

КИРПИЧ К КИРПИЧУ

НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО С 1 ИЮЛЯ В РОССИИ ВСТУПИЛИ В СИЛУ НОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ ДЛЯ РАСЧЕТОВ МЕЖДУ ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАСТРОЙЩИКАМИ, СУЩЕСТВЕННАЯ ДОЛЯ ПРОЕКТОВ ПРОДОЛЖАЕТ РЕАЛИЗОВАТЬСЯ ПО ПРЕЖНЕЙ СХЕМЕ. НОВАЯ МОДЕЛЬ В ПЕРСПЕКТИВЕ ДОЛЖНА ПОМОЧЬ ОЧИСТИТЬ РЫНОК ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ И КОНСОЛИДИРОВАТЬ ОТРАСЛЬ. ПОКА СДЕЛОК M&A НЕМНОГО, ОДНАКО ТЕ, ЧТО БЫЛИ СОВЕРШЕНЫ ИЛИ АНОНСИРОВАНЫ, УЖЕ ИЗМЕНИЛИ ЕЕ КАРТИНУ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

СТОЛИЧНЫЙ ОХВАТ В августе текущего года Etalon Group закрыла сделку по покупке 49% уставного капитала застройщика «Лидер-Инвест» у АФК «Система», консолидировав таким образом 100% акций московской компании: долю в размере 51% группа приобрела еще в феврале. По словам генерального директора Etalon Group Геннадия Щербины, в первую очередь приобретение «Лидер-Инвеста» позволило девелоперу укрепить свои позиции на столичном рынке. «Во-вторых, мы существенно расширили наш портфель, пополнив его проектами как точечной застройки, так и комплексного освоения территории премиум-, бизнес- и комфорт-классов в хороших локациях Москвы. Безусловно, увеличение числа проектов и расширение их классности оказало влияние на рост продаж», — отмечает он.

Одновременно с ростом объемов продаж, зафиксированным в рамках сделки, выросла и средняя цена продаваемой недвижимости, так как вклад в нее внесла и реализация более дорогих проектов «Лидер-Инвеста», уточняет господин Щербина: по итогам второго квартала 2019 года она достигла 122 тыс. рублей за кв. м по всем типам недвижимости.

Генеральный директор Etalon Group подчеркивает, что нынешнее состояние рынка жилой недвижимости является благоприятным для укрепления позиций и наращивания доли сильными, финансово устойчивыми компаниями, обладающими достаточными ресурсами для развития. «Поэтому мы не исключаем ряд сделок M&A, но о целой волне говорить преждевременно. Мы по-прежнему рассматриваем в качестве возможных направлений развития и покупку отдельных земельных участков, и приобретение других компаний с достаточно привлекательными портфелями проектов, однако конкретных решений на текущий момент нет», — говорит он.

Что касается финансирования подобных сделок, то, по словам Геннадия Щербины, оно может быть обеспечено за счет кредитных линий с длительным сроком погашения и приемлемой процентной ставкой: при таких условиях долговая нагрузка для компаний, регулярно получающих внушительный объем денежных поступлений от покупателей, станет вполне посильной.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ Финские строительные концерны YIT и Lemminkäinen заявили об объединении еще летом 2017 года и закрыли сделку зимой 2018-го. Слияние произошло в виде поглощения Lemminkäinen компанией YIT: владельцам последней стали принадле-



СДЕЛКИ МЕЖДУ ДЕВЕЛОПЕРАМИ — НОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ. ДО ЭТОГО ЕГО КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ КОНСОЛИДИРОВАЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ ДЛЯ СВОИХ ПРОЕКТОВ

жать 60% акций объединенной компании, а Lemminkäinen — 40%.

Автоматически с глобальной сделкой произошло и слияние всех дочерних структур компаний, в том числе в России. «Главный акцент мы делаем на жилищном строительстве. Поэтому хотя мы и получили от Lemminkäinen подрядный бизнес, тем не менее уходим из этой сферы деятельности, завершая к новому году последний проект (как подрядчик. — **BG**) в Петербурге», — говорит генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Теemu Хелпполайнен.

По его словам, асфальтовый бизнес, приобретенный YIT в процессе слияния с Lemminkäinen, также будет завершен и продан шведской компании. «Российское подразделение не входит в эту сделку, но, как мы уже объявили в июне 2019 года, YIT до конца года завершит деятельность по устройству асфальтовых покрытий в России путем либо завершения этой работы, либо продажи бизнеса», — уточняет господин Хелпполайнен.

При этом YIT планирует развивать производство бетонных изделий в Ленинградской области, которое получил в рамках объединения, подчеркивает он: предприятие выпускает конкурентоспособную продукцию, которая используется для строительства не только собственных объектов финской компании, но и рядом внешних клиентов. «Причем можно отметить тенденцию: сейчас мы стали получать больше запросов о поставках наших панельных конструкций, чем раньше», — добавляет гендиректор «ЮИТ Санкт-Петербург».

Также концерн намерен продолжать реализацию проекта индустриального парка в Калуге, доставшегося от Lemminkäinen.

«Это хорошо знакомый для нас вид бизнеса, ведь мы успешно занимаемся развитием нашего индустриального парка Greenstate на границе Ленобласти и Петербурга», — говорит Теemu Хелпполайнен.

Других подобных крупных сделок M&A в России YIT пока не планирует, отмечает он. Говоря о развитии рынка в целом, господин Хелпполайнен солидарен с гендиректором Etalon Group: продолжится консолидация компаний, и в то же время далеко не все небольшие и средние компании смогут продолжать свою деятельность в новых условиях. Вместе с тем он обращает внимание на парадоксальную ситуацию с получением финансирования для сделок M&A в России: у крупных российских банков есть деньги и они готовы давать кредиты надежным компаниям, однако их стоимость оказывается слишком высокой, что снижает маржу застройщиков, и они отказываются от привлечения средств, а менее благополучные компании такие банки не кредитуют. «Впрочем, при более низких процентных ставках по корпоративным займам крупные компании были бы готовы приобретать другие компании за счет кредитов — в других странах имеется такая практика. Но если ставки по кредитам выше 10%, то бизнеса с рентабельностью, позволяющей платить такие высокие проценты, очень мало», — добавляет господин Хелпполайнен.

ИГРА НА ВЫЛЕТ Поглощение более мелких игроков лидерами рынка в новой модели будет возможно в случае наличия у них ликвидного портфеля проектов, говорит руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (входит

в Setl Group) Ольга Трошева. «О возможности рассматривать такие варианты уже сообщала в начале 2019 года Etalon Group, а ранее, в 2016 году, произошло приобретение группой компаний «ПИК» застройщика «Мортон», — отмечает она. В случае отсутствия у застройщика привлекательных участков и проектов или непрозрачной истории (задержек строительства, обманутых дольщиков) найти инвестора будет сложнее.

Эксперт обращает внимание на то, что в новых условиях могут получить развитие различные формы fee-девелопмента (когда одна компания оказывает другой девелоперские услуги): об этом уже заявляла группа «Самолет», подобные планы анонсировала группа компаний «Пионер».

Группа ЛСР пока не планирует покупать других игроков рынка, говорит генеральный директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Дмитрий Ходкевич, но в целом рынок ждут непростые времена из-за изменений в жилищном законодательстве. «Приведем в пример ту же Беларусь: в результате аналогичной реформы количество девелоперов там сократилось в разы. Похожая ситуация была и в Индии: после внесения изменений в жилищное законодательство с рынка ушло около 90% компаний», — напоминает он.

По словам господина Ходкевича, перемены могут не выдержать средние и мелкие компании, а крупным и опытным к новым условиям будет подстроиться легче. «Небольшие игроки, если не уйдут с рынка или их не поглотят, могут не получить проектное финансирование из-за несоответствия критериям Минстроя (Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. — **BG**) или недостаточных финансовых возможностей. В таком случае кто-то будет продавать свои активы. Речь идет как о земельных участках, так и о готовых проектах в начальной стадии реализации или с проработанной проектной документацией», — соглашается он с коллегами, добавляя, что возможен даже вариант продажи отдельных проектных организаций крупным игрокам. Если такие активы на рынке появятся, ЛСР готова рассмотреть их приобретение, заключает господин Ходкевич.

Вместе с тем недавно группа объявила о покупке у датской H+N International A/S завода по производству газобетона в Ленинградской области. Предприятие станет частью структурного подразделения «ЛСР. Стеновые» и его приобретение должно позитивно сказаться на доходности всей группы, отмечали в компании. ■