

10 декабря 2012

Интервью старшего Вице-президента Виталия Ефимкина газете «Ведомости»

О том, как превратить брошенный дистресс-актив в дорогую «конфетку», зачем разбивать скверы и фонтаны у домов и почему покупатели боятся 13-го этажа, рассказывает Виталий Ефимкин, вице-президент ГК «Ташир».

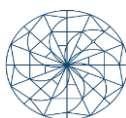
— У группы семь управлений недвижимостью, включая региональные. Ваша сфера ответственности какова?

— В Москве два управления, одно из них я возглавляю. Я занимаюсь 15 объектами: пять законченных, три строящихся и несколько объектов проектируется. Уже построено два ТРЦ (на Севастопольском и Ленинградском проспектах), три жилых комплекса: «Кронштадтский» (43000 кв.м), «Дирижабль» (100000 кв. м) и Gazoil City (207000 кв. м). Всего группа на начало ноября построила и управляет 25 торгово-развлекательными центрами, семью гостиницами, девятью бизнес-центрами.

В стадии строительства ТРЦ на Ленинском проспекте, на Киевском шоссе (Румянцево), скоро выходим на площадку по строительству торгового центра в 2 км от МКАД по трассе М-4 «Дон» (не доезжая до г. Видное). Можно сказать, что этот объект находится практически в центре всех развязок, на мощной федеральной трассе, будет удобный съезд к ТРЦ. Объект на финальной стадии проектирования, 70000 кв. м.

В настоящий момент в Москве «Ташир» ведет строительство ТРЦ на Шереметьевской «Райкин плаза», «Рио» на Юго-Западе на ул. Покрышкина, а также «Сити-поинт» и бизнес-центр в ММДЦ «Москва-сити», гостиницы на Земляном Валу, «Апарт-отеля» в Серебряном бору, бизнес-центров и ЖК на Поклонной горе, а также многих других проектов.

Генподрядная организация «Ташир-констракшен», которую я курирую, помимо собственных ташировских объемов обеспечивает строительство крупных подрядов более чем на 600000 кв. м для наших партнеров. Например, с компанией «Рольф» у нас выстроилось долгосрочное стратегическое партнерство.



— Компания начинала с торговых центров, «Рио» стали визитной карточкой компании.

— Мы начали работать на рынке недвижимости в 1998-1999 гг. А первый «Рио» на Севастопольском построили в 2005 г. Я им занимался с момента покупки акций 23-го автокомбината (в конце 2002г.), редевелопмент которого мы успешно осуществили. Год ушел на перебазирование, работы по проектированию, стройка шла 1,5 года. Тогда наш опыт был передовым.

Торговая недвижимость сейчас — это львиная доля, 22,3% девелоперского портфеля и cash flow (наш собственный ритейл вместе с общественным питанием составляет чуть более 10% выручки).

В жилой недвижимости и офисной есть ведущие компании, с которыми мы как-то спорим. В торговом сегменте мы несомненные лидеры. Вопрос лишь в том, первые или вторые, мы все время делим пьедестал с ИКЕА.

— «Крокус» и остальные не поджимают?

— Ну что вы! У нас 24 торговых центра. Мы только с ИКЕА можем конкурировать — и то как считать. По итогам этого и следующего года, думаю, выйдем на 1-е место. Всего завершённых проектов у группы более чем на 2 млн кв. м, еще более 1 млн кв. м строится и 1 млн проектируется. Всего 4,5 млн кв. м. Торговая недвижимость стрессоустойчива и в кризис, и в периоды стагнации. Снижение экономической активности больше давит на продажи жилья, на спрос в бизнес-центрах — эти сегменты более чувствительны.

— Вместе с ТРЦ вы и «сопутствующие» проекты развиваете.

— Мы развивались как сетевой девелопер, и вместе с нами развивались наши дочерние направления. Например, сеть мультиплексов «Синема стар». Сейчас работает 25 мультиплексов, и по плану в скором времени мы окажемся в первой пятерке.

Такая же ситуация с гипермаркетами «Наш дом», это успешный проект. Сеть «Гранд фуд» — лидер по количеству точек: 68 заведений в 18 регионах России. Она была в первых строчках российских рейтингов еще до того, как мы начали ее заводить в наши центры. В настоящее время фудкорты в ТРЦ переживают сложные времена. Средний чек демократичных ресторанов уже почти такой же, как средний чек в фудкорте, и клиент подчас выбирает ресторан, поэтому мы стремимся создавать новые интересные форматы, которые по ассортименту,

качеству и цене в пользу фудкорта. Это наши самые успешные и лидирующие ритейл-проекты.

— В стратегии компании чему будете уделять внимание?

— Мы решили сфокусироваться на Москве, объекты здесь наиболее ликвидные. Сейчас столичные проекты составляют 50% портфеля, будем доводить их долю до 70%. Но это не означает, что мы прекращаем строительство в регионах. В основном строим в городах-трехсоттысячниках, где спрос на качественные торговые площадки велик.

Доля жилой недвижимости тоже будет увеличиваться. В регионах в этом сегменте мы давно работаем, возводим около 1 млн кв. м. В Москве нас не очень хорошо знают. Строительство в регионах или в Москве по инвестиционным затратам сопоставимо, а доход несравним. Например, в Калуге мы продаем жилье по 70000 руб. за 1 кв. м, что для Калуги тоже хорошо. В Москве в «Дирижабле», например, по \$8600-9400 за 1 кв. м, в Gazoil City — по \$12500 за 1 кв. м. Продажи стартовали в сентябре, и мы сразу увидели высокий интерес к проектам, в день было по 50-100 звонков. По результатам сентября закрыли несколько очень интересных сделок примерно по 20 квартирам в двух жилых комплексах, цена которых начиналась от \$1 млн.

— Как вы оцениваете опыт работы с московским недостроем — ЖК «Дирижабль»? Сложный объект, долго висел на рынке.

— Мы без энтузиазма смотрели на этот объект. С 2006 г. он не строился, там были проданы квартиры даже из доли города. Но локейшн «Дирижабля» и Gazoil City прекрасный. Во втором проекте у нас общий забор с «Газпромом». Если бы не кризис, эти площадки никогда бы не появились на рынке. Уверен, что они дадут максимальную экономическую отдачу.

За три года плотного контакта с городскими властями все, что обсуждалось и делалось, было направлено на ускорение процесса строительства. Нас постоянно подгоняли: «Быстрее стройте». И важно отметить, что совещания проходили по принципу «Чего вам не хватает, чем помочь?». Сегодня городские власти прежде всего заинтересованы в реализации проектов, которые бы грамотно вписывались в градостроительный план, не создавали дополнительную нагрузку на дорожную сеть, максимально улучшали дорожную ситуацию в городе и за его пределами за счет увеличения площади подземных паркингов, обеспечения удобных съездов и подъездов к объектам. Такая комплексная застройка — сложный и высокотехнологичный процесс,

требующий высокой квалификации, больших инвестиций, больших физических и моральных затрат. Руководство Москвы заметило нас как серьезных девелоперов, которые могут в срок реализовывать сложные крупные проекты. Сейчас нам готовы давать более интересные и привлекательные площадки.

— Город увидел в вас партнера, но у города нет легких площадок. Вам предлагают площадки или вы сами их ищите?

— И так и так. Нам всегда много предлагали участков и проектов, особенно в кризис. Сотни предложений, их присылают всем топ-менеджерам, начиная с президента. Предлагают все, разные варианты.

— Что интересно вам?

— Сейчас мы можем себе позволить выбирать, зачем нам искать трудности? Нам интересно, чтобы локейшн хороший был, и строительство уже какое-то велось, и все разрешения и распорядительные документы были. Это основные критерии, которых мы придерживаемся при выборе. Нам не нужен долгий предпроектный и инвестиционный цикл. Мы такие площадки не хотим брать — жалко времени.

— То есть промзоны, например, вас не интересуют?

— Если это будет целевая программа, комплексная застройка, миллионы метров на выходе, тогда игра стоит свеч. Что касается точечной застройки — наверное, нет.

— В кризис вы активно скупали площадки. Сейчас берете?

— Смотрим, покупаем. Проекты и с долей города, и с партнерами, по-разному. Этот процесс у нас непрерывный, отдыхать не приходится.

— Бизнес-центры планируете строить?

— Может быть. К офисной недвижимости мы подходим избирательно. Если для данного места это наилучшая функция, то да, строим бизнес-центр. Но если мы будем выбирать, что построить в хорошем месте — торговый или бизнес-центр, мы выберем торговый. Либо mixed-used. В сегменте офисов рисков больше.

— С торговой недвижимостью вы ушли за МКАД?

— Не совсем так, у нас есть проекты как в черте кольца, так и за его пределами. Проекты на Ленинском проспекте, на ул. Шереметьевской и Покрышкина

относятся к формату «средний плюс», а те, которые мы строим за МКАД в Румянцеве (60000 кв. м), Видном (70000 кв. м), продолжают линейку демократичных «Рио» выходного дня, там мы строим классические мегамоллы невысокой этажности (два этажа).

— Заммэра Марат Хуснуллин не раз заявлял, что мегамоллов слишком много, они только жизнь москвичам портят. И девелоперы подтверждали, что спрос уменьшился. Но Арас Агаларов заявляет очередные «Вегасы», у вас несколько крупных проектов. Спрос, значит, есть?

— Конечно, есть. Кто же будет без спроса строить, эти ТРЦ надо же окупать, речь идет о сотнях миллионов долларов. Из любви к искусству их строить невозможно.

Все наши проекты окупались в заявленные сроки. Если где-то есть проблемы, мы начинаем работать с пулом арендаторов, делаем реконцепты, прорабатываем маркетинговые решения — как с океанариумом в «Рио» на Дмитровском шоссе. Мы в постоянном поиске идей.

— Океанариум — результат поисков?

— Конечно, это результат оптимизации, работы маркетинговых служб. Какие-то фишки, изюминки должны быть в каждом центре. Океанариум себя окупил за год.

— Считается, что это затратный объект.

— Да, затратный, \$18 млн. Но ниша была пустая. Мы сняли сливки, потому сроки окупаемости совершенно другие.

— Сколько лет еще девелоперы могут безбоязненно строить мегамоллы?

— В каких-то районах, на некоторых трассах уже есть избыток торговой недвижимости. Мне не хотелось бы называть эти места. Мы анализируем ситуацию и туда уже не идем.

— Ограничения по этажности, застройке на вас как-то сказались?

— Как видите, нет. Многие проекты были давно согласованы.

Мы выдерживаем городские нормы. Конечно, не строить в Gazoil City 1200 машино-мест было бы выгоднее. Покупали ли бы квартиры без паркинга — вопрос. Экономия может обернуться дополнительными тратами.

Когда мы открыли торговый центр на Севастопольском, меня критиковали: зачем сделали такой большой паркинг, из 4 га земли 1,5 га отдали под парковку. Сейчас меня критикуют за то, что он слишком маленький. Трафик выходного дня там — 35000 человек, и по выходным начинается столпотворение. Большая Черемушкинская улица, соседние проезды все заставлены машинами.

И про Gazoil City нам говорят: «Что же вы на 8 га всего 200000 кв. м недвижимости построили?» Да, там можно было поставить 1 млн кв. м жилья экономкласса. А мы из 8,2 га общей площади заняли только 1,5 га, остальное пошло под благоустройство, сквер, фонтаны, беговые дорожки. Инвестиции составили около \$500 млн.

Какие-то наши инновации в свое время казались чудачеством, а потом со временем происходит переоценка. Например, в первом корпусе две трети квартир из 150 были забронированы еще в прошлом году, когда мы только приступили к фасадам. Люди брали этажами по 550 кв. м. С 20-го по 31-й этаж все продано. Есть покупатели, которые не любят высоту, они взяли 7-й, 10-й, 11-й этажи. 13-й этаж остался.

— Покупатели суеверны?

— 13-й этаж всегда в последнюю очередь уходит. Только если выбора не будет, люди возьмут его. В нашем бизнес-центре «Газойл плаза» вовсе нет 13-го этажа, мы его сделали техническим.

— Кто ваши покупатели?

— Менеджеры, так или иначе связанные с «Газпромом», и топ менеджмент других крупных компаний. Весь Юго-Запад отдает уже привкусом нефти и газа. (Смеется.)

Подробнее на: <https://realty.rbc.ru/news/577d26ca9a7947a78ce92779>

Контакты

За дополнительной информацией можно обращаться в департамент корпоративных коммуникаций группы компаний «Ташир».

Тел.: +7 495 989 28 32 | E-mail: press@tashir.ru

Москва | Подколокольный пер., 13/5