

## ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

## Своевольные каменщики

## Иностранные инвестиции

Столичный строительный рынок — один из немногих прибыльных сегментов российской экономики, который российские производители сумели защитить от проникновения иностранных конкурентов. Однако в ближайшие месяцы ситуация изменится — все больше иностранных строительных и инвестиционных компаний готовы включиться в борьбу за право осваивать московскую землю.

Иностранных строителей на российском рынке недвижимости немного, большинство из них предпочитает офисный и складской сегмент. Причина интереса иностранных строителей к российскому рынку недвижимости на первый взгляд со строительством напрямую не связана. Она состоит в том, что в инвестиционных фондах скопилось большое количество свободных денежных средств и они требуют вложения.

«Денег в фонды собрано гораздо больше, чем может быть инвестировано в строительство новых объектов», — говорит в совместном исследовании компании PricewaterhouseCoopers и Urban Land Institute. И изменения ситуации не предвидится. В этих ус-

ловиях Россия, представляющая собой гигантский рынок, в который могут быть инвестированы средства, выглядит очень привлекательно. Иностранные инвесторы, по мнению участников рынка, выходят на российский рынок со своими проектами, приводят с собой своего проверенного партнера-строителя.

Интерес иностранных строителей пока ограничивается в основном офисной недвижимостью, поскольку в этом сегменте не только высок уровень рентабельности проектов, но и риски меньше, чем в сегменте жилой недвижимости. «Офисная недвижимость — более стабильный по сравнению с жилой недвижимостью сегмент», — говорит директор по маркетингу Московской строитель-

ной компании Максим Калмыков. — Здесь всегда много арендаторов, которые обеспечивают cash flow».

Тем не менее иностранные строители присутствуют и на российском рынке жилья, хотя в большинстве случаев сталкиваются с массой проблем. В частности, широко известен случай с компанией Skanska, которая сначала пыталась построить элитный дом в центре Санкт-Петербурга, но после ряда скандалов вынуждена была уйти с выделенного участка и заняться строительством дома на Петроградской стороне, на участке, ранее принадлежавшем экспериментальному мебельному комбинату «Интурист», — напротив Пискаревского кремatoria.

В Москве наибольшую активность в жилищном строительстве демонстрирует компания Strabag, застраивающая квартал на Патриарших. Эта компания, как известно, тоже недавно столкнулась с трудностями: она участвовала в конкурсе на право застройки территории гостиницы «Россия» и проиграла его предложившей гораздо меньше инвестиции компании ST-Development.

Эксперты отмечают, что иностранные строители, работающие на российском рынке жилья, предпочитают заниматься элитной недвижимостью, так как этот сегмент рынка, по крайней мере в Москве, наиболее прозрачен. Основным препятствием на пути иностранных строи-

телей в Россию участники рынка считают наличие административных рисков и барьеров: получение участка под строительство связано с целым рядом бюрократических процедур и предполагает не только профессионализм застройщика, но и наличие у него необходимых связей. «Отечественные строители располагают необходимым административным ресурсом, связями — „играть на своем поле“ всегда легче», — сказал „Ъ-Дому“ заместитель генерального директора компании „Русский дом недвижимости“ Юрий Хлестаков. — Помимо того что иностранная компания вынуждена адаптироваться в чужой среде, на ее долю выпадает решение таких проблем, как

регистрация, легализация, размещение рабочих, обустройство их быта и т. д. Это ведет к возрастанию расходов и увеличению стоимости услуг».

По мнению Максима Калмыкова, российские строительные компании имеют преимущество перед иностранными именно за счет обладания административным ресурсом. Руководитель департамента коммерческой недвижимости компании Blackwood Михаил Гец также считает, что многим иностранным строителям не хватает как финансовых ресурсов, так и знания бюрократических ходов.

Тем не менее участники рынка полагают, что по мере того, как российский рынок

недвижимости будет становиться прозрачнее, количество иностранных игроков на нем будет расти. «Уже сейчас мы можем наблюдать рост интереса иностранных строителей к российскому рынку», — говорит Максим Калмыков. — Это обусловлено тем, что в России стало больше открытых механизмов вхождения в рынок, таких как конкурсы, аукционы, тендеры».

При этом мнения участников рынка относительно перспектив иностранных строителей в России расходятся. Они полагают, что высокое качество строительства и бережное отношение к своей репутации создаст экспатам дополнительные конкурентные преимущества перед российскими компаниями. Другие

считают, что экспатам придется выдержать серьезную конкурентную борьбу с российскими коллегами. «Долгое время было принято считать, что у иностранцев строительная культура и качество работы выше», — говорит Юрий Хлестаков. — Однако сейчас ведущие отечественные подрядчики практически достигли того же уровня либо имеют для этого все возможности. Так что иностранные застройщики начинают проигрывать в конкурентной борьбе с лидирующими российскими компаниями. По этой же причине, надо полагать, и исчезают болгарские, польские, югославские строители, недавно работавшие в российских городах».

АЛЛА ТОЛИНА

## «Инвесторы боятся российских партнеров»

## Иностранные инвестиции

Несмотря на высокий уровень доходности на российском рынке недвижимости, иностранные строительные компании не спешат выходить на него. Почему это происходит, корреспонденту «Ъ-Дома» АЛЛЕ ТОЛИНОЙ рассказал директор по международным инвестициям компании Knight Frank ЭНДРЮ КИНГХОРН.

— Как вы оцениваете степень вовлеченности иностранных строительных компаний и инвесторов в российский рынок недвижимости?

— На российском рынке недвижимости мало иностранных участников. Из строительных компаний это в первую очередь Enka, Bovis Lend Lease, Strabag, из инвесторов — AIG, Fleming Company Partnership, G Capital. Эти инвесторы уже работают на российском рынке, еще целый ряд компаний рассматривают возможность своего выхода в Россию

— Какие, например?

— Invesco, европейский фонд с уставным капиталом \$750 млн, \$150 млн из которых предназначено для России. Насколько мне известно, эта компания выйдет на

российский рынок в 2006 году. Возможность покупки первого офисного центра в России рассматривает DB Real Estate. GER — крупный американский инвестиционный фонд — также находится в процессе выхода на рынок. У этой компании уже есть конкретный объект для инвестирования. Остальные инвесторы интересуются Россией, но пока не заявляли о готовности выйти на этот рынок. Инициативу проявляют в основном не инвестиционные фонды, а частные инвесторы.

— А как насчет строительных компаний?

— Многие строительные компании ушли из России в 1998 году и так и не вернулись. Сейчас основным сдерживающим фактором для них является необходимость работы с местным партнером. Несмотря на то что в Москве больше, чем в других европейских столицах, возможностей для получения прибыли, непрозрачность строительного рынка остается главным фактором, влияющим на принятие решения о работе в России.

— Почему их пугает необходимость работать с российским партнером?

— Иностранные компании привыкли контролировать реализацию проекта полностью, а здесь им навязывают, с кем работать. Западные компании опасаются того, что проект может выйти из-под их контроля.

— Кто навязывает российских партнеров иностранным компаниям?

— Политическая ситуация в России. Не секрет, что власти хотят, чтобы иностранные компании работали с определенными партнерами. Иностранные девелоперы думают, что если они выберут не того партнера, то проект может не пойти из-за противодействия властей. Пример — проведение конкурса на реконструкцию гостиницы «Россия», когда победителем оказалась компания ST Development, предложившая проект реконструкции, предусматривающий инвестиции \$800 млн. При этом компания Strabag, предложившая проект стоимостью \$1,6 млрд, не выиграла конкурс.

— После этого случая в компании Strabag не задумались о том, не покинуть ли российский рынок?

— Полагаю, они задумаются, стоит ли продолжать работать в России столь же активными темпами, как это было до сих-

пор. Тем не менее я считаю, что в ближайшие 12–18 месяцев строительные компании начнут выходить на российский рынок, потянувшись за инвесторами, и в ближайшие полтора-два года, несмотря на все сложности, можно прогнозировать большой приток капитала в российскую строительную отрасль.

— Можно предполагать, что западные инвесторы, которые придут на российский рынок, не захотят работать с местными строительными компаниями и приведут за собой тех, с кем у них уже есть опыт успешной работы в Европе?

— Нет, здесь нет прямой связи. Я думаю, наибольшая проблема для вхождения на российский рынок — это отсутствие объективной информации о России, поскольку в западную прессу попадает в основном негатив.

— Какие сектора рынка недвижимости могут быть наиболее интересными для западных инвесторов и строителей в России?

— Инвесторы, конечно, в большей степени заинтересованы в офисных зданиях.

Лишь небольшое количество институциональных инвесторов специализируются на жилой недвижимости. Строительные компании более гибкие, они готовы работать в любом сегменте, если эта деятельность приносит прибыль.

— Почему жилищное строительство неинтересно инвесторам? Ведь в Москве цены на жилую недвижимость растут очень быстро, и она может приносить большие прибыли.

— Инвесторы смотрят не только на текущую прибыльность. Они скорее вкладывают в такой проект, где деньги будут идти от компаний-арендаторов, а не от частных лиц. Доход от жилой недвижимости может быть и выше, но это менее надежно. Строительным же компаниям все равно что строить, им главное получить все разрешения и согласования.

— Насколько, с вашей точки зрения, российские процедуры получения разрешений и согласований на строительство сложны?

— Общее представление иностранного бизнеса о России сводится к тому, что процесс получения согласований и разрешений

здесь гораздо труднее, однако такое представление чаще всего возникает из-за непрозрачности и закрытости рынка. Но, насколько я способен заметить, все не так сложно и не очень отличается от других стран.

— Существует ли интерес у иностранных строителей к рынку загородного жилья?

— Да, но гораздо меньший, чем к массовому городскому жилью. Это объясняется тем, что загородное жилье менее доходно, чем жилье в густонаселенном центре. Хотя некоторые районы Подмосковья могут быть интересны западным строителям, но в том случае, если реализуемый проект достаточно большой.

— Некоторое время назад на московском рынке было много строителей из Восточной Европы, потом они исчезли. Хотелось бы понять, куда они пропали. Вы не знаете?

— Многие из них очень пострадали из-за кризиса 1998 года и были вынуждены уйти с рынка. А возвращаться на рынок, на котором вы уже однажды понесли потери, всегда труднее, чем выходить в первый раз.

## СРЕДИ ЛУЧШИХ домов Москвы

предложение компании «ДОН-Строй» — одно из самых обширных и выгодных для покупателей

Сегодня в нем представлены жилые комплексы:

## В разных классах

уникальные жилые комплексы трех высших категорий недвижимости — «Бизнес», «Премиум», «Де Люкс».

## В разной степени готовности

возможность воспользоваться выгодными условиями инвестирования на ранних этапах строительства, либо выбрать квартиру в готовом доме и уже завтра приступить к отделке.

## В разных районах

в пяти лучших районах столицы — на западе, северо-западе, севере и востоке Москвы. Каждый комплекс имеет свою географическую особенность — будь то набережная Москвы-реки, парковые зоны или тихие улочки исторического центра города.

В марте 2005 года стартует уникальная программа по продаже и аренде нежилых помещений. В большинстве жилых комплексов вниманию клиентов представлены офисные и торговые помещения, объекты спортивного и развлекательного назначения.

## Де Люкс

Дом на Покровском бульваре  
Казарменный пер., вл. 3  
Новая Остоженка  
1-й Зачатьевский пер., вл. 5-7-9,  
Молочный пер., вл. 2-4  
Дом на Смоленской набережной  
Малый Новопесковский пер., вл. 8/17

## Премиум

Алые Паруса, V корп.  
Авиационная, д. 77-79  
Триумф-Палас  
Чапаевский пер., вл. 3  
Дом на Мосфильмовской  
Ул. Пырьева, вл. 2  
Воробьевы Горы  
Ул. Мосфильмовская, вл. 4-6  
Дом в Сокольниках  
Ул. Русаковская, вл. 37-39

## Бизнес

Измайловский  
Ул. 4-я Парковая, вл. 10  
Бирюзова, 33  
Ул. М. Бирюзова, вл. 33  
Эльсинор  
Ул. М. Соколовского, вл. 5-7  
Северная Звезда  
Ул. Расплетина, д. 22, к. 2

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН В АПРЕЛЕ



УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



«ДОН-СТРОЙ» 105-47-47

www.don-stroy.com

Лин. №01 9026449, 041338, 041468



## Новая Остоженка

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КАТЕГОРИИ «DE LUXE» РАСПОЛОЖЕН В САМОМ ПРЕСТИЖНОМ УГОЛКЕ ЦЕНТРА СТОЛИЦЫ — «ЗОЛОТОЙ МИЛЕ» ОСТОЖЕНКИ, НЕПОДАЛЕКУ ОТ ХРАМА ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ. АРХИТЕКТОРАМ УДАЛОСЬ УДАЧНО ВПИСАТЬ СОВРЕМЕННОСТЬ В НАПОЛНЕННЫЙ ИСТОРИЧЕСКИМИ ПАМЯТНИКАМИ ЦЕНТР СТАРОЙ МОСКВЫ.

- ПРЕСТИЖНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ НА —ЗОЛОТОЙ МИЛЕ— ОСТОЖЕНКИ
- ВИДЫ НА КРЕМЛЬ, ХРАМ ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ И МОСКВУ-РЕКУ
- ОТДЕЛКА ФАСАДОВ РЕЗНЫМ ИРАНСКИМ ТРАВЕРТИНОМ
- ПОДЗЕМНЫЙ ПЕРЕХОД В —АРХЕОЛОГИЧЕСКОЙ— СТИЛИСТИКЕ
- ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ВО ВНУТРЕННЕМ ДВОРЕ
- УНИКАЛЬНОЕ ИНЖЕНЕРНОЕ ОСНАЩЕНИЕ
- РОСКОШНЫЙ ПЕНТАУС ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 1000 КВ. М
- СОБСТВЕННЫЙ 25-МЕТРОВЫЙ БАССЕЙН
- ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ



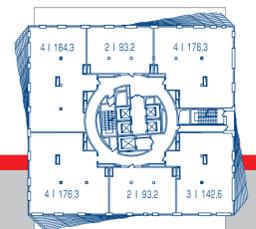
Изысканная современная архитектура в сочетании с высочайшим уровнем комфорта



## Дом на Мосфильмовской

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РАСПОЛОЖИЛСЯ НА ЗАПАДЕ СТОЛИЦЫ, В РАЙОНЕ МОСФИЛЬМОВСКОЙ УЛИЦЫ НА ВОРОБЬЕВЫХ ГОРАХ.

- УДОБСТВО ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ
- БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ И ПРЕКРАСНАЯ ЭКОЛОГИЯ
- ОРИГИНАЛЬНАЯ СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРА
- БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ ОСТЕКЛЕНИЯ
- ПОТОЛКИ — 3,2 М
- ВИДЫ НА ПОКЛОННУЮ ГОРУ, УНИВЕРСИТЕТ, ЛУЖНИКИ, ХРАМ ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ И КРЕМЛЬ
- НОВЕЙШЕЕ ИНЖЕНЕРНОЕ ОСНАЩЕНИЕ
- ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС — 6,7 ТЫС. КВ. М
- СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС И SPA
- АНГЛИЙСКИЙ САД НА ОХРАНЯЕМОЙ ТЕРРИТОРИИ



За счет поворота башни вокруг своей оси каждый этаж отличается от другого