

Партнерство девелопера и государства в условиях кризиса и отсутствия свободных финансовых ресурсов приобретает особенное значение. Сегодня бизнес и власть пытаются найти баланс в этом партнерстве, нащупать точки соприкосновения, позволяющие сделать сотрудничество эффективным и взаимовыгодным.

Российский девелопмент ищет ориентиры

ФОРУМ

14 сентября в рамках пленарного заседания «Российский девелопмент: ориентиры развития», открывающего деловую программу X Международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate-2016, представители федеральной власти и профессионального сообщества обсудили изменения законодательной базы и другие нововведения, которые влияют на развитие рынка.

Много внимания было уделено волнующим застройщиков жилой недвижимости изменениям в ФЗ-214, в частности, созданию государственного компенсационного фонда. Как отметил Михаил Мень, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, «сейчас мы завершаем работу над пакетом документов с подзаконными актами о фонде. Внесем его на рассмотрение уже нового состава парламента». При этом глава Минстроя еще раз уточнил, что фонд не будет дублировать страхование договоров долевого участия (ДДУ), действующее в настоящее время. «Если в декабре текущего года в конкретном проекте вы начнете страховать ДДУ в страховой компании, то и в январе 2017 года продолжите страховать договора так же. Но если первый ДДУ в проекте будет застрахован в январе 2017 года, то это уже нужно сделать

через фонд», — пояснил министр.

Также в своем выступлении господин Мень озвучил основные показатели по жилищному строительству. По его словам, объемы индустриального домостроения в 2016 году сохраняются на уровне прошлого года, прежде всего благодаря программе субсидирования ипотечной ставки. Вместе с тем, за семь месяцев рынок ипотеки вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 40%, а выдача ипотеки в рамках программы субсидирования составила около 40% от общего объема.

«Это возвращение к показателям 2014 года. Рынок ипотеки восстанавливается», — подчеркнул министр. Впрочем, он уточнил, что решение о завершении программы субсидирования ипотечной ставки пока не принято. «Но у нас есть и другие меры поддержки отрасли», — доба-



вил Михаил Мень.

Еще один недавно принятый закон, который сильно повлияет на развитие рынка, — ФЗ-373 о комплексном развитии территорий. Как сообщил глава Минстроя, по поручению правительства России до конца 2016 года субъекты РФ должны подготовить предложения для формирования единого реестра территорий, подлежащих комплексному развитию. «Это также касается

промышленных зон, которые зачастую используются неэффективно», — добавил господин Мень, чье ведомство будет курировать эту работу.

Региональным и муниципальным властям предложено провести инвентаризацию неэффективно используемых застроенных земель, расположенных в границах населенных пунктов и прилегающих территорий. По словам министра, таким образом будет сформирован резерв

земельных участков, которые можно вовлечь в комплексное освоение. «Это полезная информация для инвесторов и девелоперов. Они смогут увидеть всю палитру земельных ресурсов для комплексного освоения», — отметил чиновник.

Помимо этого, Михаил Мень разъяснил смысл корректировок законодательства о регулировании СРО, анонсировал принятие федерального закона о совершенствовании системы ценообразования и ФЗ-368, направленного на обязательное использование экономически эффективной проектной документации повторного применения, рассказал о внедрении BIM-технологий (технологии информационного моделирования) в государственном заказе. «В 2019 году применение BIM-технологий при проектировании всех объектов, которые финансируются за счет средств госбюджета, может стать обязательным», — предупредил глава Минстроя.

Первый заместитель председателя комитета Госдумы РФ по жилищной политике и ЖКХ Елена Николаева отметила, что «важен баланс, который мы находим вместе с бизнес-сообществом, наблюдая за динамикой внутренних или внешних изменений». «Я абсолютно уверена, — заявила госпожа Николаева, — что грамотное развитие законодательства и нормативной базы является

залогом успеха девелопмента. Но девелопмента не ради девелопмента, а ради развития страны. Вот здесь нам нужно понимать наши общие цели, находить решения и оптимальные пути реализации этих задач».

Представители девелоперов Владимир Иванов, управляющий партнер ГК «Спектрум», и Михаил Возианов, генеральный директор «ЮИТ Санкт-Петербург», президент НП РГУД, предельно, на конкретных примерах, прокомментировали недостатки существующей законодательной базы с точки зрения субъектов права — тех, на кого ориентированы эти законодательные инициативы. Участниками дискуссии были озвучены и предложения по внедрению корректировок, с тем, чтобы работа стала наиболее эффективной.

Продолжение на стр. 2

«Дно пройдено — мы перестали падать»

ИНВЕСТИЦИИ

Эксперты инвестиционного рынка полагают, что рост российской экономики может начаться уже в следующем году, пусть поначалу он будет и не очень большим. Зарубежные инвесторы, которые рискнут и останутся в России, окажутся в выигрышном положении.

За последние десять лет российский рынок неоднократно бывал в финансовом коллапсе, однако каждый раз, так или иначе, адаптировался к непростым условиям. «В чем сила нашей страны? В том, что мы умеем очень часто и эффективно менять ориентиры и быстро адаптироваться к новым условиям», — ёмко описал текущую ситуацию Денис Соколов, партнер, руководитель отдела консалтинга, исследований и маркетинга Cushman & Wakefield РОССИЯ.

Действительно, игроков рынка остро интересуют тенденции в краткосрочном и среднесрочном периоде, перспективы развития иностранных инвестиций, факторы, которые могут обеспечить сегодня доходность проектов. А также вопросы, как управлять стрессовыми активами и на что ориентироваться современному девелоперу, чтобы оптимизировать и ликвидно развивать свой бизнес.

Основываясь на экономических предположениях текущего времени, Юлия Гордеева, старший аналитик Sberbank Investment Research, констатировала: «Одним из главных трендов этого года стала деинфляция.

На начало года инфляция была достаточно высокой — 11% и выше. К концу 2016 года она будет в районе 5–6%, и это достаточно большое достижение, за которым должно последовать одно из самых интересных событий ближайшего времени — снижение ставок. Если это произойдет, восстановление экономики ожидается уже в следующем году, хотя рост будет пока совсем незначительный». По словам госпожи Гордеевой, снижение ставок ЦБ повлечет за собой существенный рост выдачи ипотечных кредитов, которые хорошо повлияют на движение рынка первичного жилья, а также стимулирует продуктовый товарооборот, что приведет к экспансии розничных сетей и постепенному возобновлению спроса на торговые и складские площади.

Самый живой интерес у участников рынка вызывает вопрос об иностранном капитале, о том, интересен ли еще отечественный рынок

для иностранного инвестора. Генеральный директор RUMPU Евгений Богданов прокомментировал, что раньше иностранных девелоперов привлекала большая доходность российского рынка, которая на 10–15% выше доходности в Европе. Однако сегодня, ввиду нестабильности рубля, западные инвесторы вынуждены либо переключиться, либо полностью уйти с рынка. Тем не менее, по словам бизнесмена, не все уходят, ждут изменений, кто-то меняет свою стратегию, кто-то переходит из более дорогого сегмента в «бизнес-комфорт-эконом»: «Никто не воспринимает наш рынок неинтересным — безусловно, всем очень интересно продолжать на нем зарабатывать, все видят большой потенциал, потому что обеспеченность квадратными метрами в любом случае у нас в разы отстает от западных показателей. Соответственно, задел очень большой с точки зрения роста, поэтому все ждут некой определенности, для того, чтобы

скорректировать свои стратегии и «нажать на акселератор».

«Доходность российских проектов действительно очень привлекательна для иностранного капитала — это классический carry trade, который никуда не денется, — дополнила предыдущего эксперта Юлия Гордеева. — Вопрос финансироваться на западе, если финансируете здесь, то при существующих ставках это глубоко отрицательный NPV. При долларовых ставках возможно выйти и в ноль, если финансироваться на западе, но тогда нужно понимать, как совладать с рублевым риском. Этого понимания пока нет. Как только станет понятно, остаемся ли мы в рублевой парадигме или опять перейдем в долларовую, мы увидим намного больше интереса со стороны западного инвестора».

С коллегами солидарен и Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург: «Очевидно, что иностранные инвесторы стали менее активными. Те, кто остался сегодня на российском рынке, больше думают не о том, как запустить новый проект и получить финансирование на западе, а как реализовать активы, которые уже есть, миними-

зировать фиксацию убытков и, в лучшем случае, реинвестировать в ликвидные проекты. Фактически они ищут «двери на выход». Мы сейчас работаем с целым рядом таких инвесторов, чьи активы продаются».

Говоря о стратегических трендах современного девелопмента, Андрей Косарев отметил, что в ближайшей перспективе видит переход традиционных коммерческих девелоперов в жилой сегмент, поскольку реанимация, по крайней мере, активная, коммерческого девелопмента вряд ли наступит в ближайшие два года. Коллегу дополняет Андрей Тонконогов, директор практики PwC по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости PwC: «Сейчас от кризиса к кризису девелопмент становится наиболее гибким и находит разные решения. Основной тренд, который наметился, например, сегодня в Москве — это то, что девелоперы коммерческой недвижимости диверсифицируются и строят апартаменты».

Рассказывая о работе со стрессовыми активами, директор по продажам RD Management Александр Скробко рекомендует: «В любой отрезок времени и вне зависимости от происхождения объекта нужно провести стратегическую сессию и выбрать путь решения. Можно постараться быстро продать объект, но в этом случае он уйдет с большим дисконтом. Можно начать развивать такой актив, как делают сегодня многие банки, вложить в него дополнительные средства и вывести на новый уровень, а дальше — либо управлять им самостоятельно, либо продать уже более качественный проект с хорошей капитализацией».

Говоря об антикризисных стратегиях и покупателем предпочтениях и исходя из реального практического опыта, руководители двух ведущих девелоперских компаний рынка жилой недвижимости поделились своей экспертизой. Иван Богатов, генеральный дирек-

тор «Главстрой Девелопмент», приводит конкретный пример, как адаптируется современный девелопер к существующим реалиям: «Ключевое слово на нашем рынке сегодня — это «ставки». Основные игроки — держатели вкладов драматично снизили по ним ставки, что практически выдало деньги из депозитов в экономику. Девелоперы же в это время, будучи в дефиците ликвидности, сделали оригинальный ход — дали интересный разрыв между ценами на старте и ценами при завершении стройки. И сейчас мы достаточно ясно показываем, что, даже с учетом рисков, инвестиции в стройку гораздо эффективней, чем депозиты. С учетом снижения ставок по депозитам мы получили переток средств». К вопросу о каких-либо особенностях бизнес-возможностях для девелоперов, которые существуют сегодня в регионах, господин Богатов отметил: «Самое интересное, что во многих больших городах есть какие-то свободные ниши, в которые можно зайти. Например, недавно мы зашли в Ярославль со своим проектом «Династия» и увидели, что высококачественных объектов там просто нет. Мы выкупили завод, начали

Продолжение на стр. 3

Гостиницы ждут капитальных вложений

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА
Одним из самых стабильных секторов недвижимости в период кризиса и девальвации национальной валюты оказалась гостиничный сегмент. Падение рубля спровоцировало рост въездного туризма — отели демонстрируют отличные показатели загрузки. При этом потенциал для развития индустрии гостеприимства России, связанной с чемпионатом мира по футболу, уже практически исчерпан.

Традиционно гостиничная недвижимость считается самым стабильным активом, и текущее состояние рынка это только подтверждает, — уверены эксперты тематической сессии в рамках деловой программы форума PROEstate-2016. Такие активы могут быть привлекательными не только для российских, но и для зарубежных инвесторов, прежде всего — азиатских. При этом на российском рынке еще достаточно свободных ниш для развития этого сектора рынка.

Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL, рассказала об интересной тенденции — выходе на рынок недвижимости новых игроков. «На российский рынок гостиничной недвижимости стали заходить азиатские инвесторы, которые готовы рассматривать более долгосрочные проекты возврата инвестиций. Им кажется, что в России сейчас дешевле и интересней приобретать активы, чем в Европе и США», — отмечает госпожа Веллер.

Отели являются наиболее стабильным сегментом в период экономической волатильности. Инвестиционная привлекательная география практически не изменилась. «Стоимость отелей в рублевом эквиваленте, как активов, практически не упала. Основная инвестиционная активность на сегодня все там же (Москва, Санкт-Петербург, Сочи), кроме того, наметился тренд на вхождение первых международных гостиниц на небольшие рынки, в города с населением 200–400 тыс. человек», — полагает Татьяна Веллер.

Алексей Мусакин, управляющий партнер Crownwell Hotels&Resorts, вице-президент Российской Гостиничной Ассоциации, среди наиболее интересных городов для развития также называет крупные города-миллионники, такие как Москва, Санкт-Петербург, Казань. «Но и Крым может иметь взрывной характер

развития гостиничного бизнеса, при условии совместного продвижения туризма со стороны государства и бизнеса. Государство сейчас инвестирует в развитие курортного туризма в Крыму и формирует определенную инфраструктуру. Существует необходимость предоставления инвесторам полной информации о том, какие государственные программы реализуются в данном регионе. Необходимо создать единый проект развития туризма в Крыму с учетом государственных проектов развития транспортной инфраструктуры, в том числе трассы «Таврида», Керченского моста», — говорит господин Мусакин.

В то же время потенциал строительства новых гостиниц к чемпионату мира по футболу в 2018 году уже исчерпан для инвесторов и гостиничных операторов, уверены эксперты. «ИГВ в ближайших 2–3 года готовит к открытию большое количество гостиниц, многие из них привязаны к ЧМ-2018, но это те проекты, которые уже подписаны и начали строиться. Все основные города, где будет проходить чемпионат, уже укомплектованы гостиницами. Мы всегда смотрим на проект в долгосрочной перспективе и считаем, что делать финансовую модель с расчетом на одно мероприятие — неправильно. Мы готовы развиваться на любом рынке, где есть деловая туристическая активность и где есть потенциал», — комментирует Алексей Коробкин, директор по стратегическому развитию компании ИГВ в России, СНГ, Прибалтике и Скандинавии.

«Дале же будут развиваться новые гостиничные проекты? «Инвестиции в гостиничный бизнес нужно планировать исходя из того, зачем люди ездят. Там, где этот поток существует, где имеет потенциал роста, там и нужно строить. Сочи на сегодняшний день — яркий пример разумного подхода государства к тому, как стимулировать будущие инвестиции от инвесторов. Успех в том, что сделали всю логистику, и люди могут спокойно, прилетев в аэропорт или приехав на поезде, комфортно передвигаться по побережью. Через несколько лет закончатся «пики» интереса к хостелам и придет тренд развития курортной недвижимости и загородных отелей, так как страна уже выбрала отдых в пределах России», — настаивает Антон Проценко, генеральный директор УК «ОСТ Отель Менеджмент».

Мнение о том, что на рынке жилой недвижимости Москвы наблюдается спад, опровергают конкретные цифры по количеству заключенных договоров участия в долевом строительстве. В 2016 году город планирует ввести около 9 млн кв. м недвижимости, 3,5 млн кв. м из которых — это жилье. Интерес к коммерческой недвижимости в последние месяцы также стал расти.

Столичная недвижимость демонстрирует стабильность

ЛИДЕР РЫНКА

Девелопмент в Москве: что выбирают инвесторы в новом сезоне? Острых споров ответ на этот вопрос в рамках одноименной дискуссии Клуба инвесторов Москвы не вызвал — инвесторы выбирают, в основном, жилую недвижимость, и спада на рынке жилищного строительства не наблюдается. Но вот как идут сегодня продажи в этом секторе, и что влияет на востребованность проектов — вопросы, где у каждого застройщика свое мнение.

Каждого в секторе недвижимости в 2016 году возросли. Как отметил председатель Москомстройинвеста Константин Тимофеев, «мнения, что на рынке жилой недвижимости наблюдается спад, опровергают конкретные цифры по количеству заключенных договоров участия в долевом строительстве». Так, по его словам, в первом полугодии 2015 года было зарегистрировано 14487 ДДУ, а за аналогичный период 2016 года заключено 18988 ДДУ.

«Инвестор, в первую очередь, строит то, что продается, а в Москве сейчас продаются преимущественно жилье и апартаменты», — уверяет господин Тимофеев. Чинюник подчеркнул, что из 16 млн кв. м одобренных на заседаниях Градостроительного земельного комиссии за 8 месяцев текущего года, на жилье пришлось 7,5 млн кв. м.

Причины позитивного взгляда на ситуацию в секторе жилой недвижимости, по мнению Максима Гасиева, президента PSN Group, прежде всего, кроются в стабилизации курса рубля и постепенном снижении ставок по депозитам. «У людей исчезает страх неопределенности в своем будущем», — констатировал господин Гасиев. Эксперт отметил и положительное влияние на рынок изменений в ФЗ–214, так как закон усиливает защиту дольщиков. «Для бизнеса он не стал убийственным, а для покупателя является дополнительным уровнем безопасности», — считает он.

По ходу дискуссии эксперты обсудили несколько интересных тенденций на рынке жилой недвижимости.

В частности, Артемий Крылов, генеральный директор девелоперской компании ОПИН, отметил увеличение доли проектов бизнес-класса в Москве (33% от вновь введенных в 2016 году против 11% год назад). А Иван Богатов, генеральный директор «Главстрой Девелопмент», обратил внимание на то, что в московские проекты в качестве покупателей вернулись москвичи.

Начало на стр. 1

«Мне кажется очень важной задачей и девелоперского сообщества, и представителей законодательства в ближайшее время разработать некую дорожную карту, с учетом кризисных явлений, которые происходят сегодня в отрасли, и договориться о том, что мы можем сделать в этой ситуации», — предложил Вениамин Голубицкий, президент ГК «КОРТРОС».

А вице-президент ПАО «Банк ВТБ», вице-президент РГУД Александр Ольховский резюмировал: «Партнерство девелопера и го-



сти. «Сейчас более 70% покупателей — это москвичи», — утверждает эксперт.

Татьяна Тихонова, генеральный директор «РГ-Девелопмент», отметила, что, по опыту компании в сегментах комфорт и бизнес, покупатели оставались активными в течение всего I полугодия 2016 года, и даже летом, когда на рынке наблюдается традиционное затишье, продажи в проектах «РГ-Девелопмент» шли без снижения темпов. Со старта продаж во всех ЖК компанией реализовано около 25% от общего объема квартир, причем особенно

популярностью пользуются не 1-комнатные, а 2-х и 3-комнатные квартиры. В среднем речь идет о площади 85–90 кв. м и цене порядка 17–18 млн руб. за объект. Критерии востребованности проекта, по мнению большинства экспертов, зависят от качества самого проекта и профессионализма застройщика, направленного не только на сам проект, но и на создание комфортной среды вокруг. «У тех девелоперов, которые имеют правильно запроектированные и нормально подготовленные проекты, которые уверенно чувствую-

т себя на рынке, нет проблем с востребованностью объектов. Спрос населения на комфортное жилье с нормальными условиями всегда есть», — подчеркнул Константин Тимофеев.

«Единый подход, последовательность действий позволяют сформировать стабильность на рынке недвижимости — самый главный критерий для инвестора. Важно отметить, что сейчас мы видим результаты совместной работы города и инвесторов: дороги, социальные зоны отдыха», — отметила Татьяна Тихонова.

должны существенно упростить и обезопасить работу на рынке. «Впервые за всю историю рынка недвижимости сегодня достаточно глубоко и полноценно разбираются проблемы, которые в нем существуют. Безусловно, это очень хорошая практика», — подвел итоги заседания Александр Хрусталев, владелец и генеральный директор

новый инвестиционный проект сегодня решает задачу не просто обеспечения жильными квадратными метрами, но и создания комфортной среды для жизни и отдыха горожан», — отметил Артемий Крылов.

А председатель Москомстройинвеста напомнил, что в 2016 году город планирует ввести порядка 9 млн кв. м недвижимости, 3,5 млн кв. м из которых — это жилье.

Он также подчеркнул, что объекты офисной и торговой недвижимости окупаются дольше, чем жилые, однако интерес к ним со стороны девелоперов, в сравнении с прошлым годом, начал повышаться. «Этот рынок постепенно оправляется от последствий кризиса и спустя какое-то время офисные объекты также будут востребованы», — уверен чиновник.

Председатель правления Ассоциации инвесторов Москвы Любовь Цветкова заметила, что, помимо устойчивого спроса на жилую недвижимость, возвращается спрос и на другие функции, чего еще год назад не наблюдалось. Например, на развлекательную, спортивную и оздоровительную функцию.

Новые возможности для инвесторов, прежде всего, по словам госпожи Тимофеева, связаны с освоением промзон. С ним согласны и участники дискуссии.

«Все наши проекты находятся в промышленных зонах, встроенных в жилую застройку. Мы видим, как граждане радуются, когда убираются ненужные производства. Появляется благоустроенная территория, есть детские сады, зоны отдыха», — отметила Татьяна Тихонова.

компании «НДВ-Недвижимость», председатель совета директоров «НДВ Групп».

Партнерами пленарного заседания выступили компании «ВТБ Девелопмент», ГК «КОРТРОС» и «НДВ-Недвижимость».

Охота на инвестора

В поиске крупных инвесторов девелоперы и региональные власти нередко упускают из виду небольшие, но вполне реальные деньги, которые есть внутри страны. К таким выводам пришли участники конференции «Регионы России: ориентиры для инвесторов», которую РГУД провела на X Международном инвестиционном форуме PROEstate. Публикуем наиболее интересные фрагменты дискуссии.

АНДРЕЙ БРИЛЬ, председатель совета директоров «Корин Холдинга», полномочный представитель РГУД в Екатеринбургe и Свердловской области:

— Когда речь идет об инвестициях, повестка дня примерно следующая: все жалуются на злословное начальство и административные барьеры, мечтают привлечь иностранного инвестора и сетуют на отсутствие в регионах хороших проектов. Но ни один из этих пунктов не соответствует реальности с экономической и организационной точки зрения.

К сожалению, полноценной отраслевой и региональной статистики в стране, в общем-то, нет. Если оперировать теми цифрами, которые все-таки имеются, мы увидим, что доля инвестиций в ВВП составляет примерно 20%. В строительство по стране идет около 4 трлн рублей, из них 1,6 трлн приходится на Центральный федеральный округ. Отрасль приносит больше 50% общего объема вложений в стране.

Кто субъекты инвестиционной деятельности? Всего 13% инвестиций делает государство, 58% — частный российский капитал, еще 10% приходится на российские государственно-частные инвестиции. Все иностранные деньги сосредоточены в ЦФО, в остальных регионах из зарубежных инвесторов присутствуют «Ашан», «Метро» и IKEA.

Выводы таковы: главные инвесторы в РФ — частные российские компании. Кто вкладывает в регионы сегодня? Крупные промышленные и сырьевые холдинги, крупные региональные и реже — федеральные девелоперы. Исходя из данных по Екатеринбургу (это один из самых прозрачных с точки зрения статистики регионов РФ), можно сделать вывод, что малый и средний бизнес обеспечивает около 50% инвестиций. И это значит, что до сих пор мы обходились несуществующей повесткой дня и обращались в поисках инвестиций к нецелевой аудиторией.

Кто конкурирует за деньги инвесторов? Предполагается, что инвестор думает, в какой бы регион вложить деньги, т.е. существует межрегиональная конкуренция. Разные сегменты недвижимости как-то соперничают между собой по доходности. Но фактически недвижимость конкурирует за деньги с финансовыми спекуляциями: валютной, фондовыми инструментами и депозитами.

Инвестора интересуют объем предложения и спроса, цены, условия и возможности финансирования. Но откуда взять эти цифры, если нет оперативной региональной и отраслевой статистики, тем более ее нет

на муниципальном уровне?

Если вы не знаете объема платежеспособного спроса в прямых и косвенных показателях, объема ввода недвижимости, включая ретроспективные данные, объема поглощения, числа сделок, долей первичного и вторичного рынка, заниматься бизнес-планированием невозможно. Вывод: нужна хорошая региональная и муниципальная отраслевая статистика и аналитика. Претензии можно обращать к Росстату, ЦБ, Росстату. Но, по большому счету, мы имеем ту статистику, которую заслуживаем, на которую есть реальный платежеспособный спрос. У госорганов существуют огромные информационные базы, но они структурированы под другие задачи. Никто, кроме бизнеса-сообщества, не сформулирует запрос и техзадание на качественную и актуальную статистику в сфере недвижимости и девелопмента.

Еще один пункт реальной повестки — финансирование. Только 10% российских инвестиций, по сведениям ЦБ РФ, осуществляется за счет кредитов. При этом финансисты из Сбербанка и ЦБ утверждают, что отчетственный бизнес всегда развивался на собственные средства. Крупный банк сегодня — это комбинация департамента налогового инспекции и венчурного фонда. На февральской конференции «Сбера» один из федеральных руководителей сообщил собравшимся, что банк в 2015 году получил 283 млрд рублей прибыли и вернул государству 3 трлн рублей, выделенных на поддержку его деятельности по 17% годовых. Это значит, что около 800 млрд рублей вынужены из прибыли бизнеса, который кредитовали еще под более высокие проценты, и переканчивают в государственный бюджет. А доходность от 15 до 25% годовых — это хорошая венчурная доходность. Только при этом, к сожалению, банки (в отличие от венчурных фондов) не хотят брать на себя риски. В сфере недвижимости банкиры считают

их для себя запредельными.

Еще одна принципиальная проблема — на муниципальном и региональном уровнях отсутствуют защитные и значимые бюджетные развития. Безусловно приоритет отдается не развитию инфраструктуры, а социальным программам, особенно перед выборами.

СТАНИСЛАВ ПРИДВИЖКИН, генеральный директор «УТМК-Девелопмент»:
— Каждый миллион квадратных метров жилья приносит в бюджет 15 млрд рублей. Если регионы будут просто направлять эти деньги в бюджет развития, он всегда будет полон. Напрямую привлечение других девелоперов на свою территорию бизнесу не интересно. Чем меньше игроков и ниже конкуренция, тем выше маржинальность рынка. В свой проект в Верхней Пышме под Екатеринбургом мы все-таки приглашаем партнеров, предлагая им земельный ресурс разной степени упаковки. Но с точки зрения властей все иначе.

ПАВЕЛ ТАРАКАНОВ, заместитель губернатора Тюменской области:
— Тюменской области нужны любые инвесторы. В регионе есть проекты стоимостью за \$ 6 млрд. Агрохолдинг «Юбилейный» запускает завод по производству лигнина. «Фармсинтез» вкладывает в завод современных лекарственных препаратов. Основной приток инвестиций дают наши региональные компании. Все, что нужно инвестору сегодня, — это рынок.

С вводом жилья на душу населения в Тюменской области все хорошо. Регион поддерживает застройщиков, выкупа за счет бюджета жилья на программу расселения ветхого и аварийного фонда и для других задач.

Тюмень нуждается в офисных центрах класса С, складских комплексах площадью до 50000 кв.м. в распределительном центре для сельхозпроизводителей, новом фермерском рынке, санатории (действующих не хватает). Нам требуются инвесторы для строительства гостиницы в Тобольске и участника ГЧП для создания дома престарелых.

Итог дохода инвестиций в недвижимость сегодня снизился, в нашем регионе она остается стабильной (в отличие от показателей финансового рынка). **ИГОРЬ РЯБИКОВ, первый заместитель генерального директора Корпорации развития Ульяновской области:** — В том, что касается бюджета развития, могут только подогреть позавидовать Тюмени. У нас он всего 3 млрд рублей — при общем объеме бюджета 53

млрд. Но поступления формируются из налогов обрабатывающих производств. Объем прямых иностранных инвестиций вырос в Ульяновской области за 10 лет с нуля до 18 млрд рублей. И это не все, потому что 50–70% вложений идет через материнские компании, расположенные в Москве, и фиксируются в их отчетности. Но производства строятся все-таки у нас.

Существует ли борьба за инвесторов между регионами? За инвесторов в жилые проекты — нет. Регионы конкурируют за промышленные инвестиции. В конечном счете, если у вас есть рабочие места, появится платежеспособный спрос на все, включая жилье.

Сейчас мы заняты поиском крупных и средних высокотехнологических компаний из отрасли машиностроения, станкостроения. Но не потому, что не нужны мелкие инвесторы. Они необходимы, чтобы стабилизировать экономику области. Но без «якорей» они не пойдут. Долгосрочная же цель у нас — создание условий для технологического предпринимательства, привлечение стартапов, которые дадут максимальную добавленную стоимость.

ВЕРА СЕЦКАЯ, президент компании GVA Sawyer, полномочный представитель РГУД в Москве и Московской области:

— Конкуренция между регионами все-таки есть. Компании с деньгами расстаются болезненно и ищут для них лучшее применение. На сайтах региональных администраций есть разделы «Инвестиционные проекты». Там можно много узнать о ландшафте участка, о горках для детей и велосипедных дорожках.

Но совершенно не видно, какими будут отношения девелопера с администрацией, каковы обременения для бизнеса, обязательства властей. Правильная презентация проекта — ключ к успеху. Мы как профессиональное сообщество 15 лет работаем над стандартами офисов, теперь занялись торговыми центрами. Но ни разу не говорили о стандарте инвесторства, о том, как он должен быть структурирован и упакован.

отдельный бизнес, и вполне успешно, — тот, который дает и качественное предоставление услуг, и управляемую ситуацию с точки зрения платы за подключение, и экономии на тарифах. Мы создаем энергоэффективные дома с системой рекуперации. В заключение эксперт отметил, что качество продукта, энергоэффективность

и комфортная социальная среда — будущее всего девелопмента.

Партнерами панельной дискуссии «Стратегии девелоперов: ориентиры рынка» выступили «Главстрой Девелопмент» и RD Management.

Начало на стр. 1

Станислав Киселев, говоря об ожиданиях инвесторов, озвучил основные базовые принципы — правильное отношение, качественный продукт, надежность застройщика. В то же время он отмечает, что клиент стал более искушенным: «Теперь важно формулировать своего клиента. Девелопмент сегодня — это не только проектирование, строительство, это не просто архитектура. Это архитектура идей, смыслов, архитектура социального пространства. Появляется много отличных проектов, но этим уже никого не удивишь. Важно формировать определенную среду, где людям будет комфортно». Помимо этого, господин

Киселев акцентирует внимание на теме энергоэффективности, как фактора, в значительной степени увеличивающего привлекательность, конкурентоспособность и ликвидность проекта: «Как сейчас развивается инженерная инфраструктура? Для кого-то это обременение, а мы научились на этом строить

и комфортная социальная среда — будущее всего девелопмента.

Партнерами панельной дискуссии «Стратегии девелоперов: ориентиры рынка» выступили «Главстрой Девелопмент» и RD Management.



«Формула успеха» рынка недвижимости

Главные признаки успешной компании – это устойчивый рост квадратных метров, статусные заказчики и способность выжить при любой ситуации.

Так считают свыше 70% участников конкурса PROEstate Awards: «Лучшие за 10 лет», в рамках которого оцениваются долгосрочные стратегии в сфере недвижимости, девелоперские проекты, компании и деловые репутации, прошедшие проверку временем.

Организаторы конкурса — оргкомитет X юбилейного международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate и НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов».

Всего на конкурс было подано свыше 220 заявок. В ходе подготовки участникам предложили назвать свои пять критериев успеха проекта, компании, а также выявить критерии лидерства, личностных качеств, персональных достижений в карьере.

Согласно данным конкурса, свыше 70% участников связывают понятие «успешности» на девелоперском рынке с количественными показателями. Среди них: рост числа проектов, квадратных метров недвижимости, положительная динамика коммерческих площадей, находящихся под управлением и пр. Некоторые участники отметили, что рост компании должен быть стабильным на протяжении всей корпоративной истории, без резких провалов даже в кризисные годы.

Качество проектов, или «портфолио», как фактор успеха компании отметили 55% участников. Приведенные ими критерии дают понять, что репутация реализованных девелоперских проектов работает на репутацию компании и позволяет создавать добавленную стоимость для новых проектов.

40% участников PROEstate Awards считают важным критерием успеха компании внушительный список партнеров. Партнеры, имеющие максимальный вклад в «индекс успешности», — это государственные структуры, международные корпорации и IT-компании.

30% участников опроса полагают, что критерием успеха могут считаться международные сертификаты качества и международный (чаще — европейский) опыт работы.

20% готовы считать успешной ту компанию, что имеет широкую географию деятельности.

Менее 10% по предварительным данным набрали такие критерии успеха, как про-

фессиональные награды, высокие места в рейтингах, победы в конкурсах.

Практически все участники опроса конкурса согласились с тем, что понятие современного, стабильного «успеха» на рынке недвижимости требует более четкого определения.

Прямая речь
ВЛАДИМИР ИВАНОВ,
Генеральный директор ГК «Спектрум»:

— За последние 10 лет рынок недвижимости России пережил бурный рост, масштабный кризис, период оздоровления, который перешел в состояние нестабильности и ожидания худшего. На наш взгляд, из этого состояния рынок выйдет только в том случае, если экономика возобновит устойчивый рост. То есть когда многие сектора предъявят устойчивый платежеспособный спрос на дополнительные площади. Индикатором старта периода роста могут служить или рост цен на сырье, или масштабная приватизация и выход государства из владения и управления компаниями. Одновременно должна быть снижена ключевая ставка ЦБ до 5-6%.

Что же касается Группы Компаний «Спектрум», наш бизнес работает уже 18 лет. Мы пережили ужас 1998 года. Тогда действительно страшно было. В сложившейся ситуации опирались на опыт, профессионализм команды и интуицию. Это дало колоссальный толчок для будущего развития.

НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ,
управляющий партнер Colliers International Россия:
— Прошедшее десятилетие на рынке коммерческой недви-

жимости, как в Москве, так и в России, можно назвать исключительно интересным и богатым на события. По сути, современному рынку коммерческой недвижимости всего 15 лет, и за последние 10 лет мы пережили два кризиса, которые сделали нас более профессиональными, а объекты, которые выходят на рынок, стали качественнее и продуманнее. Если в начале своего пути рынок в большей степени развивался экстенсивно, когда объемы годового прироста качественной недвижимости в Москве превышали 1 млн кв. м, то сейчас рынок переживает существенный скачок как в самих проектах, так и в уровне профессионализма игроков рынка. За 10 лет рынок стал более открытым и прозрачным, вырос уровень взаимодействия между участниками рынка, собственники и девелоперы готовы охотно делиться информацией о своих проектах. Если говорить о сфере консалтинговых услуг, то сейчас меняется роль консультанта на рынке. Консультант становится частью бизнеса, оказывает системное взаимодействие и сопровождает своих клиентов по всем проектам, а не просто закрывает единичную сделку.

Для меня большая честь, что профессиональное сообщество высоко оценило мою деятельность и присудило мне награду «Карьера десятилетия» в рамках премии PROEstate Awards. Я бы хотел поблагодарить всех клиентов, партнеров и друзей компании Colliers International за доверие нашему профессионализму, благодаря которому Colliers International из года в год занимает лидирующие позиции на российском рынке.

Победители

В сентябре в Москве состоялось награждение победителей федерального конкурса PROEstate Awards 2016: «Лучшие за 10 лет». Символ премии — памятные монеты, олицетворяющие успех десятилетия, получили проекты и персоны в 18 основных номинациях.

ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ ЗА 10 ЛЕТ

Городское жилищное строительство

ПОБЕДИТЕЛЬ:
Миниполис Строгинский, Девелоперская компания «Сити-XXI век»

ФИНАЛИСТЫ:

1. ЖК «Триумф Парк», Mirland Development Corporation
2. «Академический», ГК «КОРТРОС»
3. ЖК «DOMINION», ГК «ИНТЕКО»

СПЕЦИАЛЬНАЯ ОТМЕТКА ЖЮРИ:

«первый эко-проект в жилой недвижимости» — ЖК «Триумф Парк», Mirland Development Corporation.

Загородное строительство

ФИНАЛИСТЫ:

1. HONKANOVA Concept Residence, Colliers International
2. Элитный загородный комплекс «Первая Линия. Life Energy Resort», Группа компаний «Пионер», направление «Санкт-Петербург»
3. Жилой комплекс комфорт-класса «Голландский квартал», Архитектурное бюро UNK project

Лучший проект в области торговой недвижимости

ФИНАЛИСТЫ:

1. ТРК «Мурманск Молл», Colliers International
2. «Гранд Каньон», Colliers International

Лучший проект в области офисной недвижимости

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Деловой квартал «Красная Роза», KR Properties

ФИНАЛИСТЫ:

1. Деловой квартал «Иркутск сити», Группа компаний «Актив»
2. Административно-общественный деловой квартал «Невская Ратуша», АО ВТБ Девелопмент

Лучший проект в области КОТ

ПОБЕДИТЕЛЬ:

«Академический», ГК «КОРТРОС»

ФИНАЛИСТЫ:

1. Комплекс клубных особняков «Садовые кварталы», ГК «ИНТЕКО»
2. Проект комплексного освоения территории «Цветной

город», ПАО «Группа ЛСР»

Лучший проект в области индустриальной недвижимости

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Складской комплекс в логпарке «Осиновая роща», ООО «Осиновая роща»

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРИЗ ЖЮРИ:

«проект будущего десятилетия» — Индустриальный парк «Марьино», АО ВТБ Девелопмент.

Лучший девелоперский проект в социально-культурной сфере

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Развитие новой территории МГУ им. М.В. Ломоносова: учебный корпус №1, учебный корпус №2, фундаментальная библиотека, очередь общежития, школа-интернат МГУ для одаренных детей, ГК «ИНТЕКО»

ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ ЗА 10 ЛЕТ

Лучшая девелоперская компания

ПОБЕДИТЕЛЬ:

«Группа ЛСР»

ФИНАЛИСТЫ:

1. ГК «КОРТРОС»
2. DARS Development

Лучшая управляющая компания

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Sawatzky Property Management

Лучшая консалтинговая компания

ФИНАЛИСТЫ:

1. Colliers International
2. Международная консалтинговая компания Knight Frank Russia
3. Cushman & Wakefield

Компания — trendsetter десятилетия

ПОБЕДИТЕЛЬ:

«НДВ-Недвижимость»

ФИНАЛИСТЫ:

1. Russian Research Group (RRG)
2. RBI

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗВАНИЕ

Бизнес-персона десятилетия

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Александр Шарапов, президент BECAR Asset Management

Group

ФИНАЛИСТЫ:

1. Вера Сецкая, Президент GVA Sawyer
2. Юрий Борисов, управляющий партнер Холдинга «АйБи ГРУПП»
3. Эдуард Тиктинский, президент Холдинга RBI

Карьера десятилетия

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Николай Казанский, управляющий партнер, Colliers International Россия

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ

Лучший архитектурный проект

ФИНАЛИСТЫ:

1. Административно-общественный деловой квартал «Невская Ратуша», АО ВТБ Девелопмент
2. «Башня Федерация», Корпорация АЕОН

Лучший проект редевелопмента

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Loft-квартал «Даниловская мануфактура 1867» — родоначальник проектов в стиле «лофт», KR Properties

Лучшая инновация десятилетия

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРИЗ ЖЮРИ

компания RRG — «внедрение инновационных аналитических моделей в сфере консалтинга, позволяющих девелоперам точно прогнозировать экономическую эффективность своих проектов»

ФИНАЛИСТЫ:

1. Девелоперская компания «Сити-XXI век», Градостроительный продукт «Миниполис»
2. ГК «Пионер», Апартаменты YE'S
3. KR Properties, Loft-квартал «Даниловская мануфактура 1867» — родоначальник проектов в стиле «лофт».

Лучший нереализованный проект десятилетия

ПОБЕДИТЕЛЬ:

Многофункциональный комплекс «Набережная Европы», АО ВТБ Девелопмент

Бизнес-прорыв десятилетия

ПОБЕДИТЕЛЬ:

«Хелипорт России», «НДВ Групп»