

лет. А максимум кредит дается на семь лет. Таким образом, они не могут выдать кредит под проект, который по их бизнес-планам не окупается.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Есть банки, которые утверждают, что продолжают выдавать кредиты. Но и у них есть тенденция к тому, чтобы минимизировать риски. А строительство как бизнес-центров, так и чего-либо другого считается видом деятельности с повышенным риском. Отсюда требования банков либо предоставления высоколиквидных залогов, либо высоких гарантий реализации проекта. Например, в виде соглашения с арендатором на большую часть площадей, которые будут построены. Другой вариант, когда государство каким-то образом дает гарантии, например, что в бизнес-центре разместятся его структуры, это вообще идеально. О том,



АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ: «ТОТ, КТО В КРИЗИС ХОЧЕТ СОХРАНИТЬ СОБСТВЕННОЕ „Я“, НЕ ИДЯ НА КОМПРОМИССЫ, РИСКУЕТ ЕГО ПОТЕРЯТЬ»

что, когда государство выступает в роли заказчика и вступает с девелопером в государственное коммерческое партнерство, крайне желательно для успешной реализации инвестиционных проектов, много говорили на последней международной выставке коммерческой недвижимости МИГИМ-2009, которая проходила во Франции.

Если говорить конкретно о нас, мы достаточно гибкая компания и стараемся диверсифицировать наши продукты. У нас есть бизнес-центр, который мы строим, и торговый центр, который пока находится на «бумажной» стадии, и готовим предложения ритейлерам, под кого это наиболее правильно было бы делать. Мы также занимаемся ленд-девелопментом – сознательно со своими финансовыми партнерами выходим в регионы и подыскиваем стартовые площадки, где можно было бы через какое-то время начинать что-то строить. Так вот, на сегодняшний день мы ведем переговоры об условиях финансирования наших проектов с двумя банками – Сбербанком, где размещены все наши основные счета, и МДМ-банком.

FINANCE. Насколько ужесточилась процедура выдачи кредитов под ритейлерские и девелоперские проекты, как изменились условия?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. В последние годы и девелоперы, и ритейлеры активно выходили на рынок долговых ценных бумаг, эмитируя рублевые и валютные долговые обязательства. В настоящее время данный сектор фондового рынка представляет собой некоторый ценовой навес над ритейлерами и девелоперами. В последние полгода наблюдался существен-

ный провал цен по облигациям ряда девелоперов и ритейлеров, рост доходности, а также дефолты по облигациям ряда эмитентов данного сегмента экономики. Все это создает очень плохие предпосылки для удешевления заимствования со стороны этой группы заемщиков и не способствует привлечению нового финансирования. Если доходность рублевых облигаций по тому или иному эмитенту превышает 30-40% годовых, то вряд ли этому эмитенту удастся привлечь банковский кредит под более низкую ставку. Сейчас рынок облигаций является дамочным мечом, висящим над девелоперами и ритейлерами. Так что волей или неволей им придется решать проблемы, связанные с реструктуризацией кредиторской задолженности, без этого их выживание просто очень сомнительно.

МАКСИМ КЛЯГИН. Критерии оценки банками потенциальных заемщиков существенно ужесточились прежде всего в части обеспечения займов. Ставки для средних и мелких по масштабам бизнеса компаний, как правило, сейчас превышают 30%, для более крупных – на уровне 20-30%.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Условия ужесточились до запретных.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Выдачи кредитов ужесточились. Вне зависимости от того, что ставки значительно выросли – до 25%, самое главное условие – минимизация рисков. Если вы показываете, что у вас либо есть конечный потребитель, либо очень высоколиквидный залог, который банк может без проблем реализовать и покрыть сумму кредита.

FINANCE. Имеет ли смысл девелоперам продолжать в период кризиса строить крупные проекты типа центров выходного дня и ТЦ премиум-класса? Или им лучше пока перейти на проекты, направленные на размещение дискаунтеров и других сетей низкой и средней ценовой категорий?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Я бы не стал говорить, что сейчас назрела тема смены ориентиров со строительства торговых центров, ориентированных на средний класс, в сторону строительства торговых центров-дискаунтеров. Конечно, в условиях экономических кризисов услуги сетей-дискаунтеров более востребованы, но смена ориентиров и планов, на мой взгляд, должна быть сугубо индивидуальной. Это зависит от конкретного места, покупательной способности его жителей и существующей конкурентной среды.

Безусловно, строительство новых торговых центров премиум-класса сейчас неактуально. На мой взгляд, сейчас актуально говорить о сочетании в одном торговом центре ряда ценовых ниш. Это позволит и сохранить присутствие в широком спектре по ценам по ряду товаров, и ускорить окупаемость существующих площадей.

МАКСИМ КЛЯГИН. Это зависит от большого количества различных факторов, в том числе стратегии собственников, предполагаемых сроков реализации проектов и, конечно, дальнейшего развития общей ситуации в экономике. С одной стороны, платежеспособный спрос сейчас снижается и частично смещается в пользу товаров и продуктов низкой и средней ценовых категорий, что, действительно, подразумевает более устойчивое положение максимально демократичных концепций розничной торговли. Поэтому в среднесрочной перспективе акцент на данном сегменте может оказаться оправдан-

ным. С другой стороны, фундаментально на рынке существует дефицит, прежде всего, качественных торговых площадей, предложение которых в период кризиса будет снижаться в результате падения объемов нового строительства, что в перспективе может привести к существенному росту спроса на них по мере восстановления рынка в целом.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Весь вопрос, в какой степени готовности находится объект. Если мы говорим о вновь начинаемых объектах, то я думаю, что смысл есть. Рынок все равно когда-то стабилизируется, кризис, хоть и долго будет длиться, все равно временный. Поэтому к тому моменту, когда он пойдет на спад, готовых девелоперских предложений на рынке будет очень мало и создастся дефицит.

А вот если проект, скажем, уже готов на 80%, то дело другое. Если арендаторы не находятся, то лучше не ждать их, не пытаться на них давить, а найти какой-то компромиссный вариант.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Строительство на сегодняшний день вообще не лучший способ развития. Существуют дистрессовые активы, которые можно купить с очень большим дисконтом. И получается, что если вы что-то будете строить, то вкладываете гораздо больше денег, чем те, которые можете получить. С другой стороны, все зависит от тактических решений каждой компании в отдельности. Если есть у компании ресурсы и она уверена в том, что ее проект проходной и будет востребован через полтора-два года, то выйти на рынок тогда, когда все останавливается, значит сыграть против рынка и получить максимальную прибыль. Если исходить из таких соображений, это абсолютно правильная тактика – войти в нишу первым.

Но здесь надо понимать, что все строят с каким-то кредитным плечом. Вот в этом камень преткновения. Поэтому я считаю, что на сегодняшний день не надо строить. А строящиеся крупные дорогостоящие проекты нужно останавливать и замораживать. Но и строить эконом-класс, я думаю, тоже не имеет смысла. Рынок отыграет назад и свое вернет. Поэтому, может быть, вместо того чтобы переориентироваться и строить супермаркеты эконом-класса, имеет смысл, не меняя класса магазинов, увеличить предложение за счет экономичных товаров.

FINANCE. Девелоперы поднимают арендные ставки, мотивируя это тем, что банки не пересматривают их бизнес-планы, а муниципалитеты увеличивают стоимость аренды земли. В таких случаях происходит массовый отток ритейлеров. Где выход для тех и для других? Возможен ли компромисс? Насколько вообще остра на рынке проблема в отношениях девелоперов и арендаторов?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Российские девелоперы еще не осознали, что стоимость товаров и услуг не есть беспрерывно растущая величина. «Деревья не растут до небес». Сейчас во всем мире наблюдается эффект снижения стоимости товаров и услуг. Связано это в первую очередь с падением платежеспособного спроса и жесточайшей конкуренцией за потребителя. В России девелоперы в последние годы привыкли диктовать условия потребителю. Но сейчас цену диктует потребитель, тот, кто обладает свободными денежными ресурсами. Время диктата цен продавцом закончилось. Те из российских девелоперов, которые раньше других осознают смену тарифно-