

Текст: Татьяна Ломакина
Фото: Михаил Воронцов

Леонид Лопатин: «Новый порядок расчета налога в Москве для нас – серьезное конкурентное преимущество!»

«Мы начинаем новые проекты так, как не принято делать в отрасли», – кратко характеризует свою команду Леонид Лопатин, генеральный директор BPS International. Из последних «не принятых в отрасли» проектов: реализация нового для России формата детского сада, создание пилотного медицинского проекта – альтернативы традиционной российской медицинской системе и сотрудничество с правительством Московской области по использованию всех возможностей, которые таит в себе увеличенный налог на офисную недвижимость...

– Какой стратегии сегодня придерживается компания BPS International? Пересмотрели ли вы свои планы в связи с последними политическими и экономическими событиями?

– Если говорить в целом о развитии нашей компании, мы часто делаем то, что не принято в нашей отрасли: мы строили офисы за МКАД, когда другие стремились строить их в центре Москвы, занимались энергоэффективностью, когда другие считали, что это удовольствие дорогое и несвоевременное. Независимо от политico-экономического контекста, мы стремимся к реализации объектов, которые ломают устоявшиеся представления клиента о «правильном» расположении, комфорте, удобстве. Классический пример реализации нашей стратегии – проект «Кантри Парк». В прошлом году мы сдали уже третью очередь проекта. На новом направлении, на заурядном земельном участке нам удалось создать децентрализованный офисный кластер, который, по мнению наших арендаторов, по комфорту, инфраструктуре, транспортной доступности не уступает знаковым офисным центрам в пределах Москвы.

– Идея децентрализации – после нескольких лет горячих дискуссий – понята и принята профессиональным сообществом и арендаторами. Но сегодня, в сложном экономическом контексте, важно найти для клиентов и другие преимущества...



Когда потенциальный арендатор спрашивает, почему у нас арендная плата выше, чем в другом комплексе, мы показываем, что для людей, работающих у нас, созданы такие условия, что их работа действительно становится эффективной и креативной, они не только не тратят определенное количество минут, но меньше устают, быстрее и комфортнее добираются на работу и домой. У работодателя нет «производственных потерь». В экономически непростое время особенно важно следить за подобными скрытыми затратами, стремиться их минимизировать, выбирая наиболее эффективные здания.

– В прошлом году вы реализовали третью очередь «Кантри Парка», которая была диверсифицированной с точки зрения форматов недвижимости. В проекте появились еще один бизнес-центр, апартаменты и медицинская клиника. Для начала давайте разберем самый понятный, но не самый простой сегодня сегмент офисной недвижимости в вашем проекте. Пересматриваете ли вы свои бизнес-ожидания от проекта в связи со сложной экономической ситуацией?

– Рынок сегодня, безусловно, очень тяжелый. Это видно не только по заполненности, сколько по количеству показов, которое сократилось в разы. Проблема в том, что крупные компании сегодня не понимают своих планов. И если раньше поглощение происходило за счет поступательного развития корпораций, которые в год росли на 10–15%, а значит, были вынуждены расширять и площади, с 2008 года этого нет. Есть переезды из одного офиса в другой, но это никак не увеличивает общий объем поглощения. Фактически арендаторы бегают от одного собственника к другому, вытеснявая себе лучшие условия. В этой непростой ситуации от команды арендодателя требуется виртуозная работа по разъяснению того, что не все определяется ценой, что все-таки самое главное – это соотношение «цена–качество». Хотя, что касается крупных арендаторов, собственники всегда готовы к определенной оптимизации по цене. В настоящий момент ряд столичных арендодателей, которые рискуют потерять существующих клиентов, активно снижают цены. Мы видим, что на рынке качественных бизнес-центров Москвы есть желание крупных клиентов арендовать офисы по 15 тыс. рублей/кв. м в год в формате «все включено» (отделка, эксплуатационные расходы, НДС и т.д.). Наша политика – сохранить существующую ценовую политику своих проектов, но в соотношении «цена–качество» еще больше увеличивать знаменатель, добиваясь большей эффективности для своих арендаторов.

– Какая у вас средневзвешенная стоимость аренды, на какой срок окупаемости рассчитан ваш офисный проект?

– «Кантри Парк» доступен арендаторам в состоянии shell & core по базовой ставке от 300 евро/кв. м в год. Мы рассчитывали на окупаемость в районе шести лет, но ожидаем увеличение срока заполненности до семи–восьми лет за счет отложенного планового дохода.

– Как в вашей бизнес-модели работает формат медицинского центра? В российской практике девелопмента это не самый распространенный формат коммерческой недвижимости...

– Мы открываем российско-германский медицинский центр, в составе которого работает клиника по травматологии и ортопедии, реабилитация и поликлиника – диагностический комплекс. Поликлиника – диагностический комплекс рассчитан на арендаторов и местных жителей (время приема этих двух групп посетителей разведено). Клиника по травматологии и ортопедии работает на гораздо более широкую аудиторию: сюда приезжают люди издалека для решения проблем, требующих вовлечения высококлассных специалистов.

– Каким образом вы будете выстраивать работу медицинского кластера? Будете ли вы привлекать какого-то медицинского оператора

или будете управлять клиникой сами, включая вопросы доставки сюда медицинских специалистов?

– Здесь нам придется идти на эксперимент, потому что прецедентов на рынке нет. Как сегодня работает медицинская система в России? Есть больницы, клинические госпитали – достаточно крупные медицинские учреждения полного профиля, обладающие значительной территорией, инфраструктурой. Специфика проектирования и строительства медицинских учреждений в России обусловлена нормами, согласно которым медицинское учреждение должно быть способным работать в военное время в качестве военного госпиталя. Отсюда большие территории, прилегающие к больницам: здесь должна быть предусмотрена возможность разбить палатку, подвезти раненых и т.д. Это правильно с точки зрения стратегической обороноспособности страны, но несет серьезные ограничения по эксплуатации клиник в мирное время.

В Европе, например, большую популярность имеют небольшие, частные практики с определенной специализацией. Сообщества врачей берут в аренду 2–3 тыс. кв. м и эффективно работают на этих площадях. Есть более крупные клиники, где частные практики арендуют, например, операционные, пользуются услугами интенсивной терапии и специалистов-анестезиологов. А есть профильные клиники узкой специализации, достигающие максимальной эффективности в отдельных областях медицины, по отдельным типам заболеваний, травм и т.д. Собственно, эту модель мы реализуем у нас.

Особенность центра, который мы открываем, в том, что он узкопрофильный – травматология и ортопедия, спортивная медицина. За счет того, что в проект приглашены специализированные высококлассные специалисты, а партнерами выступают лучшие немецкие клиники, есть возможность добиться качества услуг, приемлемой цены и хороших показателей по медицинским параметрам (низкий процент осложнений, неудачных операций, минимальное время занятия больничной койки и т.д.). У нас дневной стационар, предполагается, что пациенты будут покидать клинику в день операции. Этот формат был выбран по ряду причин, включая и то, что нам не хотелось рядом с офисным центром иметь многопрофильное медицинское учреждение, куда привозят на носилках... Все-таки важно сохранить хорошую, деловую атмосферу комплекса. Поэтому был выбран формат, когда проводят плановые операции, человек приходит сюда на своих ногах и на своих же ногах уходит.

Мы берем хорошо отработанную немецкую модель, где фактически выстроен конвейер, при котором каждый занимается своим делом: врачи – лечением, а не писаниной, санитары – обслуживанием процесса лечения и т.д. Это очень важно, потому что врач – самый дорогой специалист в клинике, и он должен заниматься исключительно своей работой. За счет такой системности достигается сравнительно невысокая стоимость самой операции. Здесь мы ориентируемся на средний класс, на офисного сотрудника, которому не по карману топовая российская медицина, у которого нет связей, но есть желание получить доступ к передовым достижениям медицинской практики.

Что касается поликлинического – диагностического отделения, помимо понятного удобства для сотрудников комплекса, оно позволяет получить независимое европейское мнение относительно заболевания пациента, подтвердить или опровергнуть поставленный диагноз. Известно, что по всем тяжелым случаям лучше получить несколько мнений, чтобы диагноз был поставлен точно. В поликлинике – диагностическом центре совместно с ведущими европейскими клиниками мы будем развивать качественную диагностику.

– Что бы вы порекомендовали делать девелоперу, который хочет идти по вашим стопам? Быть готовым к развитию нового, медицинского бизнеса? Или искать профессионального оператора?