

«ОШИБКИ, ДОПУЩЕННЫЕ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТКИ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ, МОГУТ ОЧЕНЬ ДОРОГО СТОИТЬ НА ЭТАПЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ ПАРКА»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ТЕЛЛУС ГРУПП» МАРИЯ ХОМИЧ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО В СВЯЗИ С ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ СО СТОРОНЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕТОРОВ СНИЗИЛСЯ. О ТОМ, КАКИЕ КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИВАЮТ СПРОС НА ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ, ОБ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТАХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ РЕЗИДЕНТОВ И ДОХОДНОСТИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ.

BUSINESS GUIDE: Когда ваша компания начала заниматься развитием промышленных парков? И с чем связано решение развивать эти проекты на территории Ленобласти?

МАРИЯ ХОМИЧ: Компания Tellus Group была создана в 2011 году для реализации девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости. Одним из приоритетных направлений деятельности для нас являются проекты по созданию промышленных парков. То есть деятельность по развитию территории, осуществляемая в виде планировки территории, ее инженерно-транспортной подготовки, архитектурно-строительного проектирования с дальнейшим строительством для размещения промышленных предприятий. Ленинградская область как место реализации данных проектов была выбрана неслучайно. Проводимая правительством региона инвестиционная политика базируется на использовании конкурентных преимуществ геополитического положения региона, его природно-ресурсного, экономического и научно-технического потенциала, а также на благоприятном налоговом режиме, что делает регион инвестиционно привлекательным.

BG: Исходя из каких критериев вы выбирали участки для открытия промышленных парков «Кола» и «Приневский»? Насколько сейчас они заполнены резидентами?

М. Х.: Выбор земельных участков под наши проекты продиктован в основном тремя факторами. Первый — близость к границам Санкт-Петербурга, поскольку мегаполис является достаточно крупным рынком сбыта и «поставщиком» квалифицированных трудовых ресурсов. Второй — возможность непосредственного выхода на федеральные автомобильные дороги, за счет чего достигается оптимальная логистика входящих и исходящих транспортных потоков. Третий — возможность подключения необходимых инженерных мощностей. Индустриальный парк «Приневский» сейчас заполнен практически полностью, а в индустриальном парке «Кола» в настоящий момент заканчиваются работы по инженерно-транспортному обеспечению территории. В большинстве случаев инвестору требуются земельные участки площадью от 1 до 3 га, но есть и крупные резиденты, которым нужно 10–14 и более га. Если говорить о виде деятельности, то это металлообработка, обработка пластика, производство оборудования, об-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ращаются логистические, транспортно-экспедиционные компании.

BG: Вы рассчитываете в первую очередь на привлечение компаний, у которых еще нет производств в Петербурге и Ленобласти или на тех, кто выводит свои производства из города?

М. Х.: При выборе мест размещения индустриальных парков учитывалась возможная тенденция вывода промышленных предприятий из Санкт-Петербурга. В числе наших резидентов есть компании, которые предпочли собственное производственное здание в Ленобласти арендованному помещению в Петербурге. При этом удобная логистика, как правило, для них является основным критерием при выборе участка. Спрос со стороны иностранных инвесторов снизился в связи с негативными геополитическими процессами и общемировым экономическим спадом. Наиболее часто к нам поступают запросы от российских компаний, в основном это предприятия строительной отрасли и логистические компании. Работу по привлечению новых резидентов мы проводим как собственными силами (размещение рекламы, участие в тематических выставках и форумах), так и благодаря информационной поддержке Ленобласти, в том числе за счет проводимых отраслевых мероприятий.

BG: На каких услугах индустриальные парки зарабатывают в основном, а какие имеют

невысокую доходность, но важны для привлечения резидентов?

М. Х.: В обязанности нашей управляющей компании (УК) входит: содержание и эксплуатация общеплощадочных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, вывоз мусора, обеспечение охраны, предоставление телефонии и интернета. Кроме того, сейчас существует класс резидентов, для которых важным является возможность содержания и эксплуатации промышленных корпусов, транспорта и оборудования силами УК. Все перечисленные услуги являются не средством получения высокой доходности, а скорее необходимым условием для привлечения резидентов на территорию парка. Получение основного дохода закладывается в стоимость продажи инженерно подготовленных земельных участков и при сдаче в аренду построенных под инвесторов объектов.

BG: Как вы оцениваете меры поддержки по развитию индустриальных парков со стороны властей Ленобласти?

М. Х.: Власти Ленинградской области, безусловно, заинтересованы в развитии индустриальных парков, поскольку они повышают инвестиционную привлекательность региона и создают условия для его социально-экономического развития. С этой целью Ленобласть проводит очень взвешенную инвестиционную политику и оказывает полное содействие инвесторам на государственном уровне, в том числе в части льготного налогообложения. И реализуя собственные проекты, мы получаем необходимую поддержку на всех этапах их реализации.

BG: Какие сложности чаще всего возникают при реализации проектов индустриальных парков?

М. Х.: С большими проектами сложности, как правило, возникают на начальном этапе, когда трудно определить отраслевой состав резидентов, их потребности в территории и в инженерно-транспортной инфраструктуре, но при этом нужно разработать оптимальные планировочные решения, которые в дальнейшем не потребуют существенных корректировок. Ошибки, допущенные на этапе разработки планировочных решений, могут очень дорого стоить на этапе эксплуатации парка. В конечном счете, от универсальности проекта зависит его успешность на рынке. Наша команда обладает богатым опытом в области градостроительного проектирования, подготовки необходимой

исходно-разрешительной документации, проектирования и строительства общеплощадочных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. Поэтому особых сложностей в этом процессе у нас нет, а если они возникают, то оперативно принимаются меры по их преодолению.

Отмечу, что о полноценном функционировании наших парков речи пока не идет, поскольку в индустриальном парке «Приневский» наши резиденты находятся на этапе проектирования и строительства, а в индустриальном парке «Кола» еще только завершается подготовка инженерной и транспортной инфраструктуры.

BG: Вы планируете открывать еще индустриальные парки в Петербурге и Ленобласти?

М. Х.: В настоящее время наши усилия максимально сконцентрированы на вводе в эксплуатацию парка «Кола». Поэтому в ближайшее время новых проектов мы не планируем.

BG: Как вы оцениваете уровень конкуренции на рынке услуг индустриальных парков в Петербурге и Ленобласти?

М. Х.: Индустриальных парков в Санкт-Петербурге и области достаточно, но говорить о конкуренции между ними вряд ли возможно, поскольку они находятся в разных локациях и по-разному обеспечены инженерной и транспортной инфраструктурой, также все в разной степени готовности и ценовая политика тоже находится в довольно широком диапазоне.

BG: Насколько развитие индустриальных парков является доходным бизнесом по сравнению с другими сегментами рынка, например, с офисными центрами? Насколько в отрасли высоки входные барьеры для появления новых игроков?

М. Х.: В связи с длинным сроком подготовки участка под застройку и выводу проекта в продажу немногие отважатся на этот шаг, а при отсутствии достаточного опыта в девелопменте не стоит даже пытаться. К нам довольно часто обращаются компании, которые, не обладая опытом, совершают ошибки, на исправление которых уходит очень много времени, а оно сегодня очень дорого стоит. С точки зрения доходности — как везде: чем меньше затраты, тем больше доходы. Однако бизнес рискованный и сильно зависит от экономической обстановки. Срок окупаемости индустриального парка существенно больше по сравнению с офисной недвижимостью. ■