

коммерческая недвижимость

«Центр уже насыщен, и скоро в нем не останется места для больших проектов»

интервью
Заместитель генерально- го директора компании «Ренессанс Девелопмент» ЭЗГЮР ЗИРИДЖЕ рассказал корреспонденту "Ъ" КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ об инвестиционном климате Петербурга, особенностях девелопмента в центре города, а также о планах компании.

— Как бы вы охарактеризовали инвестиционный климат Петербурга?

— Я знаю рынок офисной недвижимости, поэтому могу говорить только об этой области. За последний год у меня не было ощущения, что кто-то заинтересован в покупке бизнес-центров. На мой взгляд, сейчас такой тенденции нет. Мы себе поставили задачу: каждый год совершать крупную покупку — приобретать участок земли или бизнес-центр. В этом году еще ни одной сделки не было, но мы непрерывно ведем поиски земли и интересных проектов.

— Сейчас, по-вашему, подходящее время для инвестирования в коммерческую недвижимость?

— Разумеется, сейчас подходящее время. Как я уже говорил, каждый год в портфеле нашей компании прибавляется объект. Этот год не станет исключением.

— Но инвесторы сейчас осторожны?

— Надо сказать, что инвесторы были осторожны всегда. Сейчас они стали еще более осторожны и

изучают проекты гораздо внимательнее. В целом интересных объектов в городе не так много.

— Что вы вкладываете в понятие «интересный объект»?

— Для того чтобы быть интересным, у проекта должно быть два параметра. Во-первых, должна быть в порядке документация. Во-вторых, у объекта должна быть привлекательная цена. На рынке много предложений, и далеко не все они интересны. Но мы постоянно находимся в стадии переговоров.

— Девелоперы увеличивают объемы ввода объектов, преимущественно в сегменте класса А. Снизятся ли в результате арендные ставки?

— Пока заявленные бизнес-центры не введены в эксплуатацию, вакантных площадей в городе немного. В сегменте класса В — порядка 5%, в сегменте А — 10%. Наши бизнес-центры заполняются на 96%. Что касается ценовой политики, то она будет зависеть от конкретного девелопера. Если ему будет необходимо быстро заполнить объект и начать отдавать долги, то цены, конечно, будут более низкие. Если же финансовое положение арендодателя спокойное, он может подождать, пока для него найдется удобный арендатор.

— В следующем году конкуренция между арендодателями обострится?

— Пожалуй, борьба сохранится всегда. Мы

не боимся конкурентной борьбы в 2013 году. Уникальные проекты всегда выигрывают. Арендатор смотрит не только на фасад бизнес-центра, но и на то, какая у объекта управляющая компания. Сейчас у города есть потенциал. За последний месяц к нам стали чаще обращаться арендаторы, которые ищут помещение площадью более тысячи квадратных метров. Так что темпы ввода объектов сегодня соответствуют потребностям города.

— Какие проекты сейчас реализует компания?

— Компания в настоящее время реализует два проекта общей площадью 50 тыс. кв. м. Первый объект — административно-финансовый центр Renaissance Pravda на Херсонской улице, 12. В восьмизэтажном здании будет создано 17,8 тыс. кв. м площади, а также 4,7 тыс. кв. м, предназначенных для автостоянок в подземных гаражах. Срок окончания строительства запланирован на первый квартал 2013 года. Второй объект также планируется сдать в эксплуатацию в следующем году на улице Решетникова. Это высотный административный центр Renaissance Premium. В бизнес-центре на Решетникова будут большие площади. Мы думаем, что они будут востребованы IT-компаниями, банками. Этот бизнес-центр также будет востребован IT-компаниями. Их сейчас

в городе много, и новые игроки постоянно приходят на рынок.

— В чем особенность бизнес-центров, которые строит компания?

— Мы предлагаем нестандартные планировки. В наших бизнес-центрах не коридорная система, а открытое пространство. Это позволяет разместить больше сотрудников, что в результате дает экономию для арендатора. Кроме того, все бизнес-центры оборудованы качественными инженерными системами. Мы непрерывно изучаем потребности арендатора, и каждый новый бизнес-центр получается чуть лучше, чем предыдущий.

— Вы практикуете комбинированную арендную ставку?

— Город не готов к комбинированной ставке. Ранее несколько девелоперов пробовали ввести эту систему, но я не думаю, что сейчас это актуально. У арендатора есть выбор, и если есть арендодатель, который предлагает более комфортные условия, выбор будет сделан в его пользу. Пока арендатору не нравится, когда сумма платежа каждый месяц разная.

— Актуально ли для девелоперов, работающих в Петербурге, получение сертификатов LEED и BREEAM?

— Нет, но скоро будет актуально. Наличие сертификатов LEED и BREEAM скоро будет конкурентным преимуществом арен-

додателя. В будущем мы планируем озадачиться сертификацией объектов. Впрочем, мы и так соответствуем «зеленым» стандартам. Но сегодня арендатор не ищет «зеленый» бизнес-центр. По крайней мере, это требование не в первой тройке. В первую очередь арендаторов волнует цена, качество и удобство бизнес-центра.

— Какие районы Петербурга вы считаете перспективными для себя?

— Центральный район уже насыщен объектами, и скоро не останется места для больших проектов. Сейчас активно развивается территория вокруг центра. Например, перспективное направление — Пулковское шоссе. Как ни странно, объекты в этой части отлично заполняются. Если бы несколько лет назад мне сказали, что девелоперы будут здесь строить объекты и найдут своего арендатора, я не поверил бы. В портфеле нашей компании объекты, расположенные исключительно в центре города. Это наш приоритет. Дело не в том, что мы не хотим искать проекты в других частях города, — удобно управлять объектами, сконцентрированными в одном месте. При этом в центре работать гораздо сложнее, потому что это историческое место и здесь есть свои ограничения по концепции проекта, по высоте здания и по другим параметрам. Здесь каждая



точка имеет своеобразные характеристики, которые надо учитывать. Но я не скажу, что это минус. Это уникальность.

— Вы работаете в разных городах России. В чем особенность работы в Петербурге?

— Компания «Ренессанс Девелопмент» родилась в Петербурге, для нас это

родной город. Здесь находится наш головной офис. Другие города нам важны только с точки зрения развития. Мы намерены и дальше фокусироваться на сегменте офисной недвижимости Петербурга. Конечно, в исторической части Петербурга девелопер не может делать все, что хочет. Однако если

соблюдать правила, то все не так сложно. Мы всегда находили общий язык с городом. Действительно, сложно вписать новый объект в центре. Фасадами заведует город и диктует в этой части свои условия. У нас были небольшие сложности с городом, но они никогда не перерастали в конфликты.



TELECOMMUNICATIONS



16 ЛЕТ

НА РЫНКЕ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

WWW.WESTCALL.RU

(812) 647 00 11

(495)

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ



Биржа

Финансовый центр Петербурга

- В.О., 26-я линия, 15
- Офисные помещения от 105 кв.м
- Панорамные окна
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров, кафе
- Удобная парковка

Арендная ставка: 1200 руб./кв.м/мес.



НА СМОЛЕНКЕ

Рациональное решение для Вашего бизнеса

- В.О., наб. реки Смоленки, 33
- Офисное помещение с полной отделкой от 155 кв.м
- Подземный паркинг
- Открытые террасы
- Кафе

Арендная ставка: 850 руб./кв.м/мес.

тел.: 348-51-60

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

в жилых домах!



ПАО «Настоящий бизнес»

Универсальное помещение

- Невский район, Октябрьская наб., (восточнее дома 118)
- Новый жилой квартал, 10 000 жителей
- Первый этаж, 1 вход
- Высота потолков — 2,7 м
- Витринные окна, место под вывеску
- Парковка

Срок сдачи: I кв. 2014 г.



Талисман

Часть здания под мини-отель

- Васильевский Остров, 15 линия, 76, лит. Е
- Жилой комплекс премиум класса
- Общее количество этажей: 6
- Общая площадь помещений: 497,3 кв. м
- Высота потолков — 2,85 м
- Отдельный парадный вход
- Собственный лифт с остановками на всех этажах

Дом сдан!



Приморский

Помещение под магазин

- Приморский район, Парашютная улица, 52
- Новый жилой комплекс: 25 000 жителей
- Первый этаж
- 8 окон, место под вывеску
- Высота потолков — 3 м
- 2 входа
- Видовое помещение

Дом сдан!



79,65 кв.м

вход



82,6 кв.м

вход



165,70 кв.м

вход

тел.: 348-51-60

Успейте купить до повышения цен! Рассрочка после сдачи дома!



ЛенСпецСМУ

www.lenspecsmu.ru

СПб, Богатырский пр., 2

380-0525



ЭТАЛОН