



В результате редевелопмента здание бывшего дворца биржи в Будапеште (Венгрия) будет перепрофилировано в офисное здание класса А

ФОТО: TIPPIN CORPORATION

МАЙКЛ ТИППИН: «НЕКОТОРЫЕ ОБЪЕКТЫ КИЕВА НАПОМИНАЮТ ТОРОНТО В 1970-Х ГОДАХ»

Майкл Типпин, основатель компании Tippin Corporation, не случайно вошел в состав жюри конкурса «CP AWARDS 2010». Господин Типпин имеет значительный опыт девелопмента проектов коммерческой недвижимости на развитых рынках. Несколько лет назад он начал активно интересоваться странами Восточной Европы и в частности Украиной. Международной девелоперской компании Tippin Corporation финансово-экономический кризис пошел на пользу, поскольку цены на рынке недвижимости и в сопутствующих отраслях снизились. Многие рынки, в том числе и Украина, ранее считавшиеся слишком дорогостоящими для Tippin Corporation, сейчас уже рассматриваются для инвестиций. О возможностях развития в странах Восточной Европы и планах компании касательно выхода в Украину читайте в интервью «CP» с Майклом Типпином, президентом и генеральным директором Tippin Corporation.

Оксана Бабенко

У Вас есть опыт реализации проектов в Канаде, США, Германии – на развитых рынках недвижимости. Сейчас Вы заинтересовались развивающимися рынками Украины и Грузии. Чем вызван данный интерес? Не проще ли вести бизнес на цивилизованных рынках, где правила игры четко прописаны?

Это правда: такие развивающиеся страны, как Украина и Грузия, не являются столь

организованными или зрелыми, как, к примеру, рынки Западной Европы.

Наша стратегия инвестирования на сегодняшний день – получить выгоду от тех изменений, в частности, геополитических и социально-экономических, результатом которых станет стремительный рост экономической активности и повышение уровня жизни в этих странах. Учитывая то, что

уровень экономического развития в Восточной Европе все еще достаточно низкий, мы верим что путем инвестирования в эти страны в течение следующего десятилетия мы получим относительно высокую экономическую выгоду.

Вы ведете бизнес исключительно в сфере недвижимости или, возможно, Ваши интересы



ФОТО: TIPPIN CORPORATION

Историческое здание в Торонто (Канада), которое Майкл Типпин приобрел в 1998 году и, осуществив реконструкцию, продал в 2006 году

распространяются и на другие сегменты экономики? Почему в свое время Вы выбрали именно направление недвижимости как ключевое для бизнес-деятельности?

Недвижимость является нашим механизмом инвестирования. Этот сектор очень широк и многогранен. Например, наши здания заполнены арендаторами, занятыми в разных видах бизнес-деятельности. Поэтому инвестиции в недвижимость дают мне доступ ко многим другим сферам бизнеса. И это одна из причин, почему я выбрал недвижимость как наш инвестиционный механизм. К тому же недвижимость, особенно исторические памятники, предоставляют и значительные культурные преимущества. По моему мнению, это также немаловажно. Девелоперы могут и должны внести существенный культурный вклад в инвестируемые города.

Инвестиции в первый проект Tiffin Corporation были вашими собственными средствами или заемным капиталом? Какой процент в общем объеме инвестиций занимают, как правило, средства корпорации по отношению к заемным средствам?

Компания Tiffin Corporation организована в 1996 году «с нуля» и без значительных внутренних финансовых возможностей, поэтому в свое время мне необходимо было убедить других людей совместно инвестировать в наши проекты. Реализация первых проектов Tiffin Corporation была большей частью профинансирована третьими сторонами.

Сегодня, спустя 15 лет деятельности, наш собственный вклад капитала в проекты гораздо выше, в большинстве случаев объем достигает 50% от общего объема инвестиций.

Расскажите о первых проектах компании Tiffin Corporation.

Наш первый проект в 1996 году представлял собой историческое жилое здание на 40 квартир, расположенное в Торонто (Канада).

К 1997 году я начал покупать исторические офисные здания в старой части Торонто, реставрировал их и сдавал в аренду, финансируя проекты с помощью кредитов и инвестиционных фондов. Мы применили эту формулу для многих исторических проектов и создали портфолио значительного размера. В 2006–2007 годах мы продали большую часть нашего канадского портфолио по очень высокой цене, создавая капитал для инвестиций в Восточной Европе. На сегодняшний день наш наибольший проект, расположенный в Будапеште (Венгрия), имеет площадь 50 000 м² и бюджет капиталовложений около \$150 миллионов. Наш успех — результат большой удачи и усердного труда.

Tiffin Corporation главным образом инвестирует в редевелопмент объектов, представляющих историческую ценность. Имеются ли в портфоле компании девелоперские проекты «с нуля» — Greenfield-проекты?

Нет, мы не рассматриваем Greenfield-проекты. Мы решили не менять сферу деятельности, сосредоточенную на исторических зданиях, а расширить свой бизнес географически, то есть на другой рынок.

Можно сказать, что реставрация и редевелопмент исторических зданий — это моя страсть. В большинстве столиц Центральной и Восточной Европы, в том числе и Киеве, есть огромное количество зданий, которые можно и нужно реставрировать. Поэтому, я думаю, пока есть неотреставрированные здания, нуждающиеся в редевелопменте, нам нет необходимости менять сферу деятельности.

Готовы ли Вы инвестировать в неприбыльные проекты? Или Вы рассматриваете исключительно коммерчески выгодные проекты?

Мы стремимся получить наиболее удовлетворительный доход от всех наших инвестиций, поэтому не возьмемся за проект, который заведомо является неприбыльным. Я думаю, что для исторических зданий очень важно быть успешными и экономически независимыми.



МАЙКЛ ТИППИН (MICHAEL TIPPIN)

Год рождения: 1967

Место рождения: Торонто, Канада

Образование: York University (Канада), диплом по экономике городского планирования и международного бизнесу, дипломированный топограф

Занимаемая должность: президент и генеральный директор Tippin Corporation

Карьера: директор-распорядитель в компании Intracorp Developments Canada, менеджер по инвестициям в компаниях Prudential of England и GPM Canada

Семейный статус: женат, сын

Хобби и увлечения: серфинг, фотография.

Наша работа — вернуть прибыльность здания путем создания дохода. Наша компания является долгосрочным инвестором и не ищет быстрых доходов. Мы хотим получать прибыль в виде стабильного денежного потока и долгосрочного увеличения стоимости капитала.

Каким критериям должен соответствовать объект, чтобы Tippin Corporation принялась его реконструировать?

Мы оцениваем требуемую доходность проекта, сопоставляя риски, которые мы берем на себя, принимаясь за его реализацию. Эти риски различны в каждом из проектов, которыми мы занимаемся, зависят от города, в котором расположено здание, от местонахождения и рыночной конъюнктуры. Как минимум, мы рассчитываем удвоить инвестированные в проект средства в течение 5 лет.

Как кризис изменил планы компании касательно инвестиций и девелопмента проектов?

В нашем случае кризис помог нашему бизнесу, поскольку значительно уменьшилась стоимость приобретения объектов и снизились затраты на строительство. Учитывая то, что мы не приобретали много объектов с 2006 года, и не занимали много кредитных средств, наша компания оказалась в превосходном положении.

Мы ожидали корректирования цен в Восточной Европе. Я заинтересовался украинским рынком еще в 2007 году, однако быстро понял, что не могу приобрести здесь никаких объектов недвижимости по этим высоким ценам. Подобная ситуация наблюдалась почти во всей Центральной и Восточной Европе. Это расстраивало, ведь в данном регионе находится огромное количество фундаментальных невосстановленных зданий. Однако, теперь кажется, что мы будем вознаграждены за наше терпение.

Расскажите, как с приходом кризиса изменились условия работы на разных рынках?

Кризис открыл доступ к рынкам, ранее закрытым для нас из-за завышенных цен. Это Украина и другие страны Черного моря. Мы начали инвестировать в Грузию в 2007 году. Это особый случай, так как в результате конфликта с Россией в 2008 году значительно снизились цены на недвижимость. Следовательно, мы продолжили инвестировать во время кризиса по очень выгодным ценам.

В каких именно странах Вы заинтересованы сегодня? Расскажите о планах компании Tippin Corporation на ближайшую перспективу.

На сегодняшний день мы заинтересованы во всех странах Центральной и Восточной Европы, таких как, в первую очередь, Украина, а также страны Прибалтики, Венгрия и Грузия. Во время кризиса цены существенно изменились на этих рынках, и они имеют большой потенциал для скорейшего подъема. Это те рынки, на которых я сконцентрирован на данный момент и где ищу возможности для развития.

Особенно мы заинтересованы в приватизационных возможностях, поскольку государству обычно принадлежат наилучшие исторические здания.

Большинство объектов, приобретенных нами в Центральной и Восточной Европе начиная с 2005 года, приватизированы из государственной собственности.

Назовите своих партнеров на европейских рынках.

У нас их слишком много, чтобы перечислять. Могу сказать, что одна из основных стратегий нашей компании — нанимать лучших профессионалов в своей сфере деятельности, и это является основополагающей нашего

успеха на порой непростых для выхода иностранных компаний рынках.

Меня часто спрашивают, кто выступает нашими инвесторами. Могу сказать, что нашими инвесторами в основном являются американские учреждения, некоторые из них инвестируют с нами на протяжении многих лет. До Tippin Corporation я занимал должность менеджера инвестиционного фонда, и некоторые из этих компаний последовали за мной в Восточную и Центральную Европу и инвестировали вместе с нами.

Поделитесь Вашими впечатлениями об объектах недвижимости Киева, которые Вы посетили во время проперти-тура как член жюри «CP AWARDS 2010».

Я имел возможность посетить несколько торговых центров и офисных зданий Киева. В целом увиденное произвело на меня впечатление. Однако мое мнение как девелопера не столь важно. Успех объекта определяется рынком, и было видно по уровню занятости и активности, какие проекты могут быть наиболее успешными. Лучший дизайн не всегда может быть финансово успешным, поэтому инвестору важно понимать, чего хочет рынок.

Я отметил, что локальные девелоперы усердно работают, стараясь понять рынок и соответствовать его требованиям, развивая объекты, которые будут пользоваться популярностью среди потребителей. По сравнению с моими ожиданиями, я видел очень хорошие примеры архитектуры и дизайна. Мне интересно сопоставлять стадии развития архитектуры Торонто и Киева. Некоторые здания Киева напоминают мне здания, построенные в Торонто в 1970-х годах. Это ни в коем случае не должно восприниматься как критика, потому что многие объекты, реализованные в этот период в Канаде, были необычайно успешны, так как представляли рынок то, чего он требовал на тот момент. Я думаю, именно это сейчас происходит здесь — в Киеве. Население Киева аналогично с населением Торонто, и здесь следует ожидать похожую структуру архитектурного развития.

Tippin Corporation имеет офисы в Торонто, Будапеште и Берлине. Какие условия необходимы для того, чтобы компания открыла офис в Киеве?

Что необходимо для открытия офиса в Киеве? Первый проект! Надеюсь, это произойдет в ближайшее время.

Над какими проектами Вы работаете сегодня?

Один из наших проектов — редевелопмент здания бывшего дворца биржи в Будапеште (Венгрия). Этот объект, площадь которого составляет 50 000 м², будет перепрофилирован в офисное здание класса А с паркингом на 800 машиномест. В данный момент мы ожидаем



Трансформаторная станция имени Гумбольдта в Берлине (Германия), которая будет перепрофилирована в офисное здание класса А и выставочный зал

ФОТО: TIPPIN CORPORATION

разрешения на строительство и затем начнем реконструкцию. Общий объем инвестиций в этот проект составит около \$150 миллионов.

Наш второй проект — перепрофилирование трансформаторной станции имени Гумбольдта в Берлине (Германия) в офисное здание класса А и выставочный зал. Данный комплекс состоит из 6 взаимосвязанных зданий общей площадью 17 000 м². Все работы будут завершены к концу этого года. Общий объем инвестиций в этот проект составит около \$30 миллионов.

Третий проект — редевелопмент части международного аэропорта в Тбилиси (Грузия). Данный 20-гектарный объект представляет собой «кусочки» первоначального

советского аэропорта — ангар, построенный в 1950-х годах, некоторые старые авиационные объекты и участки земли. Согласно плану, мы восстановим исторические здания, разработаем новые авиационные, логистические и коммерческие объекты. Общий объем инвестиций превысит сумму \$100 миллионов в течение следующего десятилетия.

Поступали ли Вам предложения от украинских компаний касательно реализации аналогичных проектов в Украине ввиду подготовки страны к Евро-2012?

В настоящее время мы рассматриваем несколько предложений в Киеве и приветствуем новые предложения.

TC



Общий объем инвестиций в проект перепрофилирования берлинской трансформаторной станции составит около \$30 миллионов

ФОТО: TIPPIN CORPORATION

Tippin Corporation

Tippin Corporation является компанией, специализирующейся на развитии памятников архитектуры и исторической недвижимости во всем мире. Компания была основана Майклом Типпином в 1996 году.

Tippin Corporation инвестирует в страны с высоким потенциалом экономического роста, который является результатом благоприятных геополитических и социально-экономических перемен, используя архитектуру для удовлетворения эстетического и пространственного спроса. Начиная с 2006 года, компания сосредоточила свое внимание на странах Центральной и Восточной Европы. На сегодняшний день в портфель компании входят объекты, расположенные в Канаде, США, Германии, Венгрии и Грузии.

Корпорация Tippin имеет руководящие группы в Будапеште и Берлине. Члены команды Tippin бегло говорят на семи иностранных языках.



Michael Tippin: "Architecture of commercial real estate of Kiev "stuck" in the 1970's"

September-October 2010, by Oksana Babenko

Convenience translation from Russian

It is no mere chance that Michael Tippin, founder of Tippin Corporation entered the jury «CP AWARDS 2010». Mr Tippin has considerable experience developing commercial real estate projects in developed markets. A few years ago he started to take an active interest in the countries of Eastern Europe and particularly Ukraine. International development company Tippin Corporation has benefited from the financial crisis due to reduced acquisition and construction costs. Many markets, including Ukraine, previously considered too expensive for Tippin Corporation, are now under consideration for investment.

Our investment strategy is to benefit from change, particularly geopolitical and socio-economic, resulting in an increase in economic activity and the standard of living in these countries. Given the fact that the level of economic development in Eastern Europe is still quite low, we believe that by investing in these countries we will receive a relatively high economic return, over the next decade.

Real estate is our investment vehicle. This sector is quite broad and versatile. Our buildings are filled with tenants engaged in many different types of businesses, thereby giving us exposure to multiple business sectors. This is one of the reasons why I chose real estate as our investment vehicle. In addition, real estate, especially historic landmark buildings, provide significant cultural benefits to a city.

Tippin Corporation was established in 1996 "from scratch" without any significant internal finances, so the first few Tippin Corporation projects were heavily financed with third party capital. Today, after 15 years of activity, our own capital contribution is much higher, sometimes exceeding 50%.

Our first project was a historic residential building of just 40 apartments, located in Toronto (Canada). In 1997, we started buying historical office buildings in the old part of Toronto, restored and leased them, financing them with multiple bank loans and investor funds. In 2006-07 we sold most of our Canadian portfolio.

Currently, our largest project is located in Budapest, Hungary with an area of 50,000 m² and a capital budget of \$150m.

We are seeking to receive a satisfactory return from all of our investments. I think that for historical buildings to be successful, they must be economically independent. Our company is a long-term investor and do not seek quick returns.

We measure a project's required return according to the corresponding risks during development. These risks vary in each project, depending on the city, site location, and the market circumstances. As a minimum, we look to double our cash invested in a project over the development period.

The crisis has opened markets previously closed to us due to high prices. These markets include Ukraine along with most countries on the Black Sea.

Presently we are focused on all countries within Central and Eastern Europe, especially Ukraine, Georgia, the Baltics and Hungary. We are particularly interested in privatization opportunities.

One of our projects is a redevelopment of the former stock exchange in Budapest, Hungary. This 50,000 m² project will be redeveloped into a Class A office building with a parking facility for 800 cars (built). The total investment amount will be approximately \$150 million. A second project is the redevelopment of the Humboldt transformer station in Berlin, Germany into an office building and exhibition space. The complex consists of six interconnected buildings with total area of 17,000 m². The project will be substantially completed by the end of this year, at a total investment of about \$30 million. A third project is the redevelopment of part of Tbilisi International Airport. This 20 hectare property contains 'pieces' of the original Soviet airport: a hangar built in the late 1950's, some older aviation objects and both airside and landside sites. The plan is to restore historic buildings, develop new aviation, logistic and commercial facilities. The total investment will exceed \$100 million over the next decade.