в Мюнхене президент «Интеко» Елена Батурина. Если девелоперам все-таки удастся окончательно договориться о господдержке, то ВТБ, Сбербанк и Газпромбанк начнут выделять кредиты под 16% годовых.

«Я не исключаю, что даже застройщики жилья бизнес-класса будут рассматривать возможность продать квартиры государству под социальные программы с большим дисконтом»,— говорит гендиректор ОАО «Сити» Владислав Левченко. В то же время, по словам одного из участников совещания у Игоря Шувалова, власти планируют принять отдельное решение по девелоперам, строящим жилье бизнес-класса. «Оставшись без господдержки, застройщики, работающие в среднем ценовом сегменте, могут разориться. Это может вызвать мощную волну протеста обманутых дольщиков»,— поясняет он.

МОСКВА ПОВЕРИЛА СВОИМ Пока федеральные власти обсуждают формы поддержки строительной отрасли, московское правительство уже начало активно выкупать у девелоперов жилье для городских социальных программ. В начале октября мэр Юрий Лужков пообещал выделить из бюджета на эти цели $2 млрд. Спустя пару недель город провел тендер по продаже квартир общей площадью более 50 тыс. кв. м, победителями которого стали ГК ПИК, «Главмосстрой», СУ-155, ДСК-1. Первоначально мэрия планировала выделить на выкуп 40 млрд рублей. Однако теперь власти хотели бы получить от них дополнительную скидку в 12%. Новые тендеры на строительство жилья для города пока отложены, их механизм будет пересмотрен в сторону более выгодных для города условий.

Сейчас город работает над изменением механизма проведения тендеров по выкупу квартир у строителей в сторону большей выгодности для себя, из-за чего временно приостановлена подготовка к следующим тендерам. Эту информацию подтвердил председатель совета директоров ДСК-1 Андрей Паньковский. «Мы вели переговоры с городом об участии в будущих тендерах по нашим площадкам в Солнцеве и Чертанове объемом 20 тыс. кв. м. Сейчас этот процесс притормозился, потому что город прорабатывает новые условия»,— рассказывает он, предполагая, что город может либо пересмотреть стартовые цены, либо зафиксировать возможность получения скидки.

Если будет принято окончательное решение о дисконте, то застройщики будут вынуждены продать квартиры городу практически на уровне себестоимости строительства, подсчитал один из девелоперов. «Но маловероятно, что победители конкурсов откажутся от сделки, поскольку в текущей ситуации такого оптового покупателя, как город, не найти»,— говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

СЕРОЕ ВЕЩЕСТВО Кризис у российских цементников начался раньше, чем у девелоперов. В мае появились признаки снижения цен на цемент, и к сентябрю они упали уже более чем на 25%. Это было спровоцировано снижением темпов строительства, особенно в ЦФО, и валом более дешевого, чем отечественный, импортного цемента. По данным Федеральной таможенной службы, за восемь месяцев в Россию было ввезено около 6,8 млн тонн против чуть более 600 тыс. тонн цемента за тот же период 2007 года.

По данным ФАС, наибольшее количество цемента в 2008 году поступит из Турции — около 3 млн тонн. Вторым крупным импортером станет Китай, откуда в Россию поступит 0,9 млн тонн. По 0,7 млн тонн привезут из Белоруссии, Молдавии и с Украины. До 150 тыс. тонн возрастут поставки из Египта, поставки же из европейских стран (Германия, Италия, Дания, Латвия, Эстония и др.) составят в общей сложности около 0,5 млн тонн.

Сюрприз игрокам российского рынка преподнес в октябре лидер отрасли «Евроцемент груп», снизив цены на свой товар на 7–11%, до 3 тыс. рублей за тонну.

Вслед за девелоперами, замораживающими свои проекты, цементники объявили о приостановке строительства новых предприятий. «Мы достроим новую линию на Искитимском цементном заводе (Новосибирская область) на 1,3 млн тонн, под которую уже есть кредитное обеспечение на 5,5 млрд рублей от Сбербанка, и Иркутский горно-цементный завод (до 2 млн тонн)»,— заверил директор по связям с общественностью «РАТМ Цемент» Артем Глущенко. Однако компания отказывается от заключения новых сделок, в частности проекта в Тульской области, по которому велись переговоры с администрацией, признается господин Глущенко. «У нас подвис проект в Тульской области, вопрос по нему открыт»,— вторит гендиректор ОАО «Щуровский цемент» (принадлежит холдингу Holcim) Вячеслав Ларионов. Советник президента «Сибцемента» Олег Якубович сообщил, что ожидается заморозка проекта холдинга стоимостью 54 млрд рублей в Рязанской области.

Из-за кризиса в ближайшие годы цементная отрасль России реализует лишь около 15% заявленных проектов. Как и застройщики, российские цементники попросили у правительства дешевых кредитов, а также возвращения ввозных пошлин. Члены Союза производителей цемента («Союзцемент») направили премьер-министру Владимиру Путину письмо с просьбой защитить отрасль, оказавшуюся в тяжелой ситуации из-за притока импорта и финансового кризиса. Отрасли нужны ввозные пошлины — не менее 20% — и возможность получать дешевые долгосрочные кредиты для строительства новых мощностей, сетуют чиновники.

Возвращение пошлин, тем более 20-процентных и выше, не выход из ситуации, считает начальник управления контроля промышленности ФАС России Алексей Ульянов: «Спрос это не повысит, но вновь вызовет повышение цен на цемент до $200 за тонну». О ситуации в своей отрасли цементники рассказали Игорю Шувалову. Но пока производителям не удалось заручиться поддержкой первого вице-премьера. Он лишь пообещал создать специальную рабочую группу, которая пока только будет рассматривать предложения цементников.

Вслед за снижением производства и поставок импортного цемента ожидается и замораживание инфраструктурных проектов. В частности, строительства портов складов и терминалов, предназначавшихся специально для перевалки и хранения этого строительного материала. ■

С МОЛОТКА

Игроки рынка не любят признаваться в нехватке средств. Вот и DVI Group, по словам ее вице-президента Андрея Политаева, от своих амбиций отказываться не собирается. В этом, по его словам, им поможет кредитная линия Сбербанка, которая с начала финансовых катаклизмов ничуть не оскудела. Но вот консалтеры компании рассказывают, что DVI Group испытывает трудности не меньше, чем другие, как с финансами, так и с площадками.

В ГК «Ташир» также полностью решены вопросы с финансированием, и проекты будут введены согласно намеченным планам, рассказал вице-президент компании Виталий Ефимкин. До 2010 года «Ташир» по-прежнему обещает войти в десять новых регионов. Однако теперь речь идет о небольших городках с населением до 200 тыс. человек, где компания имеет шанс стать монополистом и в условиях отсутствия конкуренции сделать успешный и востребованный проект. А вот Межрегиональная девелоперская компания (МДК) будет спасаться от финансового кризиса на Украине, где МДК строит торговые центры уже несколько лет. На сегодня они владеют двумя проектами, рассказал коммерческий директор МДК Алексей Остробородов. По его словам, стоимость земли там намного ниже, административных барьеров почти нет, а прибыльность от управления ТРЦ сопоставима.

Одним из наиболее успешных игроков на рынке считают компанию «Регионы менеджмент», которая строит ТРЦ под брендом «Июнь». Компания, в отличие от многих игроков, уже активно ведет строительство половины из анонсированных проектов. «У нас прочный кредитный ресурс, мы выходим в новые регионы, как и планировали, а так ничего не меняется: ни сроки, ни площадки»,— заверил генеральный директор «Регионы менеджмент» Георгий Найденов.

Громкие анонсы подкупали доверие ритейлеров, считает директор департамента торговой недвижимости HC&MG Денис Густешев. Арендаторам проще заключить один контракт с федеральным застройщиком и «сесть» сразу в нескольких городах в его торговые объекты, чем заниматься «освоением» каждого региона в отдельности. Поэтому компании имели две стратегии развития — одну анонсировали «широкой» общественности, другую тихо обсуждали на советах директоров. Публичные планы служили приманкой арендаторам и инвесторам, а реалистичные отражали настоящее состояние дел компании. И эти планы выполняются сегодня так, как компании и рассчитывали, считает генеральный директор российского офиса международной консалтинговой компании DTZ Дэвид О'Хара. При этом он уточнил, что все игроки периодически пересматривают свои планы на будущее, особенно региональные, чтобы подстроиться под рынок и отреагировать на его изменения.

Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила, наоборот, уверен, что игроки рискуют потерять репутацию, если будут анонсировать больше, чем реально могут себе позволить.

Денис Густешев также поделился мнением, что компании, которые только начинают региональную экспансию и пока не завершили ни одного торгового проекта, могут пересмотреть свои стратегии. Еще легче справиться с кризисом тем игрокам, которые работают сразу в нескольких сегментах рынка, так как они смогут перепрофилировать приобретенные земельные участки и строить на них более прибыльные объекты. Например, МДКР помимо торговых центров занимается возведением жилья, которое быстрее окупается и позволит направлять вырученные средства на свои же проекты, если банковских кредитов компании не хватит. Но тут прогнозы за последнее время резко ухудшились: многие крупные игроки, такие как Mirax Group, Capital Group и даже «Интеко», отказываются от своих проектов, сокращают ввод жилья и замораживают некоторые объекты. «Если в столице, где мы активно осваиваем рынок, квартиры востребованы и продаются, хоть и меньшими темпами, чем, скажем, в 2007 году, то в регионах вот уже полгода как продажи практически остановились»,— предупредил Алексей Остробородов. Игроки, вошедшие в альянс с иностранными акционерами, легче переживают кризис. Так, компания «Торговый квартал», заключившая стратегическое партнерство с венгерским холдингом TriGranit, не планирует пересматривать свои стратегии. При этом компания опаздывает с планами по вводу некоторых своих объектов, так как банки стали задерживать решения по выдаче кредитов, более тщательно проверяя заемщиков, рассказал генеральный директор компании «Торговый квартал» Дмитрий Зотов. Поэтому компания приступила к строительству ТРЦ в подмосковном Домодедове еще в июне, но банк принял решение о выдаче кредита только в августе. По проектам в Набережных Челнах и Омске вопрос финансирования решится в ближайшие месяцы. Однако в компании происходит реструктуризация — проще говоря, сокращение. В частности, в «Торговом квартале» полностью ликвидирован отдел маркетинга.

По словам Алексея Могилы, трудности с финансированием также испытывают ADGroup и «РТМ Девелопмент». По словам источника на рынке, последняя даже была готова продать часть своих активов, поскольку изначально в ее портфеле было гораздо больше проектов, чем она могла реализовать. При этом, по прогнозам аналитиков, те игроки, которые в итоге сумеют остаться на плаву, смогут уже через два года снять сливки. Причина в том, что кризис сократит конкуренцию и ритейлеры в условиях нехватки свободных «квадратов» будут готовы платить по завышенным арендным ставкам, чтобы войти в регионы.

Однако все игроки говорят о том, что сегодняшняя ситуация только начало кризиса и в дальнейшем найти средства на достройку проектов будет еще сложнее: «Кризис нас пока еще не накрыл, но это не за горами, так что многие девелоперы начнут выходить из регионов»,— предположил Алексей Остробородов. «Девелоперам, которые идут в регионы, нужно отказаться от „самостоятельности“,— считает директор департамента управления проектами Accent Real Estate Investment Managers Румен Калчев.— Им следует найти местного партнера, выступая скорее в роли инвестора, чем девелопера». По его мнению, в этом случае удастся снизить административные барьеры, легко получить коммуникации и сделать все это за меньшие деньги.

АРИНА КОВИНА



ХАЛИЛЬ АМИНОВ,
КОРРЕСПОНДЕНТ „Ъ“

КРИЗИС ВЫЛИЛСЯ НА ПУБЛИКУ

Тон обсуждению проблем строительной отрасли в сети задал основной владелец Mirax Group Сергей Полонский, опубликовав в своем блоге письмо журналистам. Господин Полонский и президент ассоциации Николай Кошман пишут: «Будущее и успехи строителей зависят от вас, господа журналисты! Мы уже лежим на лопатках, но у нас еще есть немного сил, чтоб подняться». Послание облетело все виртуальное пространство, вызвав откровенное злорадство у пользователей ЖЖ и такое же откровенное недоумение у коллег-девелоперов. Блогеры стали придумывать собственную трактовку послания. «Дорогие журналисты! Пять лет цены на жилье на просторах нашей Родины были непомерно высоки из-за постоянных картельных сговоров и откатов. Но нам мало прибыли в 400%, дорогие друзья. Мы сдохнем, но будем всячески препятствовать естественному снижению цены, обусловленному сокращением спроса. Поднимите нас с колен, родимые» — так прокомментировал открытое письмо один из пользователей ЖЖ.

Кого же винить, кроме девелоперов, если стоимость двухкомнатной квартиры сравнима, скажем, со стоимостью таунхауса с двумя спальнями в пригороде Берлина? Ответ находится в блоге Александра Лебедева, владельца Национальной резервной корпорации, которая помимо других бизнес-проектов занимается девелопментом. «Кредиты, взятые у иностранных и госбанков, вкладывались не в реальный сектор, а в бумажные активы, которые тут же закладывались под новый кредит. Как вариант — девелоперские проекты „элитного жилья“ и торговых центров… В условиях монополизма и фантастических цен на недвижимость это давало тысячепроцентную рентабельность»,— пишет господин Лебедев.

Впрочем, Сергей Полонский в своем послании СМИ едва ли имел в виду, что рынок недвижимости упадет до критического уровня. «Уже сейчас в результате паники на рынке банки перестают выдавать кредиты людям. Если не дают деньги на ипотеку, значит, люди не смогут улучшить жилищные условия, создавать новые семьи и рожать детей»,— ради двух этих строчек, как кажется, и было обнародовано письмо. Остается только догадываться, что первично, а что вторично в этом тезисе — сокращение ипотечного кредитования, которое смоет с рынка значительную часть потенциальных покупателей, либо демографический крест. Впрочем, сейчас Mirax Group из-за отказа банка-партнера ВТБ-24 предоставлять необходимое финансирование вообще не продает квартиры по ипотеке.

Девелоперы опасаются негативного фона в прессе еще и потому, что кредиторы, запаниковав, могут объявить margin call (требование увеличить стоимость залога по кредитам). «Системе-Галс» уже пришлось столкнуться с этим. В октябре стало известно, что в залоге у ВТБ, выдавшего в прошлом году компании кредит в $700 млн, находится 70% акций девелопера. Вполне вероятно, что банк попросит предоставить более ликвидный залог: если еще в мае капитализация «Системы-Галс» превышала $2 млрд, то на конец октября — чуть более $60 млн. Страшно подумать, что случится, если рынок захлестнет волна margin call. По данным торговой системы по купле-продаже долгов девелоперов ОРСИ, при финансировании строительства 80% приходится на заемные средства. «Общая стоимость активов восьми крупных столичных девелоперов (ГК ПИК, «Главстрой», СУ-155, ДСК-1, МСМ-5, «М.О.Р. Е-плаза», Mirax Group, «Система-Галс») достигает 358 млрд рублей, из которых только 94 млрд рублей — собственный капитал компаний»,— говорит гендиректор ОРСИ Виктор Шендрик.

Возможно, масс-медиа вняли бы призывам господина Полонского о «разумном освещении темы отрасли в СМИ и создании позитивной картины в целом». Пока же все происходит так, как описал один из блогеров: «Одним из самых ярких осенних событий является организация титульного боя между ведущими боксерами современности, чтобы на ринге в честном бою определить, кто прав, а кто нет на сегодняшний день».