

# УХАБИСТЫЙ ПУТЬ ДЕВЕЛОПЕРА

НЫНЕШНИЙ ГОД ПРИНЕСЕТ СТРОИТЕЛЬНОМУ РЫНКУ РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ. МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВООБЩЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ, ПО СУТИ ОТМЕНЯЮЩИЕ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ПОСТАВЯТ КРЕСТ НА ВСЕЙ ОТРАСЛИ. МЕЖДУ ТЕМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 25 ЛЕТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПЕРЕЖИВАЛ НЕ ОДНУ ВСТРЯСКУ — НО РЫНОК ОСТАЕТСЯ НА ПЛАВУ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ ВМЕСТЕ С ГОРОДСКИМИ СТРОИТЕЛЯМИ ВСПОМИНАЕТ КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ.



ЕВГЕНИЙ ПЯВЛЕНКО

К ЛЮБЫМ РИСКАМ РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ БЫСТРО ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ

В 1990-х годах не существовало никакого закона о дольщиках, жилье строилось силами кооперативов. Все работало практически на честном слове, говорят эксперты. «В то время я еще не являлся профессиональным участником рынка недвижимости, но у меня сложилось впечатление, что в эти годы все держалось исключительно на бешеной тяге и огромных оборотах рынка недвижимости. В конце 1990-х годов любое новое жилье было настолько востребовано, что и банкротств застройщиков было мало. Раскупалось все, даже самые низкокачественные проекты», — делится воспоминаниями Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu.

**ПЕРВЫЕ ШАГИ** Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы «Эталон», вспоминает, что компания заключила первый в городе договор о долевом участии: «В 1987 году я возглавлял „ЛенСпецСМУ“ — строительную компанию при Минэлектронпроме. В стране в это время росло кооперативное движение, но мы столкнулись со сложностями, так как Минэлектронпром считался оборонным министерством, где отделение или приватизация были запрещены. При этом оборудование, технику мы покупали сами, на заработанные средства, а числилось это все на баланс в Москве. Я предложил коллективу выкупить это имущество иделиться, создав производственно-кооперативное предприятие. Мы разработали устав, прошли регистрацию и ушли на вольные хлеба. Решение о строительстве жилых домов без участия государства стало тогда определяющим». Господин Заренков вспоминает, что ждать финансирования тогда было неоткуда, поэтому стали ориентироваться на частных лиц. «Такая карусель была — 80% расчетов были по бартеру, денежной массы в стране не хватало. Занимались строительством коттеджей, около 40 загородных домов построили. Наша задача была — заработать авторитет на рынке, нужно было объяснить людям, почему дом стоит столько-то, почему мы его обязательно достроим. А потом взяли за многоквартирный дом. Первый ДДУ в городе заключили мы. Помню, одноком-

натная квартира стоила \$10 тыс., двухкомнатная — \$15–18 тыс., трехкомнатная — \$20–25 тыс. Опыт реализации первого дома (Комендантский, 39) был колоссальным, коллектив увеличился, но вот прибыли мы не получили: получил наш банк-партнер за привлечение дольщиков. Позже мы уже самостоятельно этим занимались, у нас появились отдел продаж, служба заказчика и другие подразделения».

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора АО «Строительный трест», отмечает, что схемы реализации недвижимости до принятия 214-ФЗ были самые разнообразные. «Мы, например, рисовали таблички-шахматки по каждому объекту. Для каждой квартиры была своя клетка. В нее вписывалась площадь жилья и фамилия покупателя. Такая систематизация позволяла избежать трудностей при дальнейшей работе и тем более не допустить двойных продаж. Кроме того, мы разработали свой типовый договор долевого участия. Подобные договоры с теми или иными модификациями использовались и другими компаниями-застройщиками. В нем были прописаны обязательства застройщика и дольщика, сроки реализации объекта, стоимость жилья», — рассказывает господин Берсиров.

В начале 2000-х вступил в силу федеральный закон № 214, регулирующий долевое строительство. Многие девелоперы тогда также говорили, что 214-ФЗ ставит девелоперов в невыгодное положение и способен похоронить рынок. Тем не менее к новым условиям девелоперы приспособились быстро.

**ПРИХОД ИПОТЕКИ** Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, тоже причисляет себя к основоположникам многих современных инструментов на рынке строительства. «Мы стояли у истоков ипотечного кредитования в Петербурге, но той ипотечной системы, как мы ее представляем сегодня, системы современного западного образца, в 1990-е, по сути, не было. Банки выдавали такие кредиты на несравнимо более жестких условиях, чем сегодня, с большими процентами, с маленькими сроками возврата кредитов — год-полтора.

Например, когда мы в 1997 году одними из первых в Петербурге запустили ипотечный механизм покупки жилья с погашением кредита за десять лет, ставка была 20–25% в год в валюте. И она считалась беспрецедентно низкой».

Господин Берсиров отмечает, что, несмотря на то, что федеральный закон об ипотеке вступил в силу в 1998 году, из-за дефолта реальный спрос на ипотеку начался в начале 2000-х годов. «Как правило, тогда ипотечный кредит выдавался только в долларах. Банки могли выдавать кредиты на покупку жилья со ставками 25–30% годовых. При этом первый взнос составлял минимум 30% от стоимости квартиры, а срок — всего десять лет», — говорит он.

С 2005 по 2008 год ставка с 14–15% постепенно снижалась до 11%, а первый взнос уменьшился до 10%. Однако с началом кризиса в 2008 году процентные ставки, как и размер первого взноса, вновь устремились вверх.

По мнению господина Тиктинского, бичом строительного рынка в экономических условиях 1990-х была ситуация, когда компаниям не удавалось выполнить свои обязательства перед дольщиками и на последних этапах строительства нередко практиковали «дополнительный сбор средств». Еще одна особенность того периода — много совместных проектов с другими строительными компаниями. Кризис 1998 года только усилил эту тенденцию на рынке — компании активно искали варианты совместной реализации проектов.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, работавшая тогда в крупной строительной компании, вспоминает: «У нас не было интернета, CRM-систем. Были листинги, которые печатались раз в неделю (для этого даже был специальный сотрудник, который занимался только распечаткой этих листингов) и выдавались менеджерам, которые по ним смотрели все характеристики. Приходилось создавать свою бумажную систему фильтрации различными способами: закладками, скрепками и так далее. При заключении сделок и оплате клиенты приносили деньги в сумках; однажды в моей

практике клиент принес оплату в хозяйственном мешке. При этом, если продажа проходила в у. е., то прогнозировать изменения курса было невозможно: за ночь сумма могла вырасти на 10–15%. Выработанной ценовой политики не было. Менеджер мог только попросить клиента, чтобы он захватил с собой чуть больше денег».

Она рассказывает, что в строительной фирме, в которой она работала, был проверенный обменщик, который работал на «Московской бирже». «При необходимости мы с клиентом ехали к нему со всей суммой и меняли деньги или обменщик приезжал в офис и в отдельной комнатке менял деньги. Некоторые небольшие компании порой проводили деньги без обмена. Примерно в 2002–2003 годах рынок ушел от у. е.», — говорит госпожа Яковлева.

Евгений Богданов вспоминает про эксперименты строителей с метражами: «Если говорить о заре девелоперского бизнеса в Петербурге, то мне запомнились квартиры „Риал“ от застройщика, который тогда назывался ЛЭК (ныне Л1.— G). В то время это предложение просто взорвало рынок недвижимости нашего города и всей страны своей суперкомпактностью и низкой ценой. Так что формат студий, которые до сих пор возглавляют все рейтинги продаж, зародился у нас в городе. В то время я еще учился в институте, и для нас, студентов, это было очень заманчивое предложение. Мне не довелось стать владельцем такой квартиры, но мои однокурсники тогда приобретали студии, и я бывал у них в гостях».

Беслан Берсиров полагает, что сегодня рынок стал цивилизованным. «Сегодня действует жесткое законодательство, которое уравнивает в правах застройщиков, покупателей и продавцов. Любые перемены почти всегда вносят коррективы, которые влияют на текущие планы компании и не всегда положительно сказываются на бизнесе. Пять лет назад к ним можно отнести ситуацию со строительством социальной инфраструктуры за счет застройщиков. Сегодня — это изменения в 214-ФЗ. Однако у любого бизнеса всегда есть выбор: принять изменения, научиться работать по-новому или просто уйти с рынка», — оптимистичен господин Берсиров. ■