

«НАМ ИНТЕРЕСНЫ УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, СПОСОБНЫЕ СТАТЬ БРИЛЛИАНТАМИ»

В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ LEORSA ВЫПУСТИЛА НА РЫНОК СВОЙ ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ — БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А В ВИДЕ СТЕКЛЯННОГО МНОГОГРАННИКА НА МАЛООХТИНСКОМ ПРОСПЕКТЕ. ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ LEORSA АНТОН РАХМАНОВСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ТАТЬЯНЕ ДЯТЕЛ О ДАЛЬНЕЙШИХ ПЛАНАХ ПО СОЗДАНИЮ ИНВЕСТФОНДА, О НОВЫХ ПРОЕКТАХ В СФЕРЕ ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И О ВАЖНЕЙШИХ ТРЕНДАХ НА РЫНКЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА.

BUSINESS GUIDE: С какими показателями вы закончили прошлый год?

АНТОН РАХМАНОВСКИЙ: В целом для нас год прошел неплохо. Объем инвестиций в проекты составил \$110 млн. В этом году мы стремимся к качественному росту и стремимся выбирать уникальные проекты, не гонясь за объемом инвестиций. Дальнейшее наше развитие будет зависеть, в том числе, от макро- и микроэкономических показателей.

BG: Расскажите про структуру вашего бизнеса.

А. Р.: В настоящее время ключевыми направлениями инвестирования компании являются девелопмент недвижимости (Leorsa Development), в нашем портфеле это свыше 80%, инвестиции в более стабильную недвижимость (около 10%) и инновационные научные разработки (Leorsa Innovations) — менее 10%.

BG: Над какими инновационными проектами вы сейчас работаете?

А. Р.: Мы являемся аккредитованным инвестором при фонде «Сколково». Совместно с учеными одной из научных петербургских групп мы запустили проект ионоселективных электродов. Это тестеры для любых видов жидкостей, которые в 10 тыс. раз эффективнее международных аналогов и существенно дешевле. Пока еще мы не определились с ценовыми показателями, работаем над внедрением производства в России. В этот проект мы вложили \$1 млн, в ближайшие два-три года инвестиции составят около \$3 млн.

BG: В сфере девелопмента какие у вас есть завершённые проекты?

А. Р.: Самый интересный проект на сегодняшний день — это бизнес-центр класса А Eightedges на Малоохтинском проспекте на набережной реки Невы, который мы ввели в эксплуатацию в начале апреля текущего года. Бизнес-центр был спроектирован британским архитектурным бюро Grimshaw — той же компанией, которая создавала проект нового аэропорта Пулково. Для Петербурга это передовой, в своем роде инновационный продукт, так как и архитектура, и технологии, применяемые при проектировании и строительстве, соответствуют высоким мировым стандартам, в том числе и международному стандарту экологического строительства LEED Gold, а также стандартам BCO-2009 (Британский совет по офисам) для офисных зданий класса А. Инвестиции в проект составят \$50 млн — это средства иностранных и российских инвесторов, а также проектное финансирование Сбербанка. Общая площадь объекта — 20 тыс. кв. м. В Eightedges по предварительным договорам сдано в аренду более половины площадей. В основном помещения такого качества хотят



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

арендовать крупные иностранные компании. Базовая ставка составляет 1,8–2 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и эксплуатацию. Договоры исключительно долгосрочные.

BG: На выставке MIPIM в Канне вы заявили о создании фонда под пять инвестиционных проектов в Петербурге. Расскажите про эти планы.

А. Р.: В основном будем инвестировать в жилье выше класса «комфорт» в центральных районах города. Если объектов больше пяти, то ими уже сложно управлять, сохраняя высочайший уровень качества, что для нас является основополагающим принципом работы. Мы не хотим массово строить типовые объекты, нам интересны уникальные проекты, способные стать бриллиантами в своем роде. Сейчас рассматриваем свободные участки и здания, отведенные под реконструкцию. Также возможен вариант качественных торговых и офисных объектов. Суммарные инвестиции к моменту закрытия фонда составят около \$350 млн.

BG: А как вы раньше привлекали инвесторов в свои проекты?

А. Р.: До сегодняшнего дня мы привлекали от одного до нескольких инвесторов в конкретные проекты в зависимости от объема инвестиций. После получения разрешительных документов получали проектное финансирование и строили.

BG: В чем принципиальное отличие фонда?

А. Р.: Эта структура как для нас, так и для инвесторов более понятна, поскольку все правила игры оговариваются еще на берегу. Общие средства вливаются в фонд, мы осуществляем оперативное управление и выдаем тот результат, который был оговорен на входе. Фонд хорош тем, что не возникает разнообразия мнений инвесторов в процессе реализации объекта, когда один хочет круглое, а другой квадратное здание, как это происходит при привлечении инвестиций в конкретные проекты. Тем не менее для нас фонд — лишь один из вариантов

привлечения инвестиций. С учетом текущей политической ситуации в ближайшее время мы видим больше перспектив все-таки в привлечении инвестиций в отдельные проекты, как мы делали ранее.

BG: Корректируете ли свои стратегические планы в связи с экономической обстановкой в стране?

А. Р.: Когда мы начинали свой бизнес, то строили философию «мостика» между Западом и Россией, хотели привлекать иностранных инвесторов, которые были готовы к относительно более высокому риску стран БРИКС и, соответственно, к более высокой доходности. Уже в процессе создания компании встал вопрос — как сделать российскую действительность понятной для иностранных инвесторов. Сейчас же ситуация на российском рынке стала еще менее понятной, чем раньше. Исходя из общего посыла, некоторые наши иностранные инвесторы на время тоже заняли выжидательную позицию. Не изменили стратегию только самые крупные из иностранных игроков, которые имеют достаточно глубокие корни в России. Свою стратегию мы пока не меняем, но, возможно, будем перестраивать наши планы в сторону определенной консолидации, то есть вести меньшее количество проектов, но большего объема.

BG: Какой уровень доходности вы считаете для себя приемлемым?

А. Р.: Все зависит от риска. Для девелопмента доходность проекта должна составлять не менее 30% годовых, из них 20% составляют доходы инвесторов.

BG: Вы собираетесь выходить со своими проектами в другие регионы?

А. Р.: Каждый отдельный рынок в России индивидуален, в каждом есть свои правила. Москва и Петербург, если говорить про девелопмент, — это две совершенно разные планеты с различными законами и негласными правилами. Мы все-таки являемся относительно молодым игроком на рынке, пока нужно осваивать тот рынок, который есть в

Петербурге. У нас есть активы в Москве и Вологде, из этих регионов будем уходить.

BG: Несмотря на то, что вы работаете на таком большом поле, как девелопмент, вы занимаете здесь довольно маленькую и специфическую нишу. Ощущаете ли конкуренцию?

А. Р.: Честно говоря, в Петербурге в нашем сегменте трудно назвать конкурентов. Сейчас на рынке из-за его сильной зарегулированности присутствуют в основном крупные компании. Они просто обязаны создавать масштабные проекты, что отражается на качестве, поскольку невозможно собственнику или топ-менеджменту управлять всеми показателями при строительстве сотен тысяч квадратных метров, не говоря уже о миллионах. Автоматически создается конвейер. Базовый подход — чем крупнее бизнес, тем меньше маневренность. Мы же работаем по западным принципам, у нас нет одного архитектора на все проекты, нет базовых нормативов, мы очень гибкие. Мы разрабатываем каждый проект в отдельности под конкретный участок, индивидуально и избирательно, это позволяет нам применять инновационные технологии в строительстве.

BG: Как вы сейчас оцениваете инвестиционный климат в Петербурге?

А. Р.: Инвестиционный климат в Петербурге не сильно отличается от общероссийского, о котором можно судить по показателям ВВП. Сейчас по темпам роста ВВП мы находимся на самом низком уровне с 1999 года и уступаем по этому показателю не только остальным странам БРИКС, но и развитым странам. Все же при демократическом режиме вмешательство государства в рынок должно быть минимальным. У нас же, грубо говоря, когда возникают трудности, государство считает необходимым включиться, и трудности становятся еще больше. В Петербурге только рынок жилья, который является драйвером роста локальной экономики, начал восстанавливаться — сразу добавили «социалки». В этом смысле работать на рынке сложно. С другой стороны, пока есть спрос, есть прирост. Так что работаем, производя тщательный выбор участка, детальный многовариантный консервативный расчет бизнес-плана проекта и привлекая ведущих международных подрядчиков. Все это призвано обеспечить конкурентные преимущества и экономическую эффективность реализуемых нами проектов вне зависимости от рыночной конъюнктуры.

BG: Какие у вас планы на краткосрочную и долгосрочную перспективу?

А. Р.: В текущем году мы планируем войти в три новых проекта в Санкт-Петербурге, с объемом инвестиций \$150–200 млн. Лет через пять, возможно, мы начнем строить жилье в других регионах, это будет зависеть от уровня спроса и политики администрации. ■