

▼ 20 ОБЪЕКТОВ ЗА 20 ЛЕТ



Алексей Панфилов,
президент ФПК «Гарант-Инвест»

того, у нас есть не только девелоперские, но и самые разные ретейловые проекты: продуктовая розница, fashion, общепит. Мы заходим с ними в моллы других девелоперов и платим им аренду.

В ближайшее время ФПК «Гарант-Инвест» не планирует инвестировать в другие сегменты коммерческой недвижимости — например, в БЦ?

Чтобы сегодня сделать успешный проект в сегменте офисной недвижимости, нужна очень правильная локация. Просто строить БЦ экономически малоэффективно: сравните уровень вакантных площадей в моллах и офисных центрах — в последних он выше в несколько раз! Кроме того, не будем забывать об офисном предложении в «Москва-Сити», которое выйдет на рынок в ближайшие пару лет. Нам было бы интереснее строить МФК с офисной функцией, с офисными этажами. Эта схема действительно работает, примером чему может служить наш ТДК «Тульский», где располагаются штаб-квартиры таких крупнейших международных компаний, как Panasonic, Bausch & Lomb, L&R International, телеканала Discovery.

Известно, что вы активно рассматриваете площад-

ки для новых объектов. Насколько оптимистична сегодня ситуация с участками под строительство?

Их мало, и они очень дорого строят. Найти хороший участок непросто, хотя мы рассматриваем не только Москву, но и Московскую область, а также регионы — в пределах 400 км от Москвы, чтобы можно было управлять объектом из столицы, не открывая других офисов. Но это не особо облегчает процесс поиска... В связи с этим мы сегодня готовы рассмотреть вариант покупки зданий в Москве под любую реновацию: реконструкцию, реконцепцию, рестайлинг и т.д. Кстати, именно формат МФК неплохо подходит для реновируемых зданий.

Планируете ли вы заходить в проекты ТПУ? Сегодня это модная тема для обсуждения, но конкретных решений пока мало...

Мы с удовольствием зашли бы в проект ТПУ, однако пока нет единого мнения по поводу того, что будет делать инвестор, а что город и какова должна быть доля торговли и питания. Об этом в том числе говорил заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов на пленарной сессии REX. Мы считаем, что в ТПУ нужно обязательно делать торговые площади и общепит, потому что людям будет комфортно

перекусить и сделать необходимые покупки по дороге с работы или на работу. Более того, у нас есть опыт строительства объектов над станциями метро. Например, наш 19-й объект — ТРК «Московоречье», который выходит на рынок в этом году, — построен на мостовой конструкции и вообще не оказывает нагрузки на метрополитен.

Многие ретейлеры говорят, что ТРК «Московоречье» сдается по немотивированно высоким арендным ставкам. С чем это связано?

Не соглашусь — ставки вполне адекватны рынку. Они не могут быть низкими, потому что объект был очень тяжелым в проектировании и строительстве. Представьте себе: это комплекс площадью 30 тыс. кв. м, который фактически парит в воздухе. Он базируется на конструкции шириной 52 метра и весом 11,5 тыс. тонн металла, опирающейся справа и слева на фундамент. Естественно, столь амбициозное решение не могло быть дешевым в исполнении. Но сейчас все уже реализовано, завершен процесс брокериджа, и мы планируем окупить проект за 7–8 лет. Он находится в черте города, на огромном трафике, у станции метро, поэтому в его успехе мы не сомневаемся.

Алексей, ваша компания участвует в выставке REX 10-й раз из 10 возможных. Более того, в последние годы вы выступаете спонсором нашей площадки. Почему?

Это правда, мы не пропустили ни одной выставки MALL и ни одной выставки REX. Мероприятие развивается вслед за сегментом торговой недвижимости, который сегодня наиболее активен и динамичен. Это реальный сектор экономики, который растет гораздо быстрее ВВП, и его вклад в ВВП очень значителен. Сегодня о ТЦ зачастую говорят, что они узурпировали досуг населения, что они отвлекают на себя потоки. Но я бы сформулировал это по-другому: покупатели голосуют за ТЦ — и ногами и рублем. Например, в наших центрах рост выручки и рост арендных ставок в среднем за последний год составил 10–20%. Кроме