

«СЕЙЧАС НАША ЦЕЛЬ — ОТРАБОТАТЬ ВСЕ МЕХАНИЗМЫ»

АНАЛИТИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАМЕТИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ НЕХВАТКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. МНОГИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ ДЛЯ СВОИХ ЗАВОДОВ И ФАБРИК АРЕНДОВАТЬ СКЛАДЫ. В РЕГИОНЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ВСЕГО ОКОЛО ПОЛУТОРА ДЕСЯТКОВ ПРОЕКТОВ ПО РАЗВИТИЮ ПРОМПЛОЩАДОК. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «МАРЬИНО». ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ», РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «МАРЬИНО», РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ НА 2012 ГОД.

BUSINESS GUIDE: Индустриальный парк — новый для нашего рынка термин. Что же это такое?

ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ: Мы все время дискутируем по поводу терминов, и у нас на сегодняшний момент устоялся термин именно «индустриальный парк». Вообще есть формализованный мировой термин — это «организованная индустриальная зона». Он используется везде — в Европе, Азии — и все сразу понимают, о чем идет речь. У нас такой термин еще не устоялся. Есть попытка сформировать на уровне страны определенные стандарты, чтобы всем было ясно, когда говорят об индустриальном парке, что под этим подразумевают. У нас есть даже ассоциация индустриальных парков России, она на сегодняшний день формирует эти стандарты и даже пытается выдавать определенного рода дипломы — индустриальному парку действующему, индустриальному парку проектируемому. По сути, это, как правило, достаточно большая территория, скажем, не менее 100 га земли, находящаяся с точки зрения градостроительства в зоне промышленной застройки, на территории которой вновь построены — то есть это всегда «гринфилд» — новое строительство — все необходимые объекты инженерной и транспортной инфраструктуры, чтобы можно было на этой территории приступить к проектированию и строительству промышленных объектов. Другой аспект — это наличие единой управляющей компании, которая занимается эксплуатацией всего этого большого инженерного хозяйства, в интересах всех заводов, фабрик, небольших компаний, которые «салятся» на этой территории. В пределах своего периметра, внутри, каждый пытается обходиться своими собственными силами, а вся общая территория — общие дороги, объекты инженерии, КПП, охрана периметра и прочее — всегда находится в зоне ответственности местной управляющей компании. Это принципиально важно. Можно сказать, что формируется такой прообраз ТСЖ, и все резиденты должны быть на это согласны. Такая инженерно подготовленная территория, насыщенная всей инфраструктурой, имеющая единую управляющую компанию, формирующая единые стандарты для всех приходящих сюда промышленных объектов, — это и есть индустриальный парк.

BG: Там земля сдается в аренду или продается?

В. В.: Есть несколько вариантов. Опять же: есть мировая практика, а есть практика, складывающаяся у нас. Пока в России все предприятия, готовые начать строительство с нуля в индустриальном парке,



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

желали приобретать земельный участок в собственность. Это касается компаний-нерезидентов, поскольку они доверяют только «железобетонному» праву собственности, все остальные отношения для них, в том числе и арендные, считаются рискованными. Есть и вторая форма взаимоотношений, когда земельный участок предоставляется в аренду с последующим выкупом — такая форма тоже возможна. Конкретно в нашем индустриальном парке речь пока идет только о приобретении территорий в собственность и заключении контракта с управляющей компанией о получении всего набора услуг.

BG: Насколько у вас сейчас зона заполнена?

В. В.: У нас общий объем парка — 130 га. В целом проект разделен на две очереди — 68 и 62 га. Первую очередь мы полностью сдадим в июне этого года. Сейчас в ней заполнено 40 га. Это наши якорные резиденты: «Ё-авто» (сборочное производство гибридных автомобилей под брендом «Ё»), «Автомобильный завод „Яровит Моторс“» (производство грузовых автомобилей) и «Техноэксим» (производство новых систем, агрегатов и компонентов для автомобилей). Сейчас в активной фазе находятся переговоры еще на 18 га — это три наиболее заметных сегодня контрагента, с которыми мы планируем к лету сформировать отношения. Два из них — это нерезиденты, третье — российское предприятие.

BG: Какое у них направление?

В. В.: Направление — производство автомобильных компонентов, производство красок, может быть, в том числе и для автомобилей, и металлообработка.

BG: То есть все так или иначе связано с «Ё-мобилем» Прохорова, который стал якорным резидентом зоны?

В. В.: Производство краски — это самостоятельное производство, которое покрывает не только автомобильный сектор. Металлообработка — вообще всякая вещь. Производители компонентов — они

одни из тех, кто пытается закрепиться за якорными сегодня резидентами.

BG: Сейчас вы землю по какой цене продаете?

В. В.: Сейчас земля предлагается резидентам по цене 40 евро за квадратный метр. Плюс к этому компенсация за строительство инженерных сетей. Она считается после того, как резидент представит свою выверенную потребность. Тогда можно будет сделать расчет и определить стоимость.

BG: Сколько приблизительно это будет на квадратный метр? Есть у вас такие расчеты?

В. В.: В среднем это будет в пределах 26–28 евро.

BG: А вторую очередь когда начнете строить и продавать?

В. В.: Ко второй очереди у нас следующий подход: как только от первой очереди останутся свободными 25%, мы приступим к строительству второй очереди. Запроектировали мы все сразу. До конца 2012 года мы хотим полностью закрыть первую очередь и на вторую очередь отводим два года.

BG: В дальнейшем как вы считаете, кто еще будет арендатором? Кого вы хотели бы видеть?

В. В.: Надеемся, что к нам придут компании-нерезиденты. Нам очень важно получить опыт взаимодействия с западной компанией, понять их стандарты и потребности. Это будет хорошим мостиком, по которому в дальнейшем пойдут иностранцы. Их требования в какой-то части более жесткие по сравнению с нашими промышленниками. Но зато они более обязательные, более прогнозируемые в своих последующих шагах. Принцип сферы деятельности не так важен, он и так достаточно жестко ограничен законодательством. У нас промышленная зона №5, это все, что касается автомобилестроения, сборочного производства, металлообработки, деревообработки, складов. Пищевое производство, фармацевтика, отдельные виды химического производства к нам прийти не могут. Мы готовы видеть всех, кто попадает по виду разрешенного использования.

BG: А дальнейшее развитие — строительство индустриальных парков, может быть, не здесь, в других местах, планируете?

В. В.: Хороший вопрос, нам его уже задавали... Таких земель у банка ВТБ, наверное, уже нет. На Северо-Западе — это точно. Есть еще территории в районе Домодедова, но там другие сложности. Там достаточно большая конкурентная среда, и выходить сейчас на этот рынок не совсем правильно. Есть регионы, которые к нам обращаются, допустим, мы в конце

декабря встречались с правительством Свердловской области. У них тоже есть идея по строительству индустриальной зоны. Честно говоря, мы заняли достаточно осторожную позицию — заявили, что сначала покажем на примере индустриального парка «Марьино», хотя бы заполненного наполовину. Нам важно, не как его заполнят, а как его застроят промышленные предприятия, как они там будут жить. Важно обеспечить сервис высокого уровня от нашей управляющей компании, тот, каким мы его заявляем. Тогда можно двигаться и в другие регионы.

BG: Собираетесь ли вы открывать еще индустриальные парки в Санкт-Петербурге? Конкуренцию ощущаете?

В. В.: Участников, пытающихся реализовать такие проекты, в городе достаточно много. В силу различных обстоятельств они находятся позади нас. Но, взяв новую площадку, мы можем оказаться в очереди за ними. Фактор конкуренции тоже присутствует, поэтому мы будем серьезно думать над тем, стоит ли развивать вторую индустриальную зону в Питере. Кроме того, ряд крупных промышленных производств сейчас предлагает не только цеха, но и целые участки на территории своих предприятий в аренду или в продажу. Это создает большую конкурентную среду. Как только у нас сформируется дефицит площадей, как только мы почувствуем это, так сразу задумаемся о втором проекте здесь.

BG: Сейчас предложение превышает спрос?

В. В.: Да.

BG: Весь рынок как-то посчитать можно?

В. В.: С точки зрения предложения? Конечно, можно. Плюс-минус 1000 га точно есть. А если говорить о реальных предложениях, где можно прийти, начать проектировать и строить, — это два места: «Марьино» и ЮИТ. И достаточно большое предложение от существующих сегодня бывших советских предприятий. Вот это предложение посчитать очень сложно. Информация закрытая, несистематизированная. Рынок абсолютно хаотичный, серый, постоянная ротация.

BG: Если говорить в целом, то проект оправдывает ваши ожидания?

В. В.: Да. Сейчас наша цель — отработать все механизмы по созданию и запуску индустриального парка, включая современные технологии работы управляющей компании, что является достаточно важным для своевременного заполнения парка. Принципиально наша стратегия заключается в том, чтобы через некоторое время — через 3–5 лет — полностью выйти из проекта, в том числе и с продажей управляющей компании. ■