

# РИСКИ ПОПОЛАМ

▶ АЛЬЯНСЫ МЕЖДУ ДЕВЕЛОПЕРАМИ И СТРОИТЕЛЯМИ — РЕДКОСТЬ В ЗАПАДНОЙ ПРАКТИКЕ, НО СПЕЦИФИКА И РИСКИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ВЫНУЖДАЮТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИГРОКОВ ВЫСТУПАТЬ В ПАРЕ С МЕСТНЫМ ПАРТНЕРОМ. ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ КАНАДСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ TRINITY DEVELOPMENT GROUP СОЗДАЛ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С ГК «ЕВРОСТРОЙ» С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ НОВОГО ФОРМАТА РЕТЕЙЛ-ПАРКОВ В МОСКВЕ И РЕГИОНАХ. О СТРАТЕГИИ И ПЛАНАХ ДУЭТА «МОЛЛУ» РАССКАЗАЛ АКЦИОНЕР TRINITY RETAIL PARK PARTNERSHIP ДОМИНИК ГУАЛТЬЕРИ.

Интервью провела Надежда ОРЁЛКИНА

**Доминик, чем для Trinity Development Group интересен российский рынок и какие вы видите страновые риски?**

С точки зрения макроэкономики ситуация достаточно благоприятная. Не буду оригинален, если подчеркну, что в России растет экономика, увеличиваются доходы населения и объем потребительского кредитования. Москву и Подмоскovie по покупательской способности можно сравнить со средней европейской страной — например, Австрией или Данией. Кроме того, Московский регион и многие города России недообеспечены качественными торговыми площадями. Таким образом, компания видит потенциал для роста, и наши клиенты ретейлеры подтверждают это. Мы хорошо знаем стратегии развития торговых операторов и готовы способствовать реализации их планов по экспансии. Что касается рисков, то основные из них — проектные, и связаны они с возможностью неисполнения договорных обязательств, отсутствием развитого рынка по получению технических условий, непрозрачностью земельных отношений и т.д.

**Trinity Development Group вышла в Россию в 2011 г., образовав совместно с Shenkman Corporation и Russian Retail Partners компанию Trinity Russian Retail Partnership. В вашей команде произошли изменения — расскажите о них, пожалуйста.**

В любом бизнесе успех определяется тремя факторами: важно, какой у компании товар или сегмент рынка, какой партнер и какой менеджмент. Для укрепления нашей позиции на рынке был выбран новый российский

партнер и произведены изменения в составе топ-менеджмента. Путем слияния девелоперского крыла ГК «Еврострой» и российского представительства Trinity образовалась Trinity Retail Park Partnership — компания-наследник Trinity Russian Retail Partnership. Генеральным директором назначен Владимир Новиков, имеющий десятилетний опыт работы на российском рынке коммерческой недвижимости. Совместная компания позволяет нам получить дополнительные компетенции. Принципиальным моментом является тот факт, что «Еврострой» обладает значительным опытом строительства биг-боксов для гипермаркетов (например, Castorama в Щелково, «Леруа Мерлен» в Химках, «Ашан» и «Леруа Мерлен» в Мытищинском р-не). Данный тип торговой недвижимости, в принципе, близок к формату ретейл-парка, на котором специализируется Trinity.

**Компания «Еврострой» будет выступать в роли генерального подрядчика в ваших проектах?**

Вовсе не обязательно. Безусловно, как у опытного игрока рынка, у компании есть преференции, но подрядчик будет всегда выбираться путем проведения тендеров.

**Доминик, какова стратегия работы Trinity Development Group в Канаде и**

**США? В фокусе бизнеса только строительство ретейл-парков?**

Да, компания построила в данном формате больше 2 млн кв. м площадей в более чем 25 городах Канады и США. Если говорить о концепции, то это объекты площадью от 25 до 100 тыс. кв. м, в основном с двумя «якорями» и галереями, объединяющей средних (1,5–3 тыс. кв. м) и малоформатных (менее 500 кв. м) арендаторов. В таких проектах минимизированы крытые общие зоны, разница между GBA к GLA составляет от 10 до 20%. В Канаде это весьма востребованный формат, давно подтвердивший свою эффективность. Мы имеем давние партнерские отношения с ведущими торговыми операторами, такими как Walmart, Costco, Home Depot, Target и др.

**Trinity Development Group строит ретейл-парки на продажу?**

Стратегия компании такова, что мы сдаем площади в аренду и управляем объектом от 4 до 7 лет, а потом продаем. Есть целый класс институциональных инвесторов в Канаде — как правило, это трасты, инвестирующие в недвижимость (REIT — Real Estate Investment Trust). С крупнейшим игроком данного пула — RIOCAN — мы заключили десятки сделок. Также мы работаем с пенсионными фондами и страховыми компаниями, которых привлекают ста-

## «ЕВРОСТРОЙ»

Образованная в 2004 г., компания оказывает полный спектр услуг по проектированию и строительству зданий и сооружений различного функционального назначения «под ключ» на условиях генерального подряда. Президентом «Еврострой» является Игорь Акопов. В портфеле игрока рынка различные объекты гражданского и промышленного назначения общей площадью от 5 тыс. кв. м до 200 тыс. кв. м.

## TRINITY DEVELOPMENT GROUP

Trinity Development Group, созданная в 1992 г. Джоном Радди, является крупнейшим игроком на рынках торговой недвижимости Канады и США. Компания специализируется на строительстве ретейл-парков. Общий портфель проектов, реализованных Trinity Development Group, на сегодняшний день составляет порядка 2 млн кв. м торговой недвижимости.

бильные денежные потоки ретейл-парков и арендные договоры, заключенные сроком на 10–20 лет. Это дает инвестору стабильный доход от 5 до 7% годовых, что считается весьма приемлемым. Мы рассчитываем, что объекты недвижимости TRPP в России также будут интересны западным институциональным инвесторам.

### Есть ли какие-либо новые тренды в классическом сегменте ретейл-парков?

В последние годы весьма актуально строительство городских центров площадью от 10 до 50 тыс. кв. м, со структурированным паркингом, удовлетворяющих потребность городских покупателей в шопинге шаговой доступности. В качестве примера могу привести наш проект *The Stockyards*, который планируется к открытию в текущем году в непосредственной близости от центра Торонто. По размеру ретейл-парк относительно небольшой — 65 тыс. кв. м, в первичной зоне охвата проживают порядка 187 тыс. человек, в пятикилометровой зоне — 500 тыс. человек. Это комплекс двухуровневых зданий, со стороны улицы он выглядит как классический ТЦ, но внутри есть парковка и галереи магазинов. Основной якорный оператор — гипермаркет *Target*.

### Доминик, давайте вернемся к планам компании по экспансии на российский рынок. Какие города интересны Trinity Retail Park Partnership?

Главным образом компания нацелена на работу в Москве и Подмосковье. В столице из-за высокой стоимости земельных участков и трудностей с подведением коммуникаций реализовать проект классического ретейл-парка сложно. В связи с этим мы планируем строить торговые объекты формата ретейл-парков, адаптированные к условиям московского рынка. В первую очередь рассматриваются площадки в непосредственной близости от МКАД и на магистральных трассах. Мы считаем весьма перспективными западное и юго-западное направления (сейчас в проработке порядка 20 земельных участков), видим потенциал на Ярославском шоссе. Что касается регионов России, то в первую очередь для *Trinity Retail Park Partnership* привлекательны миллионники, а также города Сибири и Урала, в частности Красноярск, Пермь. В центральной части России мы готовы рассматривать города с количеством жителей от 500 тыс. человек.

### Не могли бы вы рассказать о проекте компании в г. Видном?

Земельный участок площадью 7 га расположен в непосредственной близости от МКАД. Проект по формату несколько отличается от классического ретейл-парка.



▲ ДОМИНИК ГУАЛТЬЕРИ, АКЦИОНЕР TRINITY RETAIL PARK PARTNERSHIP

Особенности рельефа, большой перепад высот на площадке позволяют разместить углубленный открытый паркинг под зданиями (примерно 1,4 тыс. машино-мест). Площадь застройки — около 89 тыс. кв. м, GLA — около 39 тыс. кв. м. Концепция подразумевает размещение DIY-гипермаркета, продуктового «якоря», магазина спортивных товаров, автомобильного сервисного центра и ресторана быстрого питания. Торговая галерея и развлекательные зоны не предусмотрены, но в продуктивном гипермаркете будет функционировать прикассовая галерея. Объем инвестиций в проект составит более 100 млн USD. Это единственный проект компании, который находится в активной стадии. Другие проекты мы представим рынку несколько позже. **M**

**ИННОВАЦИЯМИ  
В БУДУЩЕМ**

**Colliers**  
INTERNATIONAL

Комплексное управление недвижимостью  
**COLLIERS INTERNATIONAL FM**

[www.colliers-fm.ru](http://www.colliers-fm.ru) Тел.: + 7 495 258 0913/14  
[info@colliers-fm.ru](mailto:info@colliers-fm.ru) Факс: + 7 495 258 0915

РЕКЛАМА