



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Прошел год с момента запуска новой схемы работы со средствами дольщиков. Многие представители строительного бизнеса говорили тогда, что нововведения убьют мелкие и средние фирмы, оставив на рынке лишь крупных девелоперов.

Тем не менее уже понятно, что мелкие компании все-таки способны выживать, и даже неразбериха с пандемией оказалась неспособной уничтожить небольшие фирмы.

Оно и понятно — в любом бизнесе есть ниши, которые для крупных компаний оказываются либо неинтересными, либо просто незамеченными. Чем больше компания, тем неповоротливее она в принятии инвестиционных решений, и способность быстро и гибко реагировать на изменяющуюся конъюнктуру как раз является плюсом малого и среднего бизнеса.

Другое дело, что с финансированием дела обстоят неважно: те, кто успел получить разрешение на строительство до вступления в силу новых правил по работе с дольщиками, пока завершают проекты по старым схемам, а по новым проектам приходится выбивать финансирование у банков. Статистика показывает, что объемы проектного финансирования в первой половине 2020 года относительно аналогичного периода прошлого года выросли, но в первом полугодии 2019 года потребности в получении таких кредитов еще не существовало, так как эскроу-счета начали работать только со второй половины года. Поэтому здесь речь идет об эффекте низкой базы. С приходом же пандемии банки еще больше ужесточили условия кредитования для отрасли, которую и так относили к высокорисковой.

Замены банковскому финансированию рынок пока предложить не смог. Наиболее популярная альтернатива — облигационный заем, но и он требует определенных сил и средств на подготовку. Эксперты говорят, что занимать на рынке меньше чем 3–5 млрд рублей просто невыгодно. Но даже если удастся организовать такой заем, заменить банковское финансирование он не сможет — в лучшем случае он его лишь дополнит.

И для банковских кредитов, и для организации поступлений средств из альтернативных источников требуются грамотные специалисты, причем они нужны и в мелких фирмах, и в гигантских корпорациях. Поэтому на первом плане в строительной отрасли остаются кадры. Как впрочем, во все времена: именно они все и решают.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РИСК СО МНОГИМИ НЕИЗВЕСТНЫМИ КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НЕ ОСТАВИЛА В СТОРОНЕ И СТРОЙОТРАСЛЬ, ХОТЯ ИПОТЕКА С ЛЬГОТНОЙ СТАВКОЙ ОКАЗАЛА МОЩНЕЙШУЮ ПОДДЕРЖКУ КОМПЛЕКСУ. НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА КОНСТАТИРУЮТ ДЕСЯТИКРАТНЫЙ РОСТ СДЕЛОК ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА И ГЕНПОДРЯДА. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СПЕЦИАЛИСТЫ КОНСТАТИРУЮТ: ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ИМЕЕТ СВОИ НЮАНСЫ И НЕ ВСЕГДА БЫВАЕТ ВЫГОДНЫМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

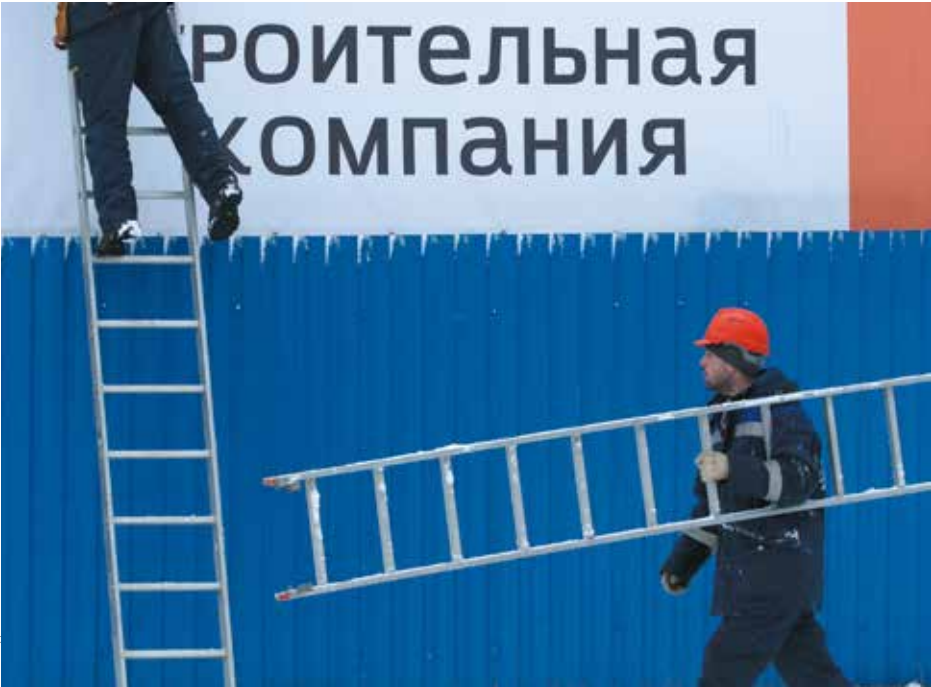
По данным «Фридом Финанс», в мае девелопмент вышел в лидеры отраслей России по числу и объему сделок слияний и поглощений: 19 сделок на сумму \$935,6 млн — это, по подсчетам компании, в 10 раз больше, чем в аналогичный период прошлого года. «В строительной индустрии, учитывая бурную активность M&A, а также переход на эскроу, процент закрытий и реорганизаций сейчас может составлять 20–30%. Во втором полугодии, по нашей оценке, динамика сохранится. Общее количество закрытых и реорганизованных девелоперов может составить от 15% до 20%», — прогнозирует Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс».

Управляющий партнер адвокатского бюро СТЛ Дмитрий Кудрявцев также склонен связывать рост сделок слияний и поглощений не с коронавирусом, а с переходом отрасли на эскроу-счета, произошедшее год назад.

«Изменения в 214-ФЗ, вступившие в силу в прошлом году, привели к существенному изменению бизнес-моделей участников рынка. По новым правилам, деньги, полученные от покупателей (УДС), поступают не на счета застройщиков, а в банки на специальные так называемые эскроу-счета. Застройщики могут получить деньги только после ввода дома в эксплуатацию. Соответственно, если раньше строительство домов во многом осуществлялось за счет привлечения средств дольщиков, то теперь оно получается за счет кредитных средств от банков, где находятся эскроу-счета компании. Очевидно, что эта схема для застройщиков более сложная и, конечно же, затратная», — рассуждает он.

Кроме того, добавляет юрист, ужесточены требования к самим застройщикам и их проектам, установлен минимальный размер уставного капитала застройщика и так далее. «Одним словом, доходность строительного бизнеса однозначно снизилась», — делает вывод эксперт.

Он уверен, что в результате этих нововведений в горизонте двух-пяти лет рынок увидит существенное количество сделок по поглощению более успешными игроками менее успешных, не сумевших в полной мере реализовать свои проекты и планы в новой реальности. «В ситуации снижения маржинальности иногда будет выгоднее "уйти под крыло" или объединиться с другой компанией, у которой дела идут лучше. Естественным, крупным застройщикам легче приспособиться к новым условиям, соответственно, основной всплеск



ЗА КАЖДЫМ ЗАСТРОЙЩИКОМ СТОЯТ ДОЛЬЩИКИ, ПЕРЕД КОТОРЫМИ У НЕГО ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ТО ЕСТЬ ПОКУПКА СТРОЙФИРМЫ — ЭТО ПРИОБРЕТЕНИЕ «КОТА В МЕШКЕ» И НЕКОТОРЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

поглощений будет замечен среди мелких застройщиков, основная ценность которых для крупных заключается в наличии интересных земельных участков. Крайне важным вопросом в таких ситуациях, конечно же, является проверка правовых оснований владения участком, возможность утраты такого права, инвестиционные и иные условия сделки», — полагает господин Кудрявцев. По его мнению, возможным представляется и объединение двух и более не очень крупных игроков с целью осуществления совместной реализации проектов.

«Очень возможным и перспективным, на мой взгляд, является приобретение крупными банками долей в капитале застройщиков. Эта модель может быть весьма выгодна для обеих сторон с учетом новых аспектов законодательства. Приобретение банком ВТБ в прошлом году крупного пакета у группы компаний ПИК является тому подтверждением», — говорит эксперт.

Впрочем, сами представители строительной отрасли более осторожны в оценках перспектив сделок по поглощению. Как считает директор группы «Аквилон» Виталий Коробов, приобретение строительной компании — это большой риск со многими неизвестными. «В первую очередь надо понимать, что конкретно приоб-

ретается: земельный банк, парк техники или специалисты. В нынешней ситуации проще приобрести все это по отдельности, не обременяя себя ненужными активами», — рассуждает девелопер.

Сергей Ярошенко, генеральный директор ГК «КВС», замечает, что строительная отрасль достаточно инертна, поэтому пока делать какие-то выводы преждевременно. «Сейчас ситуация на девелоперском рынке мало изменилась. За последний год были федеральные игроки, которые решили свернуть деятельность в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и сосредоточиться на более высокомаржинальном рынке Москвы, или, сократив объемы строительства в регионах, увеличить долю в Петербурге. Однако крупных поглощений и банкротств не происходило. На сегодняшний день остается еще и запас финансовых средств, и большой объем тех объектов, которые достаиваются по старым правилам», — говорит эксперт.

Он замечает также, что сейчас еще далеко не все отрасли вернулись к стандартному режиму работы и говорить о выходе из сложной ситуации рано. «В ближайшие месяцы мы увидим сокращения в целом по разным бизнесам, снижение доходов населения. Все изменения, связанные с текущей ситуацией, еще впереди. → 12

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ