

«НИКТО НЕ ХОЧЕТ ПЛАТИТЬ ЗА ПУСТЫЕ ОБЕЩАНИЯ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ФАКТ. КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ» АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК РЫНОК ИНЖЕНЕРНО ПОДГОТОВЛЕННЫХ УЧАСТКОВ ПОВТОРЯЕТ ПУТЬ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ЧЕМ ОБЛАСТНЫМ ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ТУРЕЦКИХ ПРОМЗОН.

BUSINESS GUIDE: Как изменилась ситуация на рынке инженерно подготовленных участков за последние годы?

АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ: Сравнивая нынешний период с ситуацией, которая была два года назад, когда мы выводили первую очередь индустриального парка «Разметелево-Север», мы отмечаем снижение потребительской активности. Количество клиентов сократилось, а объем предложения увеличился. При этом происходит затоваривание некачественным предложением. Большой объем участков под размещение промпредприятий расположен в совершенно бесплодных локациях и не имеет никаких перспектив для развития. Собственники говорят о создании инфраструктуры под конкретного потребителя, но нередко на этом все и заканчивается. А платить за пустые обещания сегодня никто не готов. Такой путь уже пройден рынком загородного домостроения. Заявлено 370 коттеджных поселков, но больше половины из них заморожено и не развивается. Очень похоже, что сегмент земли промназначения движется к этому же. Качественных проектов с продуманной концепцией и реализованной инфраструктурой — минимум. При этом спрос распределяется на большее число проектов, звонки стали стоить в два раза дороже, кроме этого, в хаосе предложений приходится долго разяснять клиентам разницу между участками с обещаниями и готовым продуктом в индустриальном парке, где стоимость сотки обходится дороже. Но потенциальные резиденты есть, и мы за них боремся каждый день.

BG: На каком предложении сконцентрирован сейчас спрос?

А. Х.: Умеренный спрос есть на участки с уже готовой инженерной инфраструктурой. Сейчас мы заключаем договоры с тремя компаниями, которые в ближайшее время станут резидентами второй очереди парка «Разметелево-Север». В следующем году мы намерены реализовать большее количество участков. Полная реализация проекта рассчитана до 2019 года. И есть все основания полагать, что планы будут достигнуты. Наши резиденты — предприятия малого и среднего бизнеса, которые оценили потенциал локации индустриального парка. В окружении — тысячи гектаров под малоэтажное и промышленное строительство. То есть резиденты получают непосредственный доступ к рынку сбыта.

BG: Успех индустриального парка зависит в первую очередь от локации?

А. Х.: Успех обеспечен проектам, концепция которых основана на потребностях потенциальных клиентов и перспектив локации. К примеру, если перенести наш индустриальный парк на 10 км восточнее, то интерес к нему будет существенно ниже.



Причина проста: для наших резидентов важно иметь возможность добраться до предприятия от последней станции метро не более чем за 40 минут. Для предприятий, которые переезжают из городской черты, логистика кадрового ресурса имеет очень большое значение. Но какой бы ни была локация, отсутствие возможности создать инженерную инфраструктуру практически лишает шансов на успех.

BG: Как часто встречается такая ситуация?

А. Х.: К сожалению, в Ленинградской области уровень обеспеченности участков промназначения инфраструктурой очень низкий. Большое количество локаций не имеет возможности подключения к газу, воде, канализации. К примеру, на территории Колтушского поселения в принципе невозможно открыть предприятие пищевой промышленности, потому что попросту нет доступа к водоснабжению. При этом пищевая промышленность — один из трех основных сегментов, обеспечивающих основной спрос на территории промзон. Другой пример — Всеволожский район, в котором дефицит электрической мощности есть в большинстве муниципальных образований.

BG: Что еще сдерживает развитие?

А. Х.: Задержки в получении градостроительной документации. Один документ можно получать до полугода. Малому и среднему бизнесу существующая неопределенность мешает выстроить пла-

ны. Предприятию нужно понимать, когда может быть выпущена первая продукция. В этом вопросе преимущество у индустриальных парков, которые предлагают резидентам полное сопровождение: от стадии покупки до сдачи объекта в эксплуатацию. Предприятия практически не пересекаются с госорганами. Наша компания помогает на каждом этапе получить необходимые документы резидентам индустриального парка «Разметелево-Север». Такая схема эффективно используется при развитии промышленных зон в Турции. Там 80% всех вопросов управляющая компания решает на своем уровне. Бизнесу так и проще, и понятнее строить свои планы, поэтому они отдают предпочтение индустриальным паркам.

BG: Какие сейчас существуют меры поддержки со стороны властей?

А. Х.: Когда мы только начинали проект индустриального парка «Разметелево-Север», программа по субсидированию процентной ставки была в зачаточном состоянии, поэтому всю инфраструктуру мы возводили без компенсаций. Сейчас управляющая компания может получить льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль. Однако не всегда целесообразно создавать саму управляющую компанию. Это имеет смысл в индустриальных парках площадью более 15 га. В других случаях — это риск дополнительной нагрузки на резидентов. В парке «Раз-

метелево-Север» все предприятия имеют прямые договоры со снабжающими организациями и муниципалитетами. Так у предприятий появляется возможность немного сократить издержки, что крайне важно для малого и среднего бизнеса.

BG: Каковы дальнейшие планы компании по развитию проектов?

А. Х.: Рынок сейчас непростой, но мы не отказываемся от намерений развивать направление индустриальных парков. В следующем году будет запущен новый проект. Скорее всего, это будет небольшой индустриальный парк на таком же удалении от города, как и текущий проект. Сейчас рассматриваются участки для приобретения в собственность. Бизнес-модель, которая применена в индустриальном парке «Разметелево-Север», доказала свою эффективность и будет масштабироваться на другие территории.

BG: Не смущают ли кризисные явления?

А. Х.: О кризисе спроса на загородном рынке говорят последние три года, но это не помешало нам нарастить свое присутствие в нескольких районах Ленобласти, ввести новые коттеджные поселки, продолжать активное строительство в текущих проектах. Как итог — все проекты уверенно развиваются и продаются. Ключ к успеху — сильная команда, профессиональные маркетинг и продажи, грамотный выбор участка под проект и максимальная концентрация на потребностях клиента. ■