

«МЫ СОЗДАЕМ БАЗОВУЮ МОДЕЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И ИНВЕСТОРА»

КОМПАНИЯ «РЕНОВА-СТРОЙГРУПП» В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ДВА МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТА КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ — СТРОИТЕЛЬСТВО РАЙОНА «АКАДЕМИЧЕСКИЙ» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ И ГОРОДА-СПУТНИКА ЧЕЛЯБИНСКА «СОЛНЕЧНАЯ ДОЛИНА». ЭТО ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ, РАССЧИТАННЫЕ НА 15–20 ЛЕТ. БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ И СРОКИ ТРЕБУЮТ ОТ ДЕВЕЛОПЕРА НОВЫХ ПОДХОДОВ К ПЛАНИРОВАНИЮ И СОТРУДНИЧЕСТВУ С ВЛАСТЯМИ. ОБ ЭТОМ МЫ БЕСЕДУЕМ С ПРЕЗИДЕНТОМ «РЕНОВА-СТРОЙГРУПП» ВЕНИАМИНОМ ГОЛУБИЦКИМ.



ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ,
ПРЕЗИДЕНТ
«РЕНОВА-СТРОЙГРУПП»

BUSINESS GUIDE: Проекты комплексного освоения территорий, такие как «Академический» в Екатеринбурге и «Солнечная долина» в Челябинске, возможны только в рамках государственно-частного партнерства. В чем состоит участие государства и почему, собственно говоря, оно должно помогать частному инвестору?

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ: Совершенно правильно, такого масштаба проекты затевают вне

контакта с бюджетами, властями всех уровней абсолютно бессмысленно. Давайте сначала проясним, почему это выгодно и интересно государству. Когда был заявлен национальный проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», стало ясно, что происходит глобальное совпадение интересов государства и коммерческих структур. Фактически государство само заявило о реализации вот этого суперпроекта в масштабах России. Проекты комплексного освоения территорий должны стать его основной частью. Второе — это, безусловно, интерес региональных властей, потому что инвестиционная привлекательность региона благодаря подобным проектам резко повышается, к сотрудничеству привлекаются крупнейшие международные финансовые организации. И это, заметьте, еще на этапе проектирования, не говоря уже о том, что реализация проекта еще больше повысит кредитный рейтинг региона. И наконец, для местных властей, для муниципалитетов — это создание новой городской среды, новых сетей и коммуникаций, социальной инфраструктуры, возможность разгрузить исторический центр города для его последующей реконструкции.

BG: Понятно, почему государство заинтересовано в реализации проектов комплексного освоения территорий. А в чем заключается его роль и поддержка?

В. Г.: Начнем с самого высокого уровня. В мае прошлого года вышло постановление правительства РФ, посвященное комплексному освоению территорий, в котором были определены меры государственной поддержки. Воспользоваться ими сумели те, кто был к этому готов. Их не так много. Было отобрано 22 масштабных проекта, в том числе и наш екатеринбургский. Мы по всем формам поддержки воспользовались помощью государства. Во-первых, речь шла о компенсации по банковским ставкам при создании инженерной инфраструктуры. Вы представляете, что это такое — строить новый город? Это новые электрические сети, вода, газ...

BG: А как это можно выразить в цифрах? Какова стоимость инженерной инфраструктуры?

МЫ СПЕЦИАЛИСТЫ В МАСШТАБНОМ ЛЭНД-ДЕВЕЛОПМЕНТЕ, А ВОТ ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА МЫ ГОТОВЫ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ СОВМЕСТНО С ПАРТНЕРАМИ

В. Г.: До 15% от объема инвестиций. Речь идет об очень значительных суммах. Компенсация банковских ставок в прошлом году составила 50%, в этом — уже 100%. Это для нас очень существенно. Второе. Государство заявило о том, что будет поддерживать вообще инфраструктурное строительство в такого рода проектах, в том числе осуществлять строительство дорог за счет федерального и областного бюджетов. Вот вам второй участник — региональный бюджет. Здесь уже участвуют и областные деньги, и федеральные. Строительство дорог ведется за этот счет. Социальную сферу также финансируют областной и местный бюджеты — это школы, больницы, детские сады. Далее мы ведем диалог о получении госгарантий под наши проекты. Кстати, насколько я знаю, кроме нас, никто на этот вид поддержки не претендует: он требует кропотливой работы с Минфином и огромного объема документов. Тем не менее это для западных банков существеннейший показатель, особенно в условиях нынешнего американского и европейского кризиса. Это позволит существенно удешевить западные кредиты. В целом доля государства в инвестировании наших проектов составляет порядка 30%. Я сейчас говорю о конкретике, но можно перевести это на уровень модели. То, что мы делаем, — это фактически базовая модель сотрудничества государства и частного инвестора в создании новой градостроительной среды.

BG: А в чем роль инвестора кроме внесения своих 70% средств?

В. Г.: Дело не только в средствах. Задача инвестора — «собирать» проект, определить, что нужно для его осуществления. Привести архитекторов — разработать концепцию, привести инженеров — разработать технические решения, дальше — определить объем инвестиций, собрать инвесторов.

BG: Вы привлекаете к проекту других инвесторов?

В. Г.: Скажем так, мы предлагаем партнерство соинвесторам. Есть вещи, которые мы в состоянии осуществить самостоятельно, скажем, строительство жилья. Хотя даже строительство жилья мы готовы обсуждать с теми, кто заинтересован в соинвестировании. Но ведь наши проекты объединяют все виды девелопмента. Тут и офисные здания, и гостиницы, и бизнес-центры и т. д. Мы не такие сумасшедшие, чтобы считать себя специалистами во всех видах девелопмента. Мы специалисты в масштабном лэнд-девелопменте, в собирании земель. А вот отдельные виды девелопмента мы готовы осуществлять совместно с партнерами. Например, мы строим торгово-развлекательный центр. Но мы же не специалисты по торгово-развлекательным центрам, поэтому готовы предоставить землю, разрешительную документацию профильному инвестору. В той доле, о которой мы с ним договоримся. Возможно, мы отдадим ему до 70% проекта. Наша роль — предоставить земельный участок и проследить за тем, чтобы он целевым образом использовался. К слову, вот вам показатель реальности осуществления наших планов. Два года назад, когда мы только запускали «Академический», потенциальные соинвесторы занимали выжидательную позицию. Сейчас предложений от них масса.

BG: Проекты «Академический» и «Солнечная долина» рассчитаны на реализацию в течение 15–20 лет. За это время наверняка изменится конъюнктура рынка, демографическая ситуация, не говоря уже о неизбежном росте тарифов и цен на стройматериалы. Вы учитываете эти долгосрочные изменения в своих бизнес-планах?

В. Г.: Во-первых, мы изначально закладывали предельно консервативную оценку в эти проекты. Например, на государственное участие в далекой перспективе мы рассчитывали в гораздо более скромных масштабах, чем те, которые стали реальностью уже в настоящее время. Естественно, с одной стороны, неизбежен рост цен, а с другой стороны, ничто не стоит на месте, технологии развиваются опережающими темпами. И мы смотрим, за счет чего можно удешевить проект с точки зрения технологий без потери его качественных характеристик. Как только у нас появились западные архитекторы, западные технологии и т. д., появились возможности существенно снизить затраты по этому проекту. И наконец, сегодня идет удешевление проекта за счет реального участия в нем государства, которое понимает, что ему нужно жилье, в котором цены за квадратный метр будут приемлемы для жителей. У нас есть еще одно большое конкурентное преимущество. При наших объемах мы имеем возможность получать очень существенные скидки от строителей, поставщиков стройматериалов, иных смежников. Представляете, что это такое — обеспечить, к примеру, цементный завод заказами вперед на 15 лет? Сегодня только ленивый не заявил, что он будет строить цементный завод, а что завтра будет? Перепроизводство? Получить гарантированный сбыт — это настоящий подарок судьбы для производителей. И они понимают, что в конкурентных условиях надо предлагать нормальные условия. Ну и последнее. Стройматериалы дорожают, но ведь и цены на квартиры не стоят на месте. Проект будет окупаться поэтапно в соответствии с тем уровнем цен, который существует на рынке в данный момент.

BG: Сколько средств освоено к настоящему времени, например, в екатеринбургском проекте?

В. Г.: Примерно 5% от запланированных инвестиций. Но темпы строительства и, соответственно, освоение средств будут идти по нарастающей. В этом году мы сдаем 30 тыс. кв. м жилья, уже в следующем — около 150 тыс. Пиковое значение у нас доходит до 350 тыс. кв. м в год. Это только жилье — при общем объеме 9 млн кв. м. И еще 4 млн кв. м — это коммерческая недвижимость.

BG: Создание фактически нового города на треть миллиона жителей — это не только строительство домов и сетей, это еще их последующее обслуживание. А сфера коммунальных услуг — одна из самых проблемных. Вы задумывались о том, что произойдет после окончания строительства? Кто будет все это обслуживать?

В. Г.: Совершенно правильная постановка вопроса. Но что такое коммунальные услуги? Этот бизнес. Причем во всем мире очень хороший бизнес, один из самых доходных. Почему в России этот бизнес плохой? Потому что у нас сети в таком состоянии, что, мягко говоря, эта сфера становится суперзатратной. Но мы-то строим новые современные сети — на трубы, например, поставщики дают столетнюю гарантию. Все это создает совершенно другую среду для коммунальщика. Ему выгодно продавать свои услуги. И мы здесь тоже в долю входим. Коммунальная сфера — отдельная часть наших проектов и крайне привлекательная в любом контексте. Это ведь настоящее производство. Произведи электроэнергию — и продай. Спрос будет всегда, пока здесь живут люди. Произведи очистку воды — продай ее, проведи по трубе. Чем она от нефти отличается? Я думаю, что уже следующее поколение будет жить повсеместно внедренными счетчиками воды. Мы еще жили во времена, когда нельзя было представить себе, что

воду можно продавать в бутылке, это казалось безумием. А сейчас вы, конечно, воду купите в бутылке. Как только все вводится в цивилизованные рамки, понятно, что это стоит денег, это производство и за это надо платить. Город — это гигантский производитель массы услуг. Он сам себя обеспечивает работой и заработком.

BG: К вопросу о заработках. Не получится так, что вы постройте гигантские «спальные» районы и живущие там люди не смогут найти работу? А точнее, просто не поедут туда, потому что работы нет?

В. Г.: Это очень серьезный вопрос, и его мы решали в числе первых, на уровне идеологии проектов. Мы с самого начала поставили вопрос транспорта. Район «Академический» будет соединен с центром Екатеринбурга скоростным трамваем (аналогов, кроме Москвы, в нашей стране пока нет), то есть фактически люди будут жить в десяти минутах от центра города, если добираться общественным транспортом. Так же будет решен вопрос и в Челябинске. Это что касается работы. А вот вся торговая, развлекательная, спортивная, рекреационная инфраструктура будет создана на месте. Если вы строите отдельный микрорайон, то вынуждены привязываться к инфраструктуре. А мы можем позволить себе создать полноценную инфраструктуру благодаря масштабам проекта. Кроме того, в «Академическом» будет бизнес-парк, логистический центр. Наконец, жители будут работать на предприятиях, занятых обслуживанием самого района, в социальных учреждениях. Не меньше 15% жителей мы сможем занять в самом районе. Это достаточно высокий процент.

BG: Вы позиционируете район как элитный?

В. Г.: Нет, здесь будет недвижимость разных классов, от экономического до элиты. Но вот экология будет, можно сказать, «элитная», одна на всех, без всякого разделения. Вот лес — он общий. Вода общая. Парк общий. И этим всем ты можешь пользоваться, в этом ты уже элита. А квартиру, пожалуйста, можешь отделать мрамором, дубом, кедром. Это уже вопрос твоего кошелька и вкуса. Кстати, экологические параметры в районе очень жесткие, они отвечают требованиям, которые предъявляют европейские нормы. У нас лес подходит к каждому кварталу.

BG: И последний вопрос. Есть ли какие-то вещи, которые могут объективно помешать завершению этого проекта?

В. Г.: Я бы сказал так: есть риски в темпах. Не в том, что проект будет не завершен — я уверен, что проект завершен будет. Но темпы диктует рынок. Можно 100 тыс. кв. м выбросить на рынок в этом году, можно 200 — надо иметь только готовность к этому, а можно и 400. Но это зависит и от ценовой динамики, и от покупательской способности населения. Но опять же преимущество большого проекта в том, что мы имеем возможность выжидать. Допустим, конъюнктура ухудшилась на какое-то время. Хорошо, мы замедлим строительство на небольшое время. Затем снова наступает период бума — прекрасно, коммуникации у нас есть, и мы за год на них ставим в три раза больше домов. Имея инвестиции на 15 лет вперед, мы можем смотреть на эту ситуацию несколько по-иному, чем тот, кто взял кредит на год или полтора. Кстати, эту разницу мы очень явственно ощутили на выставке MIPIM-2008. В основном нашими проектами там интересовались стратегические западные инвесторы. Не на уровне строительства торгового центра, а участия в капитале проекта в целом. Это принципиальнейшее изменение. Это говорит о степени доверия к нашим проектам.

Интервью взял **АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ**



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА