

MIXED-USE

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ОЧЕВИДНА



Алексей Панфилов, президент финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест».

– Перспективность многофункциональных комплексов (МФК) очевидна. И причин на то существует много. Одна из них заключается в том, что инфраструктура городов уже сформирована, свободных участков мало. Все чаще приходится заниматься редевелопментом. При этом каждый застройщик старается сделать участок максимально доходным, а формат mixed-use позволяет добиться этого за счет снижения рисков.

За рубежом много примеров подобного типа зданий, совмещающих жилую, деловую, развлекательную, досуговую функции. Есть даже объекты, созданные на базе реконструированных стадионов.

Направление девелопмента в сегменте mixed-use в России появилось сравнительно недавно, 2–3 года назад. Немного раньше оно стартовало на Западе. И в тех компаниях, которые опробовали на себе этот формат, считают, что за недвижимостью со смешанными функциями – огромное будущее. Об этом, а также своем опыте в сфере девелопмента, грядущем юбилее компании и ощущениях во время мирового финансового кризиса корреспонденту В4В рассказал Алексей Панфилов, президент финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест».

Удобно то, что человек работает, развлекается, покупает все необходимое, а иногда и живет в одном месте. Если учитывать, что главное зло мегаполисов – пробки, то многофункциональные комплексы позволяют избежать его. Продуктивность МФК особенно очевидна в период подорожания бензина – mixed-use не требует перемещений.

У нас в России МФК не много. Как правило, они грешат гигантоманией, но сочетают в себе небольшой набор функций. Мы же на собственном опыте убедились, что они могут быть и небольшими. Например, площадь готовящегося к открытию нашего

6-этажного ТДК «Тулский» – всего 13,5 тыс. кв.м. В нем будет открыт офисный центр класса А, соответствующий всем международным требованиям к этому классу. Кроме того, в комплексе будет торговая галерея, 4 ресторана и кафе. На последнем мы сделали особый акцент. Как известно, район метро «Тулская» отличается высокой деловой активностью. Здесь находится регистрационная палата, налоговая инспекция, монетный двор. А предприятий питания здесь явно мало, не спасает даже «Ереван-Плаза», в котором, по моему мнению, незначительно развита зона питания.

Еще одна интересная функция ТДК «Тульский» – это event-зона. Сейчас этому стали уделять внимание. Часто компании ищут площадки для проведения корпоративных мероприятий, кому-то они нужны для проведения интересного досуга. Наша площадка под открытым небом площадью 800 кв. м с летним кафе может трансформироваться и под место проведения конференций и развлекательных вечеров. Там можно сделать каток в зимние месяцы, а летом – выставки и галереи. Вообще это очень важно – в офисных центрах иметь возможность отдыха, активных развлечений. Думаю, что обитателям «каменных джунглей» (офисной части нашего здания) зона релакса особенно понравится.

МФК вообще может удовлетворять самые широкие потребности. В них можно не только работать, хорошо и отдыхать, и делать покупки, но даже жить. Функция mixed-use это тоже подразумевает.

– Как бы вы оценили сегодняшние МФК по срокам окупаемости и степени рентабельности? С каким сегментом – торговым, офисным – они сопоставимы?

– Я бы сказал, что у МФК рентабельность наиболее сбалансированная. Да, есть объекты торговой недвижимости, которые находятся в местах очень оживленных. У таких объектов доходность выше. Но таких шикарных мест мало. Гостиницы, как мы знаем, окупаются долго. Доходность офисов сейчас из-за кризиса снизится. Потому что во время кризисов люди не переезжают из офиса в офис, остаются на старых местах. А вот МФК позволяет иметь сбалансированный результат, усредненный, более надежный. Окупаемость их, на мой взгляд, лучше чем офисных центров.

– Часто приходится слышать, что созданные МФК имеют массу ошибок, связанных с планировкой зон, правильных пропорций и пр. Видимо, сказывается отсутствие архитектурного опыта?

– Да, МФК более сложны в проектировании и в разработке концепции. И сегодня мы видим, что многие торговые комплексы из-за этих ошибок не так-то уж хорошо себя чувствуют. Качественных, успешных объектов немного. Но это же касается и торговой, и офисной недвижимости. Может быть создан красивый фасад, и при этом –

ужасные инженерные системы, что, например, может выражаться в проблемах с климатом в помещениях. Или наоборот: все хорошо с инженерными системами, но при этом объект плохо управляется. Или, скажем, плохо продуман паркинг. Форматом mixed-use пока занимается мало специалистов, так что вероятность ошибок здесь даже выше. Но, думаю, это проблема не архитекторов, а девелоперов. Девелопер должен решить, какая функция должна преобладать, сколько этажей отдать торговле – два или один...

– А девелопер сможет удержаться от соблазна расширить те зоны, которые приносят больше прибыли, что вообще-то может противоречить здравому смыслу?

– Наиболее прибыльной та или иная зона может оказаться временно. Да, сейчас ставки аренды на торговые площади выше. Но если она получилась неудачной, если торговые площади сданы на 2-м этаже, а у продавцов проблемы с посещаемостью, то арендаторов туда найти будет сложно. Уже есть примеры, когда в тех или иных центрах проводили редевелопмент, торговлю на верхних этажах заменяли на офисы. Вывод один: нужны серьезные «якоря», притягивающие посетителей. Функцию серьезного «якоря» могут взять на себя функция питания или кинотеатр. В окружении ресторанов, кафе, кинозалов торговые павильоны чувствуют себя очень неплохо.

По поводу обособленности могу сказать, что, с одной стороны, есть определенные требования по обособленности тех или иных зон в комплексе. Но также не надо забывать, что МФК имеют единое внутреннее пространство, совмещенные зоны. Житель гостиницы всегда должен иметь возможность попасть в торговую зону, не выходя на улицу.

Например, центральный вход в ТДК «Тульский» – его атриум. Все, кто идет в офисную часть, проходит через торговые галереи, кафе. А это значит, что на чашку кофе они обязательно туда вернуться.

– Как вы будете решать проблему управления? Говорят, что это довольно серьезная проблема – наладить хорошую управляемость комплексом, найти персонал, кадры.

– Нашей компании в этом году исполняется 15 лет. У нас около 2 тыс. штатных сотрудников. Мы все

делаем сами. И это уже 13-й объект ФПК «Гарант-Инвест». Мы как Китай – самодостаточная структура. У нас свои банк, ЧОП, кадровики, финансисты и т.д. Такие известные в Москве объекты, как ТК «Галерея Аэропорт», ТЦ «Коломенский», ТК «Пражский град», ТЦ «Ритейл-Парк» имеют высокие показатели в сфере управления. Профессиональное управление – это проблема конкурентоспособности. У нас своя управляющая компания. И в области управления она часто получала призы и награды. Мы эту услугу даже предлагаем как отдельную на рынке.

Кадровая проблема – всероссийская. Хотя сейчас, в связи с кризисом, стали говорить про безработицу. Я, правда, не верю ни в то, ни в другое – потому что только что был кадровый голод, и вдруг – сразу безработица... Так не бывает.

– Когда столько функций сразу, – это усложняет задачу?

– Конечно. Это требует увязывания разных систем менеджмента. Но увязывать все это надо на стадии концепции. А здесь важно понять предпочтения людей. Часто проекты делают без реального понимания таких аспектов – просто так, как кажется девелоперу. А вот если четко понимать потребности, а кроме того, наличие или отсутствие тех или иных объектов в районе, потенциального строительства на новых площадках, то степень вероятности ошибок гораздо ниже.

– А как это можно просчитать, если застройка в городе ведется стремительно и бывает, что со сменой функционального назначения территории?

– Профессионал может многое предвидеть. Есть такой термин best using – наилучшее использование. Иногда даже отдаленность объекта от основного потока движения людей всего на 100-150 метров может сделать проект менее успешным. И понятно почему: у нас плохой климат, человек торопится с работы, на работу. Так что даже 100 метров для успеха проекта может иметь значение. В отсутствии же постоянного посетителя опять же выходит на первую очередь концепция объекта смешанного комплекса. МФК дает гарантированный поток постоянных посетителей.

– Алексей Юрьевич, как вы думаете, девелоперы в результате кризиса смогут заинтересоваться проектами



реконструкции? Ведь не могут же постоянно появляться новые и новые площадки для строительства? А кроме того, есть такой формат, как *street retail*, – это ведь тоже городская традиция, черта многих городов мира. Может быть, придет время заняться улучшением того, что в этом реально нуждается?

– Я думаю как раз наоборот: в результате кризиса планы по реконструкции замедлятся. Ведь когда нет кризиса, все распродано, и девелоперы, у которых есть деньги, начинают заниматься более сложным – редвелопментом. А он требует что-то снести, вписаться в инфраструктуру, коммуникации, решить вопросы архитектуры. Но застройщики на это идут, потому что у них нет другого выхода. А когда наступает кризис, возникает огромное предложение площадок, на которых еще не начаты работы. Сегодня на вторичном рынке можно купить любой проект, объект. Любому девелоперу, если предложить что-то продать сегодня, то он продаст с удовольствием.

– Ваша компания в числе тех, кто будет покупать или продавать?

– Мы ничего не продаем. Хотя именно так сегодня все и обстоит: вижу массу примеров, когда крупные компании готовы продать все что угодно, лишь бы рассчитаться с кредиторами, вкладчиками, налоговиками и пр.

– У вашей компании много объектов, находящихся на начальной стадии?

– У нас шесть строек, и все они на стадии 80-95% готовности. ТДК «Тульский» мы сдаем в конце года

– еще один небольшой центр. И еще достраиваются четыре районных торговых центра одной сети. Это самые высокодоходные наши объекты: небольшие, на 2–4 тыс. кв. м, с супермаркетами, аптеками, кафе, небольшим составом арендаторов. Эти торговые центры очень удобны и популярны.

А на начальной стадии у нас только один проект – ТРК «Московоречье». Но работы ведутся, и в принципе ничто не должно отразиться на их графике: ТРК строится с привлечением западного финансирования, кредитная линия уже открыта.

– В заключение – юбилейный вопрос. В вашем портфеле 13 объектов, реализованных за прошедшие 15 лет работы корпорации. Какой из них вы выделили бы особо?

– Я бы выделил три, а не один. Все-таки 15 лет – это три пятилетки, грядет четвертая. Скоро мы будем ее планировать, и, видимо, наши планы будут более консервативными с учетом кризисных явлений. Первый объект – ТК «Галерея Аэропорт», это наш первый проект. Этот ТЦ выиграл все мыслимые и немыслимые призы. Проектировал его архитектор Сергей Киселев и его партнеры. Великолепно все сделали. Благодаря его идее – сохранить улицу, где всегда было много людей, создать на ее месте торговую галерею, – ТЦ активно посещается все эти годы.

Второй проект, который тоже хочется выделить, – ТЦ «Ритейл-Парк». Это первый и пока единственный представитель нового быстро развивающегося формата в России. Он у нас

на особом положении: если все наши ТЦ названы по месту нахождения, то в отношении этого объекта мы отошли от традиции и дали ему имя по названию формата. Сегодня, между прочим, этот формат уже рассматривается Международным советом торговых центров как отдельный.

Объект находится на Варшавском шоссе и занимает 48 тыс. кв. м. Ассортимент ТЦ «Ритейл-Парк» огромен – более 100 тыс. наименований товаров! 85% площадей занимают якорные арендаторы, включая OBI, расположенный внутри здания, а не отдельно, как многие другие магазины этого бренда. С пятницы по воскресенье в ТЦ аншлаг. По результатам городского конкурса правительства Москвы ТЦ «Ритейл Парк» выбран лучшим торговым комплексом 2008 года.

И третий пример – это ТДК «Тульский». Он будет очень красивым. В его строительстве применялись технологии, которые пока в России не применялись вообще. Например, при оформлении фасада были использованы гнутые каменные плиты из Франции. Созданы системы увлажнения, которые позволяют регулировать влажность воздуха в каждом кабинете. Будет использоваться особая система накопления холода.

Интересны некоторые интерьерные приемы. Центральная зона станет как бы городской площадью. Там будет фонтанчик, кафе, деревья. Причем в зависимости от сезона деревья будут разными. Осенью – клен, летом – пальма, зимой – ель, весной – береза. Вместо деревьев иногда будут появляться скульптура, которую тоже будут менять в зависимости от даты, события. А кроме того, благодаря специальной подсветке стены в разные дни недели будут приобретать разные цвета. Каждому дню будет соответствовать свой цвет. У человека, который будет приходить в «Тульский» каждый день, будет создаваться впечатление, что он приходит в разные места. Возникнут ощущения комфорта и радости.

Наталья Крол



Гарант-Инвест
15
ЛЕТ

MIXED-USE PROSPECTS ARE OBVIOUS

— Prospects of multifunctional complexes (MFC) are obvious, — said **Alexey Panfilov, the president of Financial-industrial corporation «Garant-Invest»**. — The infrastructure of cities is already generated; there are few free land plots. More often it is necessary to be engaged in redevelopment. Thus each builder tries to make a site profitable as much as possible, and the mixed-use format allows to achieve it due to decrease in risks.

Here in Russia there are few MFCs. As a rule, they sin by gigantomania, but combine small set of functions. We on own experience were convinced, that they can be small. For example, preparing to open 6-storeyed TEC «Tulsky» — the area just 13,5 thousand sq. m. In it office centre of A class, corresponding to all international requirements to this class will be opened. Besides in a complex there will be a trading gallery, 4 restaurants and cafe. On the last we have made special accent. The area of underground station «Tulskaya» differs high business activity. There is a registration chamber, tax inspection, and a mint here. And there are few enterprises of feed here, even «Yerevan-Plaza» does not rescue in which, in my opinion, the zone of feed is slightly developed. One more interesting function of TEC «Tulsky» is an event-zone. Often the companies search for platforms for carrying out of corporate actions, they are necessary to someone for carrying out of interesting leisure. Our open-air platform of 800 sq. m with sky cafe can be transformed into a place under holding conferences, and entertaining evenings. There it is possible to make a skating rink in winter months, and in the summer — exhibitions and galleries. I think, that the zone of relax especially will be pleasant to inhabitants of «stone jungle» (office part of our building).

— How have you estimated today's MFC on times of recovery of outlay and a degree of profitability?

— I would say, that in MFC segment profitability is the most balanced. Yes, there are objects of the trading real estate which are in places very recovered. At such objects profitableness is better. But there is a lack of such smart places. Hotels as we know pay off long. Profitableness of offices now, because of crisis will decrease. Because during crises people do not move from office to office, remain on old places. And here MFC allows having the balanced average, more reliable result. Their recouplement, in my opinion, is better than of office centers.

— And the developer can be kept from temptation to expand those zones which bring more profits, what generally can contradict common sense?

— The most profitable this or that zone can appear temporarily. Yes, now rates of rent on the trading areas are greater. But if it has turned out unsuccessful, if the trading areas are handed over on 2-nd floor, and sellers have problem with attendance, it will be difficult to find tenants. The serious «anchors» drawing visitors are necessary. Function of feed or a cinema can incur function of serious «anchors».

Also it is necessary to remember, that MFC have the uniform internal space, the combined zones. The inhabitant

of hotel always should have an opportunity to get in a trading zone, not leaving on street. For example, the central input in TEC «Tulsky» is atrium. Everyone who goes to office part, passes through trading galleries, cafe. And it means, that on a cup of coffee they necessarily will return there.

— How will you solve a problem of management?

— Our company is 15 years. In our company nearby 2 thousand regular employees work. We do everything ourselves. And this is already 13-th object of FIC «Garant-Invest». We have the bank, PSF, personnel officers, financiers, etc. Such known objects in Moscow as TC «Galereya Aeroport», TC «Kolomensky», TC «Prazhsky grad», TC «Retail-Park» have high parameters in sphere of management. Professional management is a problem of competitiveness. We have the operating company. And in the field of management it often received prizes and awards. We even offer this service as separate in the market.

Personnel problem is all-Russia. Though now, in connection with crisis people began to speak about unemployment. I do trust neither in that, nor in another — because just there was a personnel famine, and suddenly — at once unemployment... So does not happen.

— Do so many functions complicate a task?

— Certainly. It demands coordination of different systems of management. But to coordinate all this it is necessary at a stage of the concept. And here it is important to understand preferences of people. Often projects do without real understanding of such aspects — simply how it seems to the developer. And here if precisely to understand needs, but also — presence or absence of those or other objects in area, potential construction on new platforms, a degree of probability of mistakes much below.

There is such term best using — the best use. Even remoteness of object from the basic stream of movement of people on 100-150 meters can sometimes make the project less successful. And it is clear why: we have the bad climate, the person hurries up from work, for work. So even 100 meters can matter for success of the project. In absence of the regular customer again there is on the first turn a concept of object of the mixed complex. MFC gives the guaranteed stream of regular customers.

— Alexey how can developers become interested as a result of crisis in projects of reconstruction?

— I think very much the other way: as a result of crisis plans on reconstruction will be slowed down. In fact when there is no crisis, everything is sold out, and developers with money start to be engaged in more complex — redevelopment. And it demands something to take down, be entered in an infrastructure, communications, to solve questions of architecture. And when crisis comes, there is a huge offer of areas, where works are not begun yet. Today in the secondary market it is possible to buy any project, object. To any developer if to suggest something to sell today it will sell with pleasure.

— Does your company have objects which are being at an initial stage?

— We have six being built construction, and all of them are at the stage of 80-95 % of readiness. TEC «Tulsky» we hand over in couple of weeks, in the end of the year — another small center. Also four regional trading centres of one network are still completed. These are the most highly remunerative objects: small, on 2-4 thousand sq. m, with supermarkets, drugstores, cafe, small structure of tenants. These shopping centers are very convenient and popular.

And at an initial stage at us only one project — TEC «Moskvorechie». But works are conducted, and basically, nothing should be reflected in their schedule: Broadcasting Company is under construction with attraction of the western financing, the demand line of credit is already opened.

— In your portfolio there are 13 objects realized for the last 15 years of work of corporation. What of them would you allocate especially with?

— I would allocate three, instead of one. All the same 15 years are three five-years periods, the fourth is following. The first object — TC «Galereya Aeroport» is our first project. This TC has won all conceivable and inconceivable prizes. The architect Sergey Kiselyov and his partners projected it. Owing to his idea — to keep street where always there were many people, to create on its place trading gallery, — TC is actively visited these years. The second project which I want to allocate — TC «Retail-Park». It is the first and while the unique representative of a new quickly developing format in Russia. It is on special position in our company: if all TC are named after the location, concerning this object we have departed from tradition and have named it after the name of a format. Today, by the way, this format is already considered by the International advice of shopping centres as separate.

The object is situated on the Varshavskoe highway and borrows 48 thousand sq. m. Assortment of TTC of «Retail-Park» is huge — more than 100 thousand names of the goods! 85 % of the areas anchor tenants borrow, including OBI, located inside of a building, instead of separately, as many other shops of this brand. By results of city competition of the Government of Moscow TC «Retail-Park» is chosen the best trading complex of 2008.

And the third example is TEC «Tulsky». In its construction technologies which while in Russia were not applied in general were applied. For example, at registration of a facade curved stone plates from France were used. Systems of humidifying which allow adjusting humidity of air in each cabinet are created. The special system of accumulation of cold will be used.

There are lots of interesting interior decisions. The central zone becomes the city square. There will be a fountain, a cafe, trees. Owing to special illumination of a wall in different days of week it will get different colours. Each day will have the own colour. Person who will come in «Tulsky» every day will have an impression, that he comes to different places. Feelings of comfort and pleasure will arise.

Natalia Krol