Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент

«Мы создали базу для дальнейшей работы с инвесторами»

Ирина Бабюк, председатель комитета по инвестициям, возглавляла петербургскую делегацию на международной выставке инвестиций в недвижимость в Канне (MIPIM-2016), проходившей с 13 по 18 марта. В интервью корреспонденту „Ъ“ Денису Кожину она рассказала о своих впечатлениях о мероприятии.



— экспертное мнение —

— Что из представленного на выставке нашей делегацией, на ваш взгляд, вызвало наибольшее внимание?

— В этом году к Санкт-Петербургу на выставке со стороны зарубежного бизнес-сообщества был особый интерес. Во-первых, в свете политической и экономической ситуации деловые круги очень интересовали те возможности, которые для них открывает самый европейский российский регион. А во-вторых, в этом году наш город был впервые представлен на выставке так масштабно: обширная экспозиция разместилась на площади 600 кв. м в отдельном павильоне города, который был возведен наряду с павильонами Лондона, Парижа и Стамбула. На площадке презентовано более 30 инвестиционных проектов на сумму свыше $3 млрд. За три дня павильон Санкт-Петербурга посетило около 5 тыс. участников выставки, большинство из которых — представители европейского и азиатского бизнеса. Также павильон был представлен официальной делегации Министерства строительства РФ во главе с министром Михаилом Менем.

В рамках деловой программы я провела многочисленные встречи с представителями европейских компаний, работающих в различных сферах, органов власти стран Евросоюза, а также с банковскими структурами, по итогам которых намечено сразу несколько направлений для будущего сотрудничества. Наиболее перспективные направления, вызвавшие повышенное внимание европейцев, — это инновационные технологии в сфере городского хозяйства и строительства, а также развитие гостиничной инфраструктуры в Петербурге. Представители европейского бизнес-сообщества высоко оценили тот комплекс преференций, который правительство Санкт-Петербурга предоставляет инвесторам для строительства гостиниц. Например, получение земельного участка по льготной арендной ставке позволяет снизить затраты до 80% на этапе строительства. По итогам встреч комитет по инвестициям направил на рассмотрение ряду иностранных партнеров перечень определенных для создания объектов гостиничной инфраструктуры, земельных участков и зданий под реконструкцию. Переговоры будут продолжены после рассмотрения этих предложений.

— Какие наиболее интересные встречи состоялись в рамках выставки у представителей петербургской делегации?

— Встреча с вице-мэром Ниццы Кристианом Тордо была одной из наиболее плодотворных. Мы обсудили вопросы развития сотрудничества сразу в нескольких направлениях: обмен опытом в области гостиничной инфраструктуры и туризма, привлечение инвесторов, в том числе занимающихся стартапами, из технопарков Ниццы в Петербург, а также взаимодействие в сфере инновационных технологий городского хозяйства.

В частности, Ницца планирует использовать опыт Петербурга при развитии так называемой «умной городской среды». Водная академия Санкт-Петербурга, которая является профильным научным и образовательным центром, в рамках создания в городе водного кластера, в свою очередь, намерена изучить инновационный подход Ниццы к развитию городского хозяйства, в том числе рационального использования энергоресурсов. На следующий день после встречи по приглашению вице-мэра для более детального диалога наша делегация посетила Средиземноморский институт по изучению рисков устойчивого развития и охраны окружающей среды (Institut Mediterraneen du Risquedel' Environnementet du Developpment Durable), где были представлены новейшие разработки в сфере городского хозяйства. В рамках Петербургского экономического форума с институтом планируется подписать соглашение о сотрудничестве.

— Почему в условиях непростой экономической ситуации Санкт-Петербург все же принял участие в MIPIM, тем более в расширенном формате?

— Основная цель участия города в выставке — это расширение связей и укрепление имиджа Санкт-Петербурга как одной из главных точек для инвестиционных вложений в России. Петербург обладает уникальным инвестиционным потенциалом и, безусловно, достоин представления на выставке такого уровня наравне с другими мегаполисами мирового значения, такими как Лондон, Париж, Стамбул. Ежегодно презентуя Петербург на такой авторитетной площадке, мы создаем основу для эффективной работы с инвесторами в дальнейшем. Конечно, в текущих условиях многие европейские инвесторы не спешат принимать решение об инвестировании в российские проекты, вместе с тем многие из них говорят, что после отмены санкций готовы вернуться к рассмотрению тех возможностей, которые открывает для них Санкт-Петербург.

Познакомившись с нашим городом на выставке, инвесторы, приезжая в Петербург на другие мероприятия, уже имеют сложившееся представление, и взаимодействие по перспективным проектам переходит на следующий уровень. Нет сомнений в том, что со многими из тех, с кем мы встречались и вели переговоры на MIPIM-2016, нам удастся встретиться уже на предстоящих ПМЭФ и Инвестиционном форуме. Главный результат от участия города в MIPIM — это даже не конкретные соглашения, подписанные в рамках выставки, а та база, которая создается и может быть использована в дальнейшей работе с инвесторами и рекламе Санкт-Петербурга.

— Тем не менее несколько соглашений все же были подписаны на выставке…

— Действительно, за время проведения выставки мы подписали сразу пять соглашений о сотрудничестве с компаниями The Far East & Pacific Investments Inc., ООО «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани», NCC и «Херренкнехт АГ». Соглашения касаются развития транспортной и гостиничной инфраструктуры, а также внедрения передовых технологий «умного дома» при строительстве жилых объектов в Петербурге.

Компании — партнеры города на выставке также провели ряд плодотворных переговоров о сотрудничестве с европейскими бизнес-структурами: речь шла о поставке современного подвижного состава для реконструируемых трамвайных линий компаниями Skoda и Alsom, о сотрудничестве по девелоперским проектам с ведущими архитекторами и проектировщиками Европы, маркетинговыми и консалтинговыми компаниями.

— Вы сказали, что Санкт-Петербург на выставке представил более 30 инвестиционных проектов. Что это за проекты?

— Прежде всего, это проекты, в которых иностранный бизнес мог бы выступить партнером для российских компаний или самостоятельным инвестором. Это объекты транспортной инфраструктуры — сеть транспортно-пересадочных узлов, включая парковки, вокзалы, крупные остановочные комплексы, трасса в створе улиц Фаянсовая и Зольная. Также представлена новая концепция развития исторического квартала «Апраксин двор» (ориентировочный объем инвестиций — $240 млн), производственно-развлекательный «Ленфильм-парк» ($80 млн), строительство гостиниц категории «три звезды», капиталоемкие проекты развития бывшей промышленной территории завода «Красный треугольник» и комплексного освоения намывных территорий на Васильевском острове. В портфеле проектов также объекты социальной и спортивной инфраструктуры.

В павильоне города были также представлены макеты инвестиционных проектов, которые были привезены на выставку впервые за несколько лет нашего участия в ней. В этом году в состав делегации вошли руководители профильных комитетов правительства Санкт-Петербурга и подведомственных структур, а также 40 представителей бизнес-сообщества.

Могу сказать, что европейские инвесторы, посетившие павильон Санкт-Петербурга в дни выставки, высоко оценили организацию экспозиции и инвестиционные возможности города и выразили готовность более детально рассмотреть перспективы сотрудничества.

— Как инвестиционная привлекательность Петербурга выражена в цифрах?

— По итогам 2015 года объем инвестиций в основной капитал организаций в Санкт-Петербурге (а это как российские, так и иностранные инвестиции) составил 521,3 млрд рублей, что меньше показателя аналогичного периода 2014 года на 2 млрд рублей. Индекс физического объема инвестиций при этом составил 89%. При этом можно констатировать, что Санкт-Петербург остается для инвесторов одним из наиболее привлекательных российских регионов. Отрицательная динамика индекса физического объема инвестиций в основной капитал отмечалась только со второго квартала 2015 года, в то время как в России — с середины 2013 года.

Что касается прямых иностранных инвестиций, то, по данным Центробанка РФ, за девять месяцев 2015 года в экономику Санкт-Петербурга поступило $5,3 млрд таких инвестиций, что всего на 1% меньше показателя аналогичного периода 2014 года. Темп роста этого показателя составил 98,7%, тогда как в Москве и в целом по стране этот показатель ниже: всего 93 и 89,9% соответственно. Рассчитываем в будущем выйти на положительную динамику притока инвестиций, тем более что европейские агентства оценивают Санкт-Петербург как город с высоким потенциалом и минимальными рисками для инвестирования.

Ветер перемен

— правила игры —

Экономический кризис резко и довольно болезненно изменил правила игры на строительном рынке Петербурга. Себестоимость строительства выросла, а спрос на недвижимость со стороны покупателей и лояльность банков к застройщикам ощутимо уменьшились. В новой реальности выживут лишь те компании, которые смогут уловить ветер перемен и сделать его попутным. О том, как не утонуть и куда плыть в изменившейся ситуации, девелоперы поговорили на одной из панельных дискуссий в рамках выставки MIPIM-2016.

Девелоперы рассказали, что в новых рыночных условиях они вынуждены оперативно и довольно радикально менять свои проекты и способы их продвижения на рынке. И не важно, большой это проект или маленький, на старте или на финише. Хочешь жить — будь гибким, констатируют участники рынка.

Алексей Гусев из компании «Главстрой-СПб», которая в этом году привезла на MIPIM обновленную концепцию нового жилого района «Юнтолово», где запланировано около 2 млн кв. м жилья, рассказал, что для сохранения темпа продаж в кризис компания вынуждена была несколько изменить проект застройки, избавив его от необязательных, но довольно дорогих «бантиков». «Каждый рубль себестоимости строительства мы теперь четко считаем», — пояснил он. «Главстрой-СПб», по его словам, пожертвовал подземными парковками, за которые люди не готовы переплачивать, и отказался от венских каналов на территории квартала. «Вместо них у нас запланирован один гребной канал и гребная спортивная школа. Спорт — хороший магнит для спроса», — пояснил Алексей Гусев. По его словам, «Главстрой-СПб» стремится сохранить объем продаж жилья на уровне 100 тыс. кв. м жилья в год, что соответствует 7% рынка первичного жилья Петербурга. «Это довольно амбициозно, а с учетом кризиса — вдвойне сложно. Но нет ничего невозможного. Для привлечения покупателей на падающем рынке мы решили расширить квартирографию. В проекте будет жилье на любой вкус: и жесткий эконом, и элитные особняки. Чтобы привлечь спрос, нужно обеспечить весь спектр предложения», — пояснил он. При этом качество и сроки реализации проекта «Юнтолово», по его словам, не изменятся.

Похожей стратегии придерживается и компания Glorax Development, которая вышла на рынок Петербурга два года назад, но уже сформировала портфель проектов на 1 млн кв. м. На MIPIM девелопер привез перспективный проект строительства нового жилого района Golden City на намывных территориях Васильевского острова. Но говорил об опыте реализации небольшого текущего проекта «Английская миля». Представитель компании Руслан Сырцов рассказал, что в кризис компания также вынуждена просчитывать каждый шаг. «Мы медленнее, чем планировали, выводим жилье на рынок. Действуем осторожно, чтобы не допустить ошибку. А чтобы отстроить свой жилой комплекс от конкурентов, мы отказались от отделки квартир и уменьшили этажность. Кроме того, в отличие от многих строителей в Петербурге, мы работаем с 9 до 21 часа. Это распространенный в столице маркетинговый ход: покупатель может прийти к нам даже тогда, когда офисы конкурентов уже закрыты», — рассуждает Руслан Сырцов.

В свою очередь, Ирина Анисимова из «ВТБ Девелопмент», компании, которая реализует в Петербурге несколько знаковых проектов (в том числе деловой комплекс «Невская ратуша» и индустриальный парк «Марьино»), рассказала, что компания в качестве антикризисной меры ведет несколько переговоров о соинвестировании или долевом участии других фирм в своих стройках. «Мы предлагаем партнерам прозрачные взаимоотношения. Но все равно с контрагентами сложно договориться. Многие из них считают, что раз рынок тяжелый, то порог вхождения в проект должен быть ниже», — сообщила она.

Также Ирина Анисимова призвала коллег к диверсификации девелоперского продукта. По ее мнению, это отличная антикризисная мера, которая может стать реальной подушкой безопасности для застройщика. В качестве примера такой диверсификации она привела недавно появившийся формат недвижимости Лондона, который называется «сити-сэндвич». Так называют здания, где на первом этаже находится торговля, на втором — ресторан, с третьего по пятый этажи расположены офисы, а выше — жилье. «Логистику в таких зданиях сложно организовать. Но технически эта задача решаема. Зато если одна из функций „сити-сэндвича“ по каким-то причинам „проваливается“ в кризис, то остальные все равно „вытянут“ проект на уровень безубыточности», — пояснила Ирина Анисимова.

Иностранцы не зажглись

Участники дискуссии резонно отметили, что многие инвесторы, особенно иностранцы, которые вышли на рынок России до кризиса, в изменившихся условиях работать не готовы. Не секрет, что многие европейцы в Петербурге сворачивают или замораживают проекты до лучших времен, сокращают штат и не пополняют земельные банки. Юсси Куутса из финской компании SRV, которая построила в Петербурге ТРК «Жемчужная плаза» и сейчас активно строит ТРК «Охта Молл», объяснил это тем, что в глазах стабильных европейцев российский девелоперский рынок выглядит как американские горки или огромные качели. «Мотает тебя туда-сюда. Чтобы не свалиться, нужно вкладывать в бизнес в России не больше, чем ты можешь позволить себе потерять. Чтобы тут работать и воспринимать эту качку как норму жизни, нужно иметь запас финансовой прочности. Тогда не будешь принимать решения в состоянии паники. И не будешь делать ошибки», — говорит он. При этом финский девелопер посетовал на сложности с проектным финансированием. «Если до кризиса банки буквально бегали за инвесторами и готовы были финансировать до 75% затрат по проекту, то сейчас они понизили лимит кредитования до 50% общей стоимости, и переговоры проходят очень туго», — говорит Юсси Куутса. Он призвал коллег не прятаться за разговоры об экономических санкциях против России. «Санкции — это палка о двух концах, которая ударила не только по России, но и по ее европейским партнерам. Везде ослабла конкуренция и выросли цены. Чтобы избавиться от этой напасти, нужно либерализовать экономику. Тогда рынок будет сам себя регулировать», — уверен Юсси Куутса.

«Каждый новый проект сейчас — это большой риск. А рисковать нужно только на свои. Мы, например, строим сейчас в Пулково многоуровневый паркинг за 1,2 млрд рублей. Это деньги из операционной прибыли прошлого периода. Без займов», — добавил Андрей Канивец из австрийской компании «Авиелен А.Г.», которая построила в Петербурге МФК «Аэропортсити».

«Нам как иностранному инвестору важны прозрачность и предсказуемость условий ведения бизнеса в России, и в Петербурге в частности. Особенно сейчас — в столь нестабильное время», — поддержал коллегу Юусо Хиетанен из шведской компании «NCC Жилищное строительство», которая строит несколько жилых комплексов в Петербурге.

«Многие иностранные инвесторы “зажигаются“, когда считают экономику проектов в России. Но быстро “тухнут“, когда вспоминают нашу нестабильность, в том числе законодательную. Если нет спокойствия и стабильности, большие прибыли не радуют», — заключил Олег Громков из компании Fort Group, второго по размеру портфеля собственника торговой недвижимости в Петербурге.

Диалог с властью

Стабильности, предсказуемости, а также диалога с властью не хватает и отечественным застройщикам. Юрий Грудин из ГК «Пионер» сравнил строительный бизнес Петербурга с уставшим ишаком. «Он еще идет, но на него все грузят и грузят. И ничего при этом не объясняют», — говорит он. Девелопер посетовал, что конструктивный разговор между властью и бизнесом города не клеится. «Часто это только видимость. Допустим, обсуждаем те же новые РНГП. Чиновники слушают строителей, кивают. А в итоговом документе высказанные замечания все равно не учитывают. А люди хотят работать там, где можно прогнозировать бизнес и спокойно зарабатывать деньги. Вкладывать капиталы в неопределенность, да еще при гробовой тишине — слишком большой риск», — заключил Юрий Грудин.

Коллегу поддержал президент группы Весаг Александр Шарапов. По его словам, девелоперский исход — итог безграмотной политики властей. «Хуже нет, когда чиновники делают ошибки и заставляют бизнес за них платить. Ситуация со сносом объектов в Москве — яркий тому пример. В Петербурге эта проблема выражена в меньшей степени. Но все равно складывается ощущение, что строительная отрасль, как поросенок, визжит и надеется, что не зарежут», — высказался он.

Глава юридической компании Dentons Карина Чичканова призвала девелоперов больше использовать инструменты лоббизма. «Это нормальная практика. В той же Корее крупные корпорации часто заключают с чиновниками предпенсионного возраста договоры о том, что после выхода в отставку те будут как наемные менеджеры, лоббировать их интересы во власти. Это законно и даже почетно. За такие головы идет драка. А у нас, к сожалению, нет законодательства, которое могло бы эту работу структурировать. Приходится пользоваться теми инструментами, которые оставляет правовое поле. Например, механизмом общественных слушаний. Он не безупречен, но возможности для лоббирования интересов бизнеса оставляет», — считает госпожа Чичканова.

Впрочем, девелоперы уверены, что кризис принесет строительному рынку не только проблемы, но и практическую пользу. Они вспомнили, что в кризис 2008 года с рынка ушли многие слабые и закредитованные компании, что, безусловно, его оздоровило. А еще раньше, во время кризиса начала «нулевых», с рынка исчезли страшные серийные дома. Застройщики стали больше работать с монолитом, и город стал красивее.

По всеобщему мнению, мест для приложения инвестиций в России много, как нигде. А раз есть спрос на деньги, будет и предложение.

Никита Кулаков