

«МЫ НАДЕЕМСЯ СТАТЬ ЛИДЕРАМИ ПО ОФИСНЫМ ПЛОЩАДЯМ»

В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА КОМПАНИЯ RENAISSANCE DEVELOPMENT ПЛАНИРУЕТ ВЛОЖИТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДО 300 МЛН ЕВРО И ПОСТРОИТЬ В ГОРОДЕ ОКОЛО 300 ТЫС. КВ. М НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ БУДЕТ СОПОСТАВИМ С ВЛОЖЕНИЯМИ КОМПАНИИ В ЭКОНОМИКУ ГОРОДА ЗА ПРЕДЫДУЩИЕ ДЕВЯТЬ ЛЕТ — С МОМЕНТА ВЫХОДА КОМПАНИИ НА МЕСТНЫЙ РЫНОК. О ПЛАНАХ КОМПАНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ ЕЕ РАЗВИТИЯ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ВАЛЕРИЮ ГРИБАНОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RENAISSANCE DEVELOPMENT ТАНЕР ТОПЛУ.

BUSINESS GUIDE: С какого года вы присутствуете на рынке Петербурга?

ТАНЕР ТОПЛУ: Мы работаем на рынке города с 2001 года. Сначала здесь начинала работать аффилированная с нами компания Renaissance Construction, в качестве генерального подрядчика. Затем строительством объектов коммерческой и жилой недвижимости в городе стала заниматься и Renaissance Development.

BG: Сколько за этот период было построено и какие планы по вводу площадей на ближайшее время?

Т. Т.: За период работы на местном рынке мы ввели около 300 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости. Сейчас завершаем работы на Литейном, 61, — в здании будут и офисные помещения, и гостиница. Месяц назад мы подписали договор с оператором Intercontinental — там будет работать отель под брендом Crowne Plaza. Общая площадь комплекса составит 25 тыс. кв. м, гостиница займет 8 тыс. кв. м, остальное — офисные помещения. Ввод комплекса намечен на март 2011 года. Инвестиции в его открытие составят 60 млн евро.

BG: Сейчас на углу Невского проспекта и улицы Восстания начал работать торговый центр «Стокманн», а на Лиговском открылся многофункциональный центр Galeria. И вскоре начнет работать ваш комплекс. Некоторые участники рынка опасаются, что столь высокая концентрация коммерческой недвижимости может отрицательно сказаться на транспортной ситуации вокруг площади Восстания. У вас таких опасений нет?

Т. Т.: Мы тоже опасаемся, что это может создать дополнительные проблемы. Но пробки же есть и сейчас... Кроме того, в «Стокманне» открылась подземная парковка на 560 мест, в Galeria — на 1000 мест. У нас будет парковка на 120 мест. Это вроде бы не так много, но для гостиницы этого вполне достаточно. Думаю, что проблем с парковкой на площади Восстания быть не должно.

BG: Какие наиболее значимые проекты вашей компании вы бы могли назвать из уже реализованных?

Т. Т.: Ну вот наш центр «Ренессанс Плаза» на Марата, 71. По нашим оценкам, это самый крупный офисный комплекс в центре Петербурга — его площадь составляет 36 тыс. кв. м. На 2-й Советской улице есть центр, его площадь составляет 7,5 тыс. кв. м. На улице Шателена офисный комплекс составляет 13 тыс. кв. м. В июне купили здание Regent Hall на Владимирском, 23, сейчас он уже переименован в «Ренессанс Холл». Там 4 тыс. кв. м торговых площадей и 8 тыс. кв. м офисных.

BG: Покупка здания на Владимирском — это ваш первый опыт в приобретении уже гото-



ДЕНИС ВЕЛИЧКО

вых объектов или компания покупала объекты недвижимости и раньше?

Т. Т.: Да, это был первый объект. Оказалось, что в период кризиса можно было купить уже готовую недвижимость дешевле, чем строить самим.

BG: То есть это была покупка по случаю — попался объект по выгодной цене, вы и приобрели?

Т. Т.: Нет, отчего же — мы искали целенаправленно недвижимость — два года искали. Петербург не Москва, и здесь интересных предложений не так много. Но мы планируем и в будущем приобретать готовые объекты. И ищем их — минимум от 10 тыс. кв. м в центре.

BG: Вы строите только в центре Петербурга, окраины не рассматриваете?

Т. Т.: Да, в основном наши объекты располагаются в центральной части города, за исключением комплекса на улице Шателена. Будет строиться объект в Московском районе, на Решетникова. Кризис показал, что объекты на окраинах дешевле, чем здания в центре города. Здесь все-таки планку по арендным ставкам нам удалось удержать, не сильно снижая.

BG: Можете сказать, на сколько процентов в среднем вам пришлось снижать ставки для своих арендаторов?

Т. Т.: В среднем не скажу, нет под рукой такой информации. Но пришлось идти на уступки арендаторам. Если раньше каждый год у нас ставки аренды вырастали на определенный процент, то с началом кризиса ставки, конечно же, пришлось заморозить. Приходится более серьезное внимание уделять и качеству сервиса арендаторов, и ценовой политике.

BG: А сейчас как обстоит дело со ставками? Кризис закончился — рост начался?

Т. Т.: Это я вам смогу сказать в декабре, у нас в этот период принимаются подобные ре-

шения. Но думаю, что пока о росте говорить все же преждевременно. Кризис закончился, но пока какого-то серьезного увеличения спроса на офисные помещения мы не наблюдаем.

BG: Вы сами управляете своими центрами? Нет ли планов по выходу на рынок управления чужих бизнес-центров?

Т. Т.: Да, управляем сами, но выходить на рынок управления не планируем. У нас все-таки профильный бизнес — девелопмент. А при увеличении объемов обслуживания — за счет появления сторонних бизнес-центров — существует риск потери качества, нам бы этого не хотелось.

BG: Расскажите об объектах, которые в ближайшее время намерены строить самостоятельно.

Т. Т.: В марте 2011 года мы намерены начать строительство комплекса на улице Решетникова, 14, недалеко от станции метро «Электросила». Участок под строительство мы купили три года назад, его площадь составляет 3 тыс. кв. м, на нем будет возведен комплекс площадью 15 тыс. кв. м. Также в марте начнутся работы по комплексу на Херсонской улице, на углу с Исполкомской — там расположено бывшее здание газеты «Правда». Сейчас площадь здания составляет 5 тыс. кв. м. Мы планируем его реконструировать с сохранением фасада и расширить за счет строительства внутриквартальных флигелей. Общая площадь офисного центра на Херсонской составит около 30 тыс. кв. м. Есть также проект строительства офисного центра, площадью 35 тыс. кв. м на улице Смольякова, 6 (недалеко от Выборгской набережной), там на территории бывшей текстильной фабрики мы приобрели участок площадью 7 тыс. кв. м. Строительство по этому адресу предполагается начать примерно в конце 2011 года. И в начале 2012 года есть планы по строительству на набережной реки Пряжки, 7. Там площадь участка составляет 2,4 тыс. кв. м.

BG: Вы приобретаете участки в собственности? У города на инвестиционных условиях землю не получаете?

Т. Т.: Да, мы предпочитаем работать с участками, которые находятся у нас в собственности. Для развития бизнеса такая схема более удобная. И в части получения кредитов легче, и обременений меньше. С городскими территориями мы находимся в жестких временных рамках — должны подготовить проект за 11 месяцев, а это не всегда возможно. Впрочем, по зданию на Лиговском опыт работы с администрацией у нас был. Там 2,5 тыс. кв. м земельного участка у нас было в собственности, а 1,5 тыс. мы взяли на инвестиционных условиях у города.

BG: Если все заявленные планы будут реализованы и вам действительно удастся построить 300 тыс. кв. м новых помещений, вы сможете претендовать на роль лидера по объему офисных площадей, находящихся в собственности?

Т. Т.: Да, мы надеемся, что так и будет. Сейчас мы занимаем второе место после УК «Сенатор».

BG: Ваша родственная структура — «Ренессанс Констракшн» — она занимается генподрядными работами? На объектах, которые вы строите, приглашаете ее?

Т. Т.: Да, «Ренессанс Констракшн» работает во многих городах России, в Турции, в Саудовской Аравии, многих других странах; в рейтинге крупнейших строительных компаний мира она занимает 67-е место. И на свои объекты мы, конечно же, приглашаем эту компанию.

BG: В каких еще регионах страны работает «Ренессанс Девелопмент»?

Т. Т.: Кроме Петербурга мы работаем в Тюмени, Сочи, Новосибирске. В Новосибирске в марте 2011 года открывается многофункциональный комплекс площадью 130 тыс. кв. м, в Сочи строим жилье, в Тюмени — и жилье, и офисную недвижимость.

BG: А в Петербурге планов по жилью нет?

Т. Т.: У нас был опыт строительства жилья здесь. В 2003 году мы начали два объекта — на улице Димитрова и на Народной улице, в 2006 году они были построены, суммарно там было введено 450 квартир. Но мы поняли, что лучше строить элитное жилье, более демократичные сегменты все-таки не наша сфера. Пока конкретных планов по строительству элитного жилья назвать не могу, но возможность такая рассматривается.

BG: Вы сказали, что Петербург не Москва, и предложений по участкам застройки здесь меньше. Тем не менее Москва в ваших планах не звучит. Почему?

Т. Т.: Я даже не знаю, почему мы не строим в Москве. Как-то так сложилось исторически. В этом нет какой-то целенаправленной стратегии. Мы искали после кризиса в Москве пятна под застройку, но ничего интересного нам не предложили.

BG: Получается, что предложения в Москве не намного интереснее, чем в Петербурге?

Т. Т.: В Москве рынок другой, есть серьезные отличия от петербургского, это город, который намного больше, правила там иные. Петербург мы, можно сказать, знаем как родной, а там нужно все тщательно изучать — год-полтора исследовать ситуацию.

BG: То есть в ближайшие два-три года планов по столице нет?

Т. Т.: Почему? Если завтра будет интересное предложение — пойдём и туда. ■