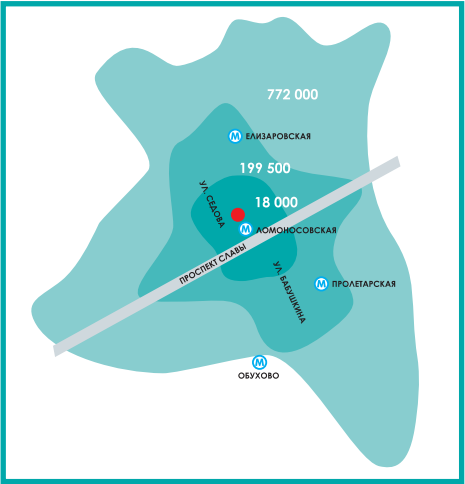


9. ТРК на ст. метро «Ломоносовская»

Зона 5-минутной пешеходной доступности: 18 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 199 500 человек
Зона 20-минутной транспортной доступности: 772 000 человек



Общая площадь этого 4-этажного комплекса составит 51,6 тыс. кв. м, арендопригодная — 31,9 тыс. кв. м. Комплекс ориентирован на middle class. Ввод в эксплуатацию намечен на конец 2009 года. Ожидаемая арендная ставка — 500 USD.



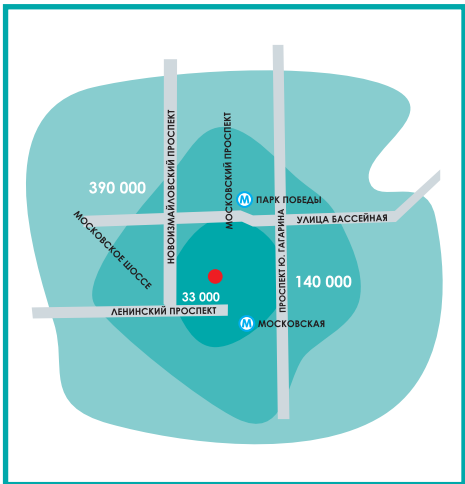
10. Галерея «Граф Орлов»



Санкт-Петербург

Зона 5-минутной пешеходной доступности: 33 000 человек
Зона 5-минутной транспортной доступности: 140 000 человек
Зона 10-минутной транспортной доступности: 390 000 человек

ТРК ориентирован на людей со средне-высоким и высоким доходом. Проект ТРК является частью концепции фешенебельного жилого комплекса, строительство которого ведет ГК «ЛЭК». Общая площадь объекта составит около 100 тыс. кв. м, арендопригодная — 61,5 тыс. кв. м. Средняя годовая ставка арендной платы запланирована на уровне 860 USD за квадратный метр. Сдача объекта в эксплуатацию ожидается в начале 2010 года.



Приложение 3. Отчетность компании «Макромир»

Финансовая отчетность, подготовленная по международным стандартам бухгалтерского учета
(IFRS 2005 год аудированная)

Macromir Ltd
Consolidated Balance Sheet
(in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	31 Dec.2005	31 Dec.2006
ASSETS		
Non-current assets		
Property, Plant and Equipment	705	705
Investment property	112 992	257 793
Intangible Assets	8	8
Deferred Income Tax Assets	299	
Total non-current assets	114 004	258 506
Current assets		
Inventories	5 239	5 239
Cash and Cash Equivalents	277	2 157
Current Receivables	948	
Prepaid Expenses and Other	9 675	7 600
Total current assets	16 139	14 996
TOTAL ASSETS	130 143	273 502
EQUITY		
Common Stock	—	
Additional Paid In Capital	2 842	
Retained Earnings	6 739	
Net Income Available to Common	32 516	77 041
Total equity	42 097	77 041
LIABILITIES		
Long Term Liabilities		
Long Term Borrowings	32 663	134 305
Deferred Income Tax Liabilities, Non-current	12 768	27 205
Total long-term liabilities	45 431	161 510
Short Term Liabilities		
Bank Overdrafts		
Short Term Borrowings	24 345	25 972
Accounts and notes payable	1 750	
Customer advances or deposits	12 270	8 978
Other Current Liabilities	2 597	
Total short-term liabilities	40 962	34 951
Provisions		
Provisions	1 653	
Total provisions	1 653	—
TOTAL EQUITY and LIABILITIES	130 143	273 502

Macromir Ltd
Consolidated Income statement
(in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Period from 24 Oct.2001 to 31 Dec.2005	Period from 31 Dec.2005 to 31 Dec.2006
INCOME		
Sales Revenue	8 270	17 362
Cost of Goods and Services Sold	-4 518	-7 137
Gross profit	3 752	10 225
EXPENSES		
Selling and Marketing Expenses		
General and Administrative Expenses	-2 528	-3 827
Revaluation to fair value of Investment property	45 274	69 289
Provision for potential tax claims	-1 212	-685
Other Operating Income (Expense)	4 859	1 271
Operating profit	50 145	76 273
Non operating income and expenses	-4 897	-5 000
Profit before taxes	45 248	71 273
Income Taxes	-12 160	-26 748
Net profit before minority	33 088	44 525
Minority Interest, Net of Tax Effect	—	—
Net profit	33 088	44 525

Репрезентация менеджмента

Компания Макромир закончила аудит финансовой отчетности, подготовленной по международным стандартам отчетности (IFRS) за 2005 год. Длительность подготовки отчетности связана с необходимостью производить оценку активов компании и отражать активы компании в отчетности по рыночной стоимости. Аудит финансовой отчетности за 2006 год будет закончен в июле 2007 года. Компания подтверждает, что в течении 2006 года, а также в первом полугодии 2007 года не происходило выбытие активов. Все активы, отраженные в аудированной отчетности за 2005 год сохранили свои характеристики, сроки распорядительной документации по земельным участкам, находящимся в аренде, не истекли. На основании данной репрезентации компания подготовила проформу финансовой отчетности за 2006 год. Информация в данной проформе не является окончательной и может быть откорректирована по результатам аудита, при этом значение основных статей баланса (инвестиционная собственность, долгосрочные и краткосрочные обязательства) не изменится более чем на 10 %.

Финансовая отчетность, подготовленная по российским стандартам бухгалтерского учета
(1 квартал 2007 года)

Единица измерения (тыс.рублей)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	92	88
Основные средства	120	1 577 785	1 706 978
Незавершенное строительство	130	1 810 448	2 270 190
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	67 708	105 810
Отложенные налоговые активы	145	31 776	39 274
Прочие внеоборотные активы	150	158	216
Итого по разделу I	190	3 487 967	4 122 557
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	36 912	28 717
в том числе:		10 819	2 860
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи		21 284	21 284
товары отгруженные			
расходы будущих периодов		4 809	4 573
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	121 774	142 190
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	389	389
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	910 335	1 054 903
в том числе покупатели и заказчики		19 759	37 031
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	13 988	546
Прочие оборотные активы	270	17 556	29 508
Итого по разделу II	290	1 100 954	1 256 253
БАЛАНС	300	4 588 921	5 378 810

Пассив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров		0	0
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	121 609	168 109
Итого по разделу III	490	121 619	168 119
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	3 170 221	3 614 477
Отложенные налоговые обязательства	515	97	132
Прочие долгосрочные обязательства	520	565 035	590 580
Итого по разделу IV	590	3 735 352	4 205 189
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	257 503	275 332
Кредиторская задолженность	620	473 976	729 710
в том числе:		197 878	151 427
поставщики и подрядчики			
задолженность перед персоналом организации		2 230	2 466
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		201	696
задолженность по налогам и сборам		6 351	9 679
прочие кредиторы		267 316	565 441
Прочие краткосрочные обязательства	660	471	460
Итого по разделу V	690	731 950	1 005 502
БАЛАНС	700	4 588 921	5 378 810
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства		196 989	227 144
в том числе по лизингу		196 593	214 901
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение		60	60
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные		362 180	5 472 107
Обеспечения обязательств и платежей выданные		9 852 084	9 765 261
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			
Основные средства сданные в аренду		5 502	5 502
		10 054 635	15 470 073

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период преды дущего года
наименование	код		
1	2	3	4

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		142 380	52 926
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		73 338	24 491
Валовая прибыль		69 042	28 435
Коммерческие расходы		0	0
Управленческие расходы		14 014	4 439
Прибыль (убыток) от продаж		55 028	23 997

Прочие доходы и расходы

Проценты к получению		148	16
Проценты к уплате		17 538	23 187
Доходы от участия в других организациях			
Прочие доходы		15 898	14 319
Прочие расходы		14 508	9 429
Прибыль (убыток) до налогообложения		39 028	5 716
Отложенные налоговые активы		7 499	660
Отложенные налоговые обязательства		(35)	(5)
Текущий налог на прибыль			
Штрафы и пени в бюджет			43
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		46 492	6 328

СПРАВОЧНО

Постоянные налоговые обязательства (активы)		21 071	2 027
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании		2805	1		1 200
Прибыль (убыток) прошлых лет		—	—	—	—
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств		—	—		586
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте		11 507	4 603	380	764
Отчисления в оценочные резервы		х		х	—
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности		0		—	—

Дирекция корпоративных финансов ИК Ист Кэпитал

Россия, 125009, Москва,
ул. Краснопресненская, д.18Б Телефон: +7 495 792 59 57
Факс: +7 495 792 51 19
E-mail: investbank@eastcapital.ru
Internet: www.eastcapital.ru

Управляющий директор	Червов Андрей	ACHervov@eastcapital.ru
Управляющий директор	Семенов Алексей	ASemenov@eastcapital.ru
Исполнительный директор	Кулак Ростислав	RKulak@eastcapital.ru
Директор (организация долговых займов)	Громов Алексей	AGromov@eastcapital.ru
Директор (инвестиционное консультирование, слияния и поглощения)	Рожков Дмитрий	DRozhkov@eastcapital.ru
Директор (структурирование сделок)	Виричев Антон	AVirichev@eastcapital.ru
Аналитика	Степаненко Алексей	AStepanenko@eastcapital.ru
	Орешкин Виктор	VOreshkin@eastcapital.ru
	Саватеева Анастасия	ASavateeva@eastcapital.ru
Структурирование и сопровождение эмиссий	Шведова Александра	AShvedova@eastcapital.ru
	Серова Ольга	OSerova@eastcapital.ru
Юридическое консультирование	Скороходов Евгений	ESkorohodov@eastcapital.ru
Управление продаж долговых инструментов		
Директор	Рожков Дмитрий	Rozhkov@eastcapital.ru
	Сысоева Олеся	ASisoeva@eastcapital.ru
	Шихов Юрий	YShikhov@eastcapital.ru

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН ОБЩЕСТВОМ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСТОЧНИКОВ, КОТОРЫЕ ОНО СЧИТАЕТ ДОСТОВЕРНЫМИ И ТОЧНЫМИ, НО ТОЧНОСТЬ ИЛИ ПОЛНОТА КОТОРЫХ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ГАРАНТИРОВАНА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА. ИНФОРМАЦИЯ И СУЖДЕНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, МОГУТ БЫТЬ ПОДВЕРГНУТЫ ИЗМЕНЕНИЯМ БЕЗ УВЕДОМЛЕНИЯ ОБ ЭТОМ И ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ. НИ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, НИ КАКИЕ ЛИБО ЗАЯВЛЕНИЯ, КОГДА-ЛИБО СДЕЛАННЫЕ (УСТНО ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ) В СВЯЗИ С НАСТОЯЩИМ ДОКУМЕНТОМ, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ, ПРИГЛАШЕНИЕМ ИЛИ РЕКОМЕНДАЦИЕЙ ПРИОБРЕСТИ ИЛИ ПРОДАТЬ КАКИЕ-ЛИБО ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИЛИ ЗАКЛЮЧИТЬ КАКУЮ-ЛИБО СДЕЛКУ. ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОНТРАГЕНТАМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРОВЕСТИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И/ИЛИ ПОЛУЧИТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ И СДЕЛАТЬ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ВЫВОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД И РИСКОВ ДАННОЙ СДЕЛКИ, А ТАКЖЕ ЮРИДИЧЕСКИХ, НОРМАТИВНЫХ, КРЕДИТНЫХ, НАЛОГОВЫХ И АУДИТОРСКИХ ВОПРОСОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В СВЯЗИ СО СПЕЦИФИКОЙ ИХ СИТУАЦИИ. РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА НЕ ОБЯЗЫВАЕТ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» ЗАКЛЮЧАТЬ КАКУЮ БЫ ТО НИ БЫЛО СДЕЛКУ. ЛЮБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ БУДЕТ СДЕЛАНО ПОЗДНЕЕ ПРИ УСЛОВИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА, НАЛИЧИЯ УДОВЛЕТВОРЯЮЩЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ ДОКУМЕНТАЦИИ, А ТАКЖЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ СДЕЛОК И СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПОРУЧИТЕЛЯХ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, БЫЛА ПРЕДОСТАВЛЕНА ЭМИТЕНТОМ И ПОРУЧИТЕЛЯМИ СООТВЕТСТВЕННО. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» НЕ ДАЕТ НИКАКИХ ГАРАНТИЙ НИ В ОТНОШЕНИИ КАКИХ БЫ ТО НИ БЫЛО ВОПРОСОВ, НИ В ОТНОШЕНИИ ТОЧНОСТИ ИЛИ ПОЛНОТЫ КАКОЙ БЫ ТО НИ БЫЛО ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ ИЛИ КОГДА-ЛИБО ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ УСТНО ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ В СВЯЗИ С НАСТОЯЩИМ ДОКУМЕНТОМ, ПРИ ЭТОМ ПРЯМО ИСКЛЮЧАЕТСЯ КАКАЯ БЫ ТО НИ БЫЛО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (ЗА НЕБРЕЖНОСТЬ ИЛИ ИНОЕ) В ОТНОШЕНИИ ЛЮБЫХ ТАКИХ ВОПРОСОВ ИЛИ ИНФОРМАЦИИ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА ИЛИ ПРЕДНАМЕРЕННОГО НЕИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ И ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.



191025, Россия, Санкт-Петербург, Невский проспект, 90/92
Тел.: +7 (812) 347-88-67, +7 (812) 347-88-68
Факс: +7 (812) 347-88-70

101000, Москва,
ул. Нижняя Первомайская, 43
Тел./факс: +7 (495) 230-53-89

www.macromir.ru