

сделок, специфика передачи земельного участка под объектом недвижимости (проблема заключается в том, что земля не может выступать предметом лизинга), специфика уплаты налога на имущество, который считается не от балансовой стоимости, а от кадастровой (в этом случае отсутствует одна из налоговых преференций лизинга в части ускоренной амортизации и сокращения налогооблагаемой базы по налогу на имущество).

В-третьих, существует российская специфика реализации сделок с недвижимостью, которая затрудняет применение механизма лизинга. «По порядку: застройщик продает объект недвижимости без НДС, что автоматически удорожит стоимость покупки на 18%, так как все лизинговые операции облагаются этим налогом, то же происходит и при реализации имущества физическим лицом. Часто стоимость объектов вторичного рынка недвижимости в договорах купли-продажи указывается не рыночная, это делается для того, чтобы сократить размер налога на прибыль, ведь балансовая стоимость объекта часто не совпадает с рыночной, по этой же причине некоторые объекты реализуются посредством смены собственников юридического лица, которому принадлежит здание или помещение», — поясняет господин Жарков.

Игорь Мещеряков, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», говорит, что условия предоставления промышленных объектов в лизинг, как правило, следующие: аванс от 25 до 40%, срок лизинга — пять-семь лет (за редким исключением — десять лет), удорожание в зависимости от типа графика фондирования и условий лизинговой компании. «Есть примеры сделок по таким схемам: офисный центр на Московском проспекте в Санкт-Петербурге стоимостью более 130 млн рублей, также много примеры лизинга гостиниц и торговых центров по Северо-Западному региону. В целом спрос на лизинг промышленных помещений в данный момент невелик из-за сложности оценки данных промышленных (и не только) помещений. Продавец, как правило, оценивает свое имущество значительно дороже», — указывает он.

Максим Агаджанов, генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг», отмечает, что проекты по лизингу промышленной недвижимости относятся к разряду сложно структурируемых и очень долгих проектов. «Интерес к лизинговым сделкам промышленных объектов со стороны рынка обусловлен потребностью клиентов в финансировании модернизации существующих промышленных объектов и строительстве новых объектов. Под промышленным объектом мы понимаем имущественный комплекс, который включает в себя не только недвижимость, но в том числе и оборудование», — говорит господин Агаджанов. ■

ПРОМПОЩАДКИ ЖДУТ УПРАВЛЯЮЩИХ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО В ГОРОДЕ НАСЧИТЫВАЮТСЯ ДЕСЯТКИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ТАКИМИ ПЛОЩАДКАМИ ДО СИХ ПОР НЕ СФОРМИРОВАН. КАК ПРАВИЛО, ДЕВЕЛОПЕРЫ, РАЗВИВАЮЩИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ, САМИ ЖЕ БЕРУТСЯ И ЗА ИХ УПРАВЛЕНИЕ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ТОРГОВОЙ И ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ — КРАЙНЕ СЛОЖНЫЙ И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ НИЗКОМАРЖИНАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС, ИДУТ В ЭТОТ БИЗНЕС ЕДИНИЦЫ. И СОБСТВЕННИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПЛОЩАДОК БЕРУТСЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НЕ ОТ ХОРОШЕЙ ЖИЗНИ, А ПО ПРИЧИНЕ ОТСУТСТВИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НЕЗАВИСИМЫХ ИГРОКОВ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

В основном управляющая компания индустриального парка — это структура того же девелопера, который этот парк и развивает. Случаи, когда управление объектом отдавалось на аутсорсинг, крайне редки. Само управление промышленными объектами — совсем иной процесс, нежели управление торговым центром или бизнес-центром. Мария Онучина, директор департамента управления объектами Vacar Asset Management Group, говорит, что, как правило, промышленная площадка создается под какую-то просчитанную и оговоренную цель, которая зафиксирована на уровне макроэкономических показателей региона либо возникает исторически, когда на территории, на которой ранее базировалось большое мероприятие, находится множество арендаторов. «В первом варианте имеется изначально созданная документация, в которой есть план развития территории, план ее освоения резидентами. В этом случае управляющий — это выходец из той индустрии, которая мажоритарно присутствует на этой площадке. Одним из наиболее ярких примеров таких реализованных объектов являются парки поставщиков в автомобильном секторе», — рассказывает госпожа Онучина.

Представителями промзон второго типа, по ее словам, являются предприятия, которые в большей части не производят ту продукцию, на которую они

были ориентированы изначально: так, Кировский завод сегодня используется в основном производстве максимум на 15%, остальной объем помещений задействован в арендных отношениях с разными компаниями. «В таком случае вопрос управления становится более коммерческим, так как владельцу предприятия или полномочному управляющему приходится лавировать между аналогичными предложениями на рынке, уделять больше внимания поддержанию коммуникаций и зданий в нормальном состоянии», — поясняет эксперт.

Как правило, такие объекты имеют большой уровень износа, ведь предприятия построены в прошлом веке и последний раз проходили реконструкцию самое позднее в конце 1970-х — начале 1980-х годов. «Здесь представлен совершенно другой портрет и пул арендаторов — это уже, как правило, не высокие технологии, а предприятия складского и логистического направления, специализирующиеся на расфасовке. Исходя из такого положения на рынке имеют место быть определенные трудности в управлении промышленными объектами», — говорит госпожа Онучина.

На ее взгляд, рынок управления промышленными объектами сегодня в городе отсутствует. «Управляющая компания под каждый большой объект „заточивается“ своя. В отличие от управления торговыми

и офисными центрами, где задача управляющей компании довольно однотипная и шаблонная, каждая промплощадка имеет настолько разнообразный и персонализированный набор потребительских свойств, что к каждому объекту надо применять свои методики и инструменты, чтобы сделать его эффективным как в области property, так и в области facility management», — поясняет она.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, согласен с мнением о том, что разница в управлении промышленными объектами по сравнению с торговыми или офисными центрами колоссальная. «Объекты и инфраструктуру в случае индустриального парка сначала нужно создать, а торговый комплекс или бизнес-центр — это уже физически готовые объекты. Поэтому логично, что управляющая компания создается вместе с проектом или даже до реализации проекта индустриального парка», — указывает он.

Директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермышев говорит, что основная задача управляющей компании на производстве — организация безаварийного функционирования объекта, удовлетворение потребностей арендаторов и обеспечение нормы прибыли для собственника. → 23

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

12 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 191123, Санкт-Петербург,
ул. Радищева, д. 39, лит. Д, офис 213

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33
e-mail: Info@lftl-spb.ru
www.lftl-spb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»