



Вячеслав Катан,
Член Совета директоров
LEPTA CAPITAL



LEPTA CAPITAL

LEPTA CAPITAL – новое имя на рынке коммерческой недвижимости Москвы. О 17-летнем треке от регионального оператора до федерального игрока, турбулентных моментах 2022 года, стратегии и планах на будущее рассказал член Совета директоров LEPTA CAPITAL Вячеслав Катан.

- Прошлый год был очень сложным для всех сфер экономики. Как вы оцениваете его результаты для компании?

2022 год был непростым для многих организаций, и мы не стали исключением. Первое полугодие прошло в статусе «все сложно» для российского рынка коммерческой недвижимости, что, безусловно, было связано с повышением ключевой ставки, приостановкой большинства проектов на рынке на стадии проектирования, с уходом многих иностранных компаний-арендаторов, трудностями импортозамещения и процессов логистики.

Этот период был сопряжен с переводом управления нашей компании в Москву (примеч. Основана в 2006 году в Краснодаре), мы провели ребрендинг и зарегистрировали товарный знак LEPTA CAPITAL в Роспатенте, завершили проект по редевелопменту одного из основных активов в Краснодаре – исторического здания 1918-го года постройки «Доходного дома на Кирова», расширили портфель федеральных проектов под управлением – по итогам 2022 года он

вырос более чем на 5 млрд рублей, закрыли несколько важных сделок. Большую ставку сделали на укрепление наших партнерских отношений, налаживание новых контактов и поиск возможностей для развития бизнеса.

В целом, прирост по выручке составил 32%, а показатель EBITDA вырос на 23% по сравнению с предыдущим годом. Для нас это отличные бизнес-результаты, которых удалось достичь благодаря слаженной работе команды, гибкой адаптации под потребности клиентов и быстрого реагирования на вызовы рынка.

- В 2022 году СМИ писали о закрытии крупной сделки в партнерстве с Apollox Space. Какие еще проекты на очереди?

Под занавес года мы завершили ремонт нашего ключевого объекта – площадки в 2500 м² на 40-м этаже башни «Восток», входящей в многофункциональный комплекс «Федерация» в ММДЦ «Москва-Сити». Договор аренды был заключен с оператором

гибких пространств Apollox Space в конце 2021 года и стал знаковым для рынка – он был подписан на площади в состоянии shell&core. Стоит отметить, что после прошлогодних «февральских событий» закрытия сделок с арендаторами на такие площади без ремонта не происходило. В сделку заходили с осторожностью, раньше такого опыта не было. Но принятое решение, в текущей на тот момент рыночной ситуации, подтвердило правильность выбранной стратегии развития бизнеса, в том числе через сотрудничество с сервисными офисами. На 40-м этаже небоскреба оператор открыл 334 рабочих места для инвестиционной компании УК «Первая». Мы всегда ценим стабильные партнерства и новые возможности. На сегодняшний день в активе 8 крупных реализуемых проектов: есть офисные площадки в Краснодаре и Москве, в таких центрах как YE'S Технопарк, STONE TOWERS, OSTANKINO BUSINESS PARK, ICITY. Диверсифицируя портфель, мы стараемся приобретать знаковые объекты на девелоперской карте.

- Какие основные тренды на рынке офисной недвижимости вы могли бы выделить?

Тренд рынка на гибкий формат работы сегодня остается актуальным, в условиях неопределенности и необходимости оптимизации рабочих процессов, в связи с чем рост востребованности сервисных офисов, на наш взгляд, продолжится. Также отмечу, что среди наших клиентов наблюдается повышение интереса к объектам с уже выполненным ремонтом, которые сочетают в себе функциональность и экологичность.

В региональном секторе, в частности в Краснодаре, мы видим спрос на помещения с современным ремонтом, и здесь серьезный дефицит таких площадей. После того, как мы вывели на рынок предложение 1500 м² с качественной отделкой, регулярно получаем запросы на рассмотрение. Всего за два месяца после начала брокериджа мы в финале обсуждения условий аренды с несколькими крупными федеральными игроками.

- Какие прогнозы вы можете сделать на второе полугодие 2023 года, что будет с вакантными площадями, ставками аренды и объемами нового строительства?

С командой и партнерами часто обсуждаем аналитику на стратегических сессиях и конференциях, но

сами прогнозы делаем аккуратно. События иногда так быстро развиваются, что построить плюс-минус релевантные сценарии достаточно проблематично. Наш горизонт планирования сегодня сводится к двум-трем месяцам.

В целом мы считаем, что вне зависимости от развития внешней ситуации, второе полугодие 2023 года будет отмечено высокой активностью на рынке и совершением крупных сделок. Уровень вакантности будет варьироваться в зависимости от востребованности определенного объекта. Прогнозируем, что средневзвешенные базовые ставки аренды будут оставаться на уровне, близком к текущему, или скорректируются в сторону снижения за счет дисконта, предоставленного в процессе переговоров. Одновременно с этим мы ожидаем увеличения объемов строительства офисной недвижимости, что будет способствовать росту конкуренции на рынке.

- Расскажите о будущих планах компании? Какие перспективы развития вы видите?

До конца 2023 года мы планируем сдать в аренду два больших объекта в бизнес-центрах Москвы: 2663 м² в YE'S Технопарк и 1494 м² в OSTANKINO BUSINESS PARK. В Краснодаре команде предстоит проработка перспективного строительства второй очереди «Делового квартала» – комплекса зданий, расположенного в историческом центре.

Если мыслить глобальными категориями, то продолжим развивать управление активами и наращивать портфель, искать интересные высококлассные объекты и развивать уже накопившуюся экспертизу. В стратегических приоритетах на ближайшее десятилетие – построить крупную девелоперскую организацию полного цикла с высоким уровнем сервисного обслуживания.

На сегодняшний день в команде более 50 профессионалов со знанием международных тенденций, мы оказываем услуги управления арендными отношениями. LEPTA CAPITAL, хотя семнадцать лет назад у нас и название было другое, и стратегические цели, и горизонт планирования, когда-то была небольшой региональной компанией с несколькими сотрудниками в штате. И посмотрите, в кого мы выросли сегодня. Поэтому мы часто любим шутить о том, что делать из маленьких компаний большие – это наша профессия.