



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Государство нам поможет?

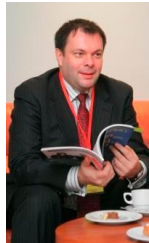
Очередной выпуск Дискуссионного Клуба Московского Бизнес Клуба посвящен проблемам строительной отрасли. Существенное удорожание финансирования больше всего ударило по строительному сектору, отличающемуся высокими сроками окупаемости. Удешевление проектов, отказ от инноваций, строительство домов с морально устаревшими квартирами небольшой площади – это лишь одни из немногих возможных последствий кризиса. Действительно ли строительная отрасль находится в упадке и где найти выход?

В обсуждении данного вопроса приняли участие: Олег Солощанский, Вице-президент ЗАО «ИНТЕКО», Михаил Кудрявцев, председатель Совета Директоров, УК «ИТКОЛ»; Павел Иванушко, Генеральный директор, СК «Отечество»; Алексей Пашкевич, Генеральный директор "МИЭЛЬ-инвестиции в регионы"; Юрий Хлестаков, Генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости»; Олег Пронин, Генеральный директор УК «Пересвет-Инвест»; Анатолий Аксаков, депутат Государственной Думы РФ, член Национального банковского совета Банка России, Президент Ассоциации Региональных Банков России; Борис Балкаров, Директор Департамента коммерческой недвижимости ЗАО «ИНТЕКО»; Николай Румянцев, Директор Департамента жилой недвижимости ЗАО «ИНТЕКО».



Олег Солощанский, Вице-президент ЗАО «ИНТЕКО» считает, что с потенциалом строительной отрасли ничего не случилось. «За последние пять лет отечественный строительный комплекс сделал гигантский шаг вперед. Колоссальные средства вложены в основные фонды и в освоение новых строительных технологий. С западными партнерами налажено самое активное сотрудничество по всем направлениям – девелопмент, проектирование, строительство, оснащение предприятий...»

А вот Михаил Кудрявцев, председатель Совета Директоров УК «ИТКОЛ» видит немало признаков спада: «отсутствие инвестиционного спроса на объекты недвижимости и не желание банков кредитовать под залог земли и зданий, низкая ликвидность объектов недвижимости и, ко всему прочему, угроза банкротства многих игроков данного рынка».



Павел Иванушко, Генеральный директор, СК «Отечество» отмечает, что сегодня практически не возводятся новые отечественные производственные предприятия, заводы, ощущается снижение строительства объектов инфраструктуры. Спад в строительной отрасли достиг 40%. «По разным оценкам со строительной отраслью связано от 20-25 % экономики в целом, а, значит, снижение темпов строительства влечет уменьшение потребления по всей цепочке, - говорит Алексей Пашкевич, Генеральный директор "МИЭЛЬ-инвестиции в регионы". Риэлторы отмечают падение количества сделок и изменение структуры рынка. По данным Юрия Хлестакова, Генерального директора компании «Русский Дом Недвижимости», уменьшилось количество заключаемых сделок. Те сделки, которые проходят, в 80% случаев являются альтернативными, т.е. обременены обязательствами сторон по покупке или продаже иного объекта недвижимости, и требуют гораздо более квалифицированного подхода в оказании услуги, тем самым увеличивая ее себестоимость»



Московский БизнесКлуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Факты впечатляют. Поэтому все чаще и чаще раздаются голоса, призывающие государство прийти на помощь отрасли.

«Поддержать строительную отрасль может только государство,» - заявляет Олег Пронин, Генеральный директор УК «Пересвет-Инвест». И, прежде всего, он уповает на госзаказ: «Это на сегодняшний день, пожалуй, единственный путь поддержания текущих темпов строительства. Госзаказ позволяет решить две проблемы – финансирования и спроса, а сейчас они стоят наиболее остро. Также следует учесть, что большие объемы может поддержать только государство, а это и тысячи кв.м. жилья для военных, и строительство крупных объектов социально-бытовой инфраструктуры, например, дорог. Если решится проблема транспортной доступности, во многих заброшенных городах экономика пойдет в рост. Эти города станут привлекательны для развития любого бизнеса, что вызовет новое строительство жилой и коммерческой недвижимости, предприятий и инфраструктуры.»



А вот Юрий Хлестаков, Генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости» считает, что госзаказ мало повлияет на состоянии строительной отрасли. «В первую очередь необходимо разделить строительство на «муниципальное» (читай госзаказ) и «коммерческое». Что касается строительства «муниципального», то его участниками являются всем известные компании, которые на сегодняшний день уже получили поддержку, в том или ином виде. Государством определены отраслеобразующие компании в строительном секторе, в их число, попали практически все, кто строит «муниципальное» жилье, а так же небольшая часть «коммерческих» строителей. Тем участникам коммерческих проектов, которым не удалось привлечь к себе внимание государства, конечно, придется «бороться за выживание», хотя ничего нового в этом нет, просто условия стали жестче. Если сказать короче, индустрия останется, а вот количество ее участников может сильно сократиться, что впоследствии приведет к дефициту строительных объектов.»

С г-ном Прониным солидарен Алексей Пашкевич, напоминающий: «мировой опыт показывает, что строительная отрасль может стать локомотивом выхода из кризиса (речь идет о крупных инфраструктурных проектах государственного масштаба)». Хотя Алексей Пашкевич уверен, что госзаказа для стимуляции отрасли недостаточно. И, с его точки зрения, необходимо принять целый комплекс мер. «Первое – это стимуляция потребительского спроса через субсидирование процентных ставок по кредитам. Если государство примет решение компенсировать кредитным организациям разницу в процентной ставке для частных лиц и кредит будет обходиться клиенту в 12-13% в рублях, вновь активизируются продажи. Экономический эффект от такой поддержки будет более высокий, чем просто передача денег или выкуп готового жилья. Таким образом, эти средства направляются на строящееся жилье, запустятся экономические механизмы, начнут работать заводы, стройки...



Второе – это государственное финансирование строящегося жилья. Все программы, связанные с закупками жилья должны идти на закупку не готового, а именно строящегося жилья. С жестким ограничением по готовности - от 30 до 80%. Все, что находится на более высокой стадии, должно быть достроено или за счет дольщиков или собственных средств инвестора. Это станет началом программой стимулирования старта новых проектов. В



Московский БизнесКлуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

противном случае усилится провал ввода нового жилья в 2011-2013, который уже сейчас оценивается в объемах до 50 млн квадратных метров.

Только за счет рыночного спроса девелоперы обеспечить продолжение строек не смогут.»

В условиях недостатка средств для новых проектов, многие строительные и девелоперские компании пытаются выйти на смежные рынки. Так Павел Иванушко отмечает, что наблюдается значительное увеличение новых клиентов по договорам страхования такелажных работ. Можно предположить, что строители активно начали осваивать эту нишу.

Другая очевидная ниша – fee-девелопмент. Как иронично заметил г-н Пашкевич: «Сейчас многие девелоперы переименовывают себя в fee-девелоперов и пытаются наняться в банки с такой услугой».

Между тем, «в Западной Европе и США доля компаний которые работают fee-девелоперами более 50 % - констатирует Олег Пронин. - В развитых странах это направления популярно и расширяется. В данном случае функции девелопера и инвестора жестко разделены, инвестор вкладывает деньги, а девелопер только развивает проект. Каждый должен заниматься своим делом, это позволяет добиться максимальной отдачи от проекта. Но в нашей стране большинство девелоперов вышли либо из риэлторов, либо из строительных компаний, поэтому мы можем и продавать, и строить в одном лице. Сейчас fee-девелопмента на российском рынке практически нет, но я думаю, что доля подобных компаний возрастет и они останутся на рынке и после кризиса. Успешность fee-девелопмента зависит уже от самой компании, от проектов которые она развивает и от грамотного управления».



Анатолий Аксаков, депутат Государственной Думы РФ, член Национального банковского совета Банка России, Президент Ассоциации Региональных Банков России подтверждает, что у банков действительно может появиться потребность в наемных девелоперах, хотя многое здесь зависит от конкретной ситуации. «Факт, что недвижимые активы будут чаще попадать на балансы банков. Пока реальных программ по управлению этими активами нет. Многие руководители региональных банков уже стали владельцами множества непрофильных активов, номенклатура которых простирается от детских игрушек до автомобилей "Бентли" и объектов недвижимости. И они откровенно говорят, что не знают, что со всей этой собственностью делать. В большинстве случаев гораздо удобнее продать непрофильные активы пакетом, но это не исключает того, что банки могут и сами управлять таким активом.

Ведь продавать активы на стагнирующем рынке можно лишь со значительным дисконтом. И те организации, которые имеют значительные резервы и могут себе

позволить держать на балансе недвижимость до тех пор, пока рынок не восстановится - наверняка будут рассматривать возможность создания собственного девелоперского подразделения, или подобной дочерней структуры, где кредитная организация будет собственником или одним из них»

Но, предлагая государству принять те или иные меры для вывода отрасли из кризиса, надеется, естественно, нужно только на себя. Олег Пронин считает, что выход из кризиса – это мобилизация всех ресурсов для продолжения строительства: «В настоящее время ни цена, ни объем рекламы не влияют на продажи. Сейчас покупают квартиры только, когда стройка



Московский БизнесКлуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

движется и количество этажей в здании больше пяти. Поэтому выход из кризиса один – строить и развивать»

А Алексей Пашкевич заявляет о том, что к осени «МИЭЛЬ-инвестиции в регионы» будет готова предложить новый продукт, нацеленный на извлечение прибыли из объекта. «На рынке fee-девелопмента 90% предложений будет направленно на то, как сформировать расходную составляющую для банка. Наш подход - формировать доходную составляющую – умение правильно продавать, формировать правильный продукт, обеспечивать обратный cash flow. Это мы делаем сегодня по своим проектам, с осени будем готовы входить в чужие»

Юрий Хлестаков заявляет об оптимизации расходов на ведение бизнеса и внедрении всевозможных социальных программ, призванных охватить еще больше категорий клиентов.

Николай Румянцев, Директор Департамента жилой недвижимости ЗАО «ИНТЕКО» поясняет, что его компания всегда проводила особую политику продаж, позволившую ей чувствовать себя уверенно во время кризиса: «мы не предлагаем квартиры на этапе котлована или первого этажа, и цены устанавливаем на уровне среднерыночных. Эта модель позволяет снизить риски и обеспечивает стабильность. В результате сейчас у нас на балансе нет законченных, но нераспроданных проектов, по которым не погашены кредиты.»



Ему вторит Борис Балкаров, Директор Департамента коммерческой недвижимости ЗАО «ИНТЕКО»: «У нас всегда предусмотрены три варианта развития. Позитивный (когда есть возможность включить в работу и финансировать дополнительные проекты), основная программа и кризисный сценарий, при котором необходимо сократить издержки. Большая заслуга руководства компании в том, что даже в стабильной ситуации оно воздерживалось от раздувания портфеля проектов и рискованных инвестиционных решений – компания никогда не была «перегружена» избыточными обязательствами и проблемными проектами.»

Вывод очевиден: хотя кризис, возможно, негативно скажется на внедрении инновационных технологий, он установит новые стандарты на рынке услуг. И те компании, которые будут готовы гибко реагировать на меняющиеся условия, останутся в выигрыше.