

«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ, А НЕ НА ТЕКУЩУЮ, СИЮМИНУТНУЮ КОНЬЮНКТУРУ РЫНКА»

О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА КАК СПОСОБЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ РБК+ РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ «ТАШИР» САРКИС КАРАПЕТЯН

— Какие направления сегодня являются наиболее перспективными на рынке коммерческой недвижимости?

— Сегодня есть некоторые признаки оздоровления в сфере девелопмента и ретейла. Критическая точка пройдена, рынок начинает возвращаться к показателям 2012–2013 годов. Безусловно, за это время изменилось потребительское поведение, произошло переформатирование ценовых сегментов. Но рынок успел перестроиться — компании с наиболее гибкими системами управления, которые научились адаптироваться в текущих условиях, уже приспособились, пересмотрели свои стратегии. Более того, сегодня мы наблюдаем восстановительный рост оборота розничной торговли. Пока он достаточно скромный, но радует, что есть тренд на увеличение.

Если говорить о прикладном значении этого тренда, то для наших торговых центров он в этом году уже материализовался во взаимовыгодные соглашения по аренде с крупными якорными арендаторами. В следующем году гипермаркет «Макси» начнет работу в ТРЦ в Архангельске. В Белгороде, Костроме и Вологде впервые появятся гипермаркеты «Ашан» (общей площадью 30 тыс. кв. м), которые разместятся в торговых центрах РИО.

— А что происходит на рынке жилой недвижимости?

— Есть некий сдержанный оптимизм и в отношении жилой недвижимости. Пока речь идет в большей степени о Москве. Да, нужно признать, что определенное снижение произошло. Однако драматического падения спроса в качественных проектах хорошей локации в столице мы не зафиксировали. На примере наших комплексов, квартиры в которых сдаются в эксплуатацию на высокой стадии готовности, виден стабильный спрос. Более того, скажу, что мы видим потенциал в области строительства жилой недвижимости и в ближайшие годы планируем увеличивать объемы вводимых жилых площадей до 300–400 тыс. кв. м в год. Поскольку ориентируемся на перспективу, а не на текущую, сиюминутную конъюнктуру рынка.

— Сколько у вас сейчас жилых проектов на стадии строительства?

— Назову основные. В этом году приступили к активной стадии строительства ЖК на улице Наметкина на юго-западе столицы (объем инвестиций — 6 млрд руб.). Продолжается строительство двух комплексов премиум-класса в Москве: в Серебряном Бору («Берег столиц». — РБК+) и в районе Мосфильмовской улицы (Ambassador Golf Club Residence. — РБК+) с совокупным объемом инвестиций в размере более 10 млрд руб. В сегменте комфорт-класса тоже есть довольно масштабный проект, речь идет о жилом комплексе в Сколково общей площадью более 400 тыс. кв. м. Полным ходом идет возведение



многофункционального центра на Аминьевском шоссе, который будет включать также жилой сектор.

— В октябре текущего года президент России дал поручение правительству совместно с ЦБ подготовить план мероприятий по поэтапному замещению долевого строительства проектным финансированием. Что это означает для рынка и для вашей компании, в частности?

— Переход на проектное финансирование, на мой взгляд, приведет к кардинальному переформатированию рынка, с которого может уйти до 70–80% компаний, ведь очень многим застройщикам для поддержания бизнеса надо срочно продавать свои квадратные метры, чтобы отдать кредиты банкам.

В этих условиях выиграют те компании, у которых достаточно собственных средств и нет необходимости делать ставку на заемное финансирование. Нам, например, такой подход позволяет долгие годы успешно работать на рынке коммерческой недвижимости. И я уверен, что в ближайшие пять лет он поможет занять ведущие позиции и в сфере жилой недвижимости.

— Но все же «Ташир» традиционно воспринимается как игрок на

рынке коммерческой недвижимости. Здесь у вас сейчас какой фронт работ?

— На сегодня в активе группы более тридцати объектов коммерческой недвижимости в Москве и регионах. Продолжаем строить новые центры. Так, в этом году началось строительство четырех московских транспортно-пересадочных узлов (ТПУ): «Селигерская», «Парк Победы», «Пятницкое шоссе» и «Тропарево». Это внушительные объемы строительства — совокупный размер инвестиций составит более 30 млрд руб. После их завершения к 2020 году на столичных узлах кроме транспортной инфраструктуры появятся и коммерческие площади, в том числе торговые, офисные и гостиничные.

— Насколько известно, группа сейчас активно ищет направления для диверсификации бизнеса? Какие из них, на ваш взгляд, наиболее перспективны?

— Направлений много. Но сейчас я бы выделил медицину. В этой сфере очень большой потенциал для развития, в том числе для девелоперского бизнеса. В частности, в этом году начали реализацию масштабного инновационного проекта. Совместно с корейскими партнерами — госпиталем «Бундан» Сеульского националь-

ного университета — приступили к проектированию многофункционального сверхсовременного госпиталя. Он появится на территории Международного медицинского кластера в Сколково. Это будет первая полностью цифровая клиника мирового уровня в России. Мы вкладываем в проект 15 млрд руб. Сдача запланирована на 2021 год.

Также у нас есть сервис медицинских онлайн-консультаций. Он объединяет разработчиков ПО, ведущие лечебно-профилактические учреждения России, практикующих врачей. В сфере энергетики тоже большие планы. Группа на протяжении многих лет развивает деятельность в области ТЭК и инжиниринга. В списке российских активов в этой отрасли могу отметить калужский завод по производству современного высоко-технологичного электрооборудования низкого и среднего напряжения (ООО «Каскад технологии и системы». — РБК+), который успешно работает с 2008 года. Также сейчас завершается проект строительства крупнейшей в столице Башкирии ТЭЦ. На очереди сдача других энергетических объектов на территории РФ. В планах — дальнейшее расширение присутствия на рынке энергетики.

— В 2008 году «Ташир» вошел в рейтинг журнала Forbes «200 крупнейших частных компаний России», заняв тогда 62-е место. Через девять лет компания поднялась до 34-го места. В чем основной драйвер роста бизнеса группы?

— Интересное наблюдение... Выходит, каждый год мы поднимаемся на три пункта вверх! Не задумывался об этом и, если честно, никогда не следил. Наверное, определяющим фактором является то, что «Ташир» постоянно диверсифицирует бизнес и активно развивает все новые инновационные направления — речь идет как о профильных проектах в сфере девелопмента и строительства, электроэнергетики, ретейла, так и новых, таких как медицина, инвестиции в высокотехнологичные отрасли и многое другое. И это еще не предел.

— Вот уже несколько лет вы возглавляете девелоперский бизнес в «Ташире». Что изменилось за эти годы?

— За последние годы рынок изменился, ушли мелкие игроки, а те, которые успели и смогли вовремя среагировать, изменить стратегию и удержаться на рынке, те — выиграли. «Ташир», который вот уже много лет входит в число крупнейших девелоперских компаний России, один из них. Благодаря взвешенному подходу и вектору развития, который задает президент группы, нам даже в кризисные годы удавалось сохранять положительную динамику роста, закладывать основы для долгосрочного успеха. Как видите, темп не сбавляем, а продолжаем наращивать. Проектов, как всегда, много, и все они знаковые для меня лично. Хотя об одном из них, который я готовил весь прошлый год, думаю, вы еще услышите.