

Инвестируй,

а то проиграешь!



Недвижимость все еще остается самым надежным и высокодоходным объектом инвестирования. Известно, что в Москве около 30% квартир покупают не для проживания, а с целью выгодного вложения средств. Доходность жилищного строительства на сегодняшний день составляет около 50% годовых, инвестиционные и финансовые структуры продолжают предоставлять застройщикам кредиты, размещать векселя и облигации компаний. Банки охотно выдают застройщикам краткосрочные (до двух лет) кредиты под 15–18% годовых, так как компании практически гарантированно могут расплатиться, и даже в случае падения рынка на 30%, риск вложений не станет фатальным.

Проблема, однако, заключается в том, что «длинных» денег заст-

ройщикам давать никто не рискует: пятилетние кредиты, например, предоставляет только Российский банк развития (РБР), а десятилетних кредитов на рынке недвижимости не сыскать днем с огнем. Это становится непреодолимой преградой на пути развития перспективного бизнеса по строительству доходных домов, инвестиционная окупаемость которых может быть достаточно высокой, но требует времени.

Прибыль девелоперов и инвесторов, занимающихся недвижимостью, оценивается по-разному и сильно зависит от того, о каком секторе рынка идет речь. Застройщики, возводящие офисные и торговые центры и сдающие их в аренду, получают в среднем 20–30% прибыли в год, доходность инвесторов, покупающих

торговые центры, составляет 15–20%, инвестирование в офисы класса А приносит 12–14%, класса В — 18–25% в год. В жилищном сегменте на вложенный собственный капитал девелопер может получить до 50% годовой прибыли.

А цены рвутся в облака

По данным Госкомстата, в конце 2003 года средняя стоимость одного квадратного метра жилой площади при строительстве составляла 8 007 рублей (в конце 2002 года — 6 175 рублей). Наиболее высоким этот показатель оказался в Москве (16 487 руб.), Санкт-Петербурге (10 692 руб.), Тюменской (11 716 руб.), Амурской (9 379 руб.), Магаданской (9 109 руб.) областях, Хабаровском крае (9 817 руб.), Кабардино-Балкарской Республике (9 186 руб.), Ямало-Ненецком (20 827 руб.) автономном округе, Ханты-Мансийском автономном округе — Югре (16 349 руб.). Цены на квартиры в Москве за прошлый год в среднем выросли на 30–35% и превысили докризисный уровень (за последние три года столичное жилье подорожало почти на 85%). В Санкт-Петербурге и Екатеринбурге квартиры стали дороже примерно на 20–25%, в Подмосковье цены на некоторые объекты повысились до 40%. Рынок продолжает расти и в текущем году. Причем в 2003 году его рост вроде бы обуславливался падением доллара, а сегодня растут уже рублевые цены. *Рынок, куда несешься ты?! Дай ответ! Не дает ответа...*

Для роста цен есть и вполне объективные причины, например, увеличение себестоимости строительства (летом прошлого года на 40% подорожал цемент, а с на-

Материал подготовлен рейтинговым центром Института экономических стратегий.

чала 2004 г. на 70% выросли цены на металл). Впрочем, прибыли застройщиков от этого не уменьшаются. Еще одной причиной роста цен на недвижимость является увеличение количества наличных денег у населения (на 45% в прошлом году), причем предложение на рынке осталось на прежнем уровне. Таким образом, увеличение цен на недвижимость составляет около 0,94% от роста объема денежной массы и является, по сути, скрытой инфляцией.

Рухнет? Не рухнет?..

Нормальное развитие любого рынка возможно лишь при наличии стабильности, некоего паритета спроса и предложения. Резкие скачки цен в ту или иную сторону в целом отрицательно сказываются как на продавцах, так и на покупателях — в этих условиях никто не застрахован от ошибок. Каковы же перспективы рынка недвижимости: продолжит ли он свой впечатляющий рост или же его ожидает стагнация, а в худшем случае — кризис? На этот счет у специалистов нет единого мнения. И это уже повод для беспокойства. На сегодняшний день существуют две совершенно противоположные точки зрения на перспективы развития рынка недвижимости, причем одна из них (более пессимистическая) принадлежит представителям строительных компаний, а другая (пышущая оптимизмом) — представителям риэлторских фирм. И то сказать, какой риэлтор — без оптимизма?

Строители считают, что основной причиной снижения цен на столичном рынке станет падение доходности инвестиций. Такая доходность сравняется с банковскими ставками, и... Оно конечно, к банкам у нас доверия нет! Но ведь, по правде сказать, в недвижимость тоже надо уметь вкладывать, защита прав инвесторов оставляет желать лучшего. Так что могут банки переманить свободные денежки граждан, могут...



В последнее время отчетливо стала проявляться тенденция увеличения сроков реализации жилья, что является признаком затоваривания рынка. Некоторые инвесторы, вложившие деньги в квартиры, уже потянулись их продавать — пока цена еще хорошая. Правда, это утверждение справедливо лишь для жилья повышенной комфортности и не имеет никакого отношения к дешевому жилью.

А что риэлторы? Они продолжают прогнозировать рост цен в этом году, считая, что население просто не поспевает за темпами рос-

та цен на рынке недвижимости. Но придет ипотека — ипотека нам поможет! Активное развитие ипотеки будет поддерживать спрос на уровне стабильного, и, следовательно, цены не обрушатся.

Тем не менее, большинство риэлторов и аналитиков сходятся в том, что повышение общей экономической стабильности при одновременном росте цен на энергоносители (и стройматериалы!) вкупе с увеличивающимися доходами населения не позволяют предполагать скорого обвала. Подтолкнуть рынок к кризису мо-



И. И. Мазур, В. Д. Шапиро Нескучный менеджмент М.: Аввалон, 2003

В книге в не слишком серьезной форме представлен круг достаточно серьезных вопросов, составляющих сущность менеджмента как синтетической мультидисциплины, объединяющей ряд специальных предметов, таких как проектный и корпоративный менеджмент, менеджмент персонала и др.

Для широкого круга читателей, интересующихся проблемами менеджмента и не желающих уснуть при чтении.

MISCELLANEOUS

Не разом Москва строилась

Большинство московских улиц зародилось из дорог в другие города и по ним назывались. До нас дошли названия улиц: Смоленская, Тверская, Дмитровка, Калужская, Серпуховская.

Когда на окраинах растущей Москвы появились монастыри и дороги от них в центр города превратились в улицы, возникли названия улиц по монастырям: Петровка, Рождественка, Сретенка, Донская.

В Москве XVI–XVII веков, застроенной по преимуществу деревянными домами, были часты пожары. После таковых жителям порой трудно было отыскать не только место своих сгоревших дворов, но даже и улицы, на которых они стояли. В эти века одни лишь церкви строились по преимуществу из камня, они-то и служили ориентирами. Поэтому многие улицы назывались по имени церквей.

В XVIII–XIX веках названия улиц давались по появившимся в большом количестве кабакам. Таково происхождение названий улиц Волхонка, Маросейка, Плющиха, Ладожская. Часть московских улиц получила название по бывшим на них в XVI–XVII веках слободам (Татарские и Хамовнические улицы, Дорогомиловская, Мясницкая).

Из книги П.В. Сытина «Откуда произошли названия улиц Москвы». М., 1959.



гут только какие-то внешние воздействия. Например, резкие колебания курса валют или изменение цен на сырьевые ресурсы («нефтяные» деньги обеспечивают почти 30% платежеспособного спроса на рынке недвижимости).

Впрочем, на мировом рынке энергоресурсов в течение ближайшего года ожидается устойчивое повышение спроса на углеводородное сырье, обусловленное реальными запросами потребителей. Естественно, это не означает, что цена на нефтепродукты будет постоянно расти, но, по крайней мере, обвала цен не предвидится.

У «Интерроса» талантливая дочка

Полтора года назад холдинг «Интеррос» решил, что недвижимость является перспективным направлением бизнеса, и создал дочернюю специализированную компанию ОАО «Открытые инвестиции» (41 место), уставной капитал которой составляет 70 млн долл. На сегодняшний день компания реализует проект — элитный коттеджный поселок Павлово — общей стоимостью около 130 млн

долл. К настоящему моменту уже продано около 40% поселка. Полностью подготовлены к реализации еще два проекта: офисное здание класса «А» площадью более 100 тыс. кв. м и общей стоимостью около 170 млн долл. и Центр досуга, культуры и искусства им. А.И. Райкина, где компании будет принадлежать торгово-коммерческая зона. Общая стоимость этого проекта составит около 73 млн долл. Строительство указанных объектов начнется во втором квартале 2004 года (блок «ресурсы»). Компания стремится к тому, чтобы в ее инвестиционных проектах были представлены все основные сегменты рынка, т. е. 20–30% приходилось бы на гостиничный сектор, примерно столько же — на офисный и жилой. Пропорции ресурсов, вложенных в уже готовые здания и девелоперские проекты, поддерживаются на уровне 30/70 соответственно. Такая стратегия улучшает положение компании по блоку «цели».

За первый год существования ОАО «Открытые инвестиции» его акционерный капитал увеличил-

ся на 31%, выручка составила свыше 14 млн долл., чистая прибыль — свыше 8 млн долл. После проведения второй эмиссии на сумму 40–60 млн долл. собственный капитал компании возрастет до 130 млн долл. Через несколько лет, если ОАО «Открытые инвестиции» удастся сохранить стабильный рост на вложенный капитал на уровне 30–35% годовых и создать устойчивую репутацию динамично развивающегося предприятия, у него есть все шансы выйти на рынок IPO (усиление узла «ресурсы» по блоку «финансы»).

Сквозь пыль — в звезды

Компания «Интеко» (10 место) развивается достаточно динамично: оборот в 2003 году (более 8,8 млрд руб.) вырос в четыре раза по сравнению с 2001 годом, а чистая прибыль (130 млн руб.) — более чем вдвое. На сегодняшний день доля компании на рынке панельного домостроения столицы составляет около 20%, в прошлом году ею было построено 500 тыс. кв. м жилья.

В планах «Интеко» — довести объем строительства жилья в 2004 году до 1 млн кв. м (для сравнения, всего в столице в 2004 году планируется ввести в строй около 5 млн кв. м жилья). Для обеспечения своих планов компания разместила на ММВБ выпуск трехлетних облигаций на сумму 1,2 млрд руб. (усиление узла «ресурсы»).

«Интеко», приобретя 100% акций завода «Пикалевский цемент» у компании «Металлург», входящей в группу «СУАЛ», стала крупнейшим производителем цемента в регионе и второй по совокупной мощности в России. За счет этого приобретения «Интеко» будет в состоянии контролировать около 15% цементного рынка страны, почти 70% рынка Северо-Запада и станет монополистом в строительном бизнесе Санкт-Петербурга. Сумма сделки может достигать 40 млн долл. (усиление узла «ресурсы»). **ЕВ**

50 наиболее стратегических строительных компаний России*

№	Компания	Регион	Общий уровень стратегичности	Рейтинговый статус
1	«Главмосстрой»	Москва	86,7	AAA
2	«СУ-155»	Москва	86,0	AAA
3	«Строймонтаж»	Санкт-Петербург	85,5	ABA
4	«Департамент инвестиционных программ строительства Москвы»	Москва	84,0	AAA
5	«Стройметресурс»	Москва	83,9	AAB
6	«Первая инвестиционная компания»	Москва	83,7	AAB
7	«Домостроительный комбинат № 1»	Москва	83,0	AAB
8	«Крост»	Москва	82,7	ABA
9	«Квартал»	Москва	82,2	ABA
10	«Интеко»	Москва	82,0	BAA
11	«Петротрест»	Санкт-Петербург	81,7	ABB
12	«ДомСтрой»	Московская область	81,6	ABB
13	«КОНТИ»	Москва	81,3	BAB
14	«Жилищная инициатива»	Москва	81,2	BBB
15	«ЛенСпецСМУ»	Санкт-Петербург	80,8	ABB
16	«Балтийская строительная компания»	Москва	80,4	ABB
17	«ЭРСтрой»	Москва	80,0	ABB
18	«Петербургстрой SKANSKA»	Санкт-Петербург	79,8	ABA
19	«Комстрин»	Москва	79,3	BBB
20	«ДОН-Строй»	Москва	79,0	BAB
21	НПП «ТЕМА»	Москва	78,6	ABB
22	«Трест № 47»	Санкт-Петербург	78,3	ABB
23	«Стройтэкс»	Москва	78,0	BBB
24	«Импульс»	Санкт-Петербург	77,9	BBB
25	«Объединенная строительная компания»	Москва	77,3	BBB
26	«ВИТ»	Московская область	77,2	BBB
27	«ДЕКРА»	Московская область	76,5	ABB
28	«Дружба»	Москва	76,0	ABB
29	«Московская инвестиционно-строительная компания»	Москва	75,9	ABB
30	«СХолдинг»	Москва	75,7	BBB
31	«Стройиндустрия»	Владимир	74,7	BBB
32	«Стимул Групп»	Москва	73,8	BBB
33	«Стройинвестрегион»	Москва	72,3	BBB
34	«Сибирь»	Новосибирск	72,2	CBV
35	«Евротраст-Недвижимость»	Москва	72,0	BBB
36	«АБС-Строй»	Москва	70,8	BBB
37	«СУИХолдинг»	Москва	70,5	BBB
38	«Новый Град»	Екатеринбург	69,5	BBB
39	«Жилстрой»	Москва	67,7	CBV
40	«Акант»	Москва	67,3	BBB
41	«Открытые инвестиции»	Москва	66,7	BCV
42	«Альянс»	Москва	65,8	BBC
43	«Золотой Дом»	Москва	65,7	BBC
44	«Нижегородский Дом»	Нижний Новгород	65,3	BCV
45	«Вегас-Сити»	Москва	65,0	BBC
46	RBI	Санкт-Петербург	64,7	CBV
47	«Горстройзаказчик»	Вологда	63,0	BCC
48	«Центр долевого строительства»	Санкт-Петербург	62,9	CBV
49	«Дионис-ЛТД»	Московская область	62,0	BBC
50	«ВПИК»	Краснодар	61,4	BBC

Выпуск №4(30)/2004

* В рейтинге анализируются компании, занимающиеся жилищным строительством.



На вопросы журнала «Экономические стратегии» о перспективах строительного рынка отвечают представители строительных компаний России.

АЛЕКСАНЯН Тигран Игоревич — генеральный директор группы компаний «ДЕКРА»



Испытывает ли Ваша компания тот острый дефицит земель под новое строительство, о котором так много говорят?

Это традиционная проблема любого мегаполиса, поэтому говорить о том, что она обострилась в последнее время, на мой взгляд, обосновательно. Существенно изменились требования к девелоперам. Если раньше можно было развивать инвестиционно-строительные проекты, в определенном смысле, на базе случайного поиска площадок, то сейчас успешное движение вперед немыслимо без системного участия в перспективных программах, инициируемых Правительством Москвы и направленных на изменение качест-

ва сложившейся застройки, а также вывод промышленных предприятий за городскую черту. Повышаются требования не только к финансовой устойчивости девелопера — умению аккумулировать и направлять денежные и интеллектуальные ресурсы в «длинные» проекты, — но и к его способности эффективно взаимодействовать с городскими властями и жителями столицы. Для группы компаний «ДЕКРА» такая современная постановка задачи стала очевидной формулой развития. Мы пришли к этому на собственном опыте реализации девелоперских проектов. Один из самых последних примеров — проект строительства многофункционального

жилого комплекса на базе реформируемого завода «Чайка».

Как Ваша компания добивается заказов?

Мы этим не занимаемся. Реализуя весь спектр и проходя все стадии развития инвестиционно-строительных проектов, мы на системной основе анализируем и пытаемся использовать все возможности современного рынка недвижимости, сами привлекаем контрагентов и подрядчиков для продвижения наших проектов. Возможно, решение этой задачи упрощается тем, что «ДЕКРА» работает на строительном рынке уже десять лет и имеет сложившуюся деловую репутацию. **ЭС**



Как вступление России в ВТО может отразиться на развитии строительного рынка?

Прежде всего, вступление в ВТО положительно отразится на всей экономике России, в том числе на ее торговой системе. Я имею в виду совершенствование условий торговли российской продукцией на зарубежных рынках, повышение ее качества и конкурентоспособности, улучшение инвестиционного климата. Россия станет полноправным членом международного торгового обмена, сможет влиять на процесс формиро-

ТАКОЕВ Григорий Кобаевич — начальник отдела анализа и планирования компании «КомСтрин»

вания правил международной торговли, участвовать в урегулировании международных торговых споров. Вступление России в ВТО повысит уровень доверия к ней международного сообщества. Большая защищенность иностранных инвестиций будет способствовать увеличению их притока. В результате в стране улучшится финансовый климат, повысятся экономические показатели.

Мы надеемся, что крупные западные компании и банки будут вкладывать средства в российскую экономику, в том числе и в недвижимость, а наши инвесторы рассмотрят возможность вложения средств в недвижимость и строительство за рубежом. Вступление в ВТО вынудит государственные ор-

ганы привести нормативные и законодательные акты в соответствии с международными стандартами. Только на этой основе возможно широкое развитие ипотеки. Вполне вероятно, что в результате присоединения к ВТО подешевеют импортные стройматериалы и строительная техника. Сегодня, например, основным поставщиком стройматериалов на российский рынок является Германия, а строительной техники — Япония. Обе страны — члены ВТО. Что касается рынка недвижимости и строительства в целом, то он существует сам по себе, и в связи с вступлением России в ВТО вряд ли стоит ждать кардинальных изменений на нем. Строительство в значительной степени зависит от спроса населения и политики городских властей. **ЭС**

Когда Москва сможет решить свой извечный квартирный вопрос?

В Москве не существует квартирного вопроса. В городе, где сносят 5-этажное жилье, вопрос дефицита не стоит. Снос ветхих строений может себе позволить не каждый город. Но есть дефицит «правильных» квадратных метров. Сложно найти квартиру, обладающую определенными параметрами. Такое жилье в дефиците, и он будет увеличиваться, что связано с нехваткой земельных участков, хороших площадей. Но это естественный путь развития рынка недвижимости

БЕЛОУСОВ Алексей Валерьевич — генеральный директор «Капитал Групп Маркетинг»



КАПИТАЛ ГРУП

ти, такое наблюдается во многих странах мира. Например, холдинг «Капитал Групп» представляет первые российские небоскребы — «Город Столиц» входит в состав грандиозного комплекса ММДЦ «Москва-Сити», возводимого по проекту знаменитого голландского архитектора Эрика ван Эгераата. В комплексе предусмотрено пятнадцать

типов квартир: от студий площадью 75 кв. м до двухуровневых пентхаусов площадью 900 кв. м. Рынок проявил интерес к такому жилью благодаря его эксклюзивному местоположению, концептуальной и архитектурной уникальности. Уже сейчас спрос превышает предложение. Подобное жилье всегда будет в дефиците. **ЭС**

ГАВРИЛОВА Людмила Александровна — начальник отдела недвижимости



**строительная компания
ИМПУЛЬС**

«Строительной Компании «Импульс»

Вы занимаетесь проектами в регионах. Что сейчас модно?

Наша компания является заказчиком, застройщиком и генеральным инвестором на своих объектах. Мы очень хорошо знаем ситуацию, сложившуюся на рынке строящегося жилья. Не будем лукавить, скажем прямо: жилищное строительство в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе существенно отличается от жилищного строительства в Москве. Разные цены, разные темпы строительства, технологии, сроки проведения экспертиз и согласований на стадии ППР. Соответственно, и подход к приобретению жилья у потенциальных покупателей в Москве и Петербурге различный. За последний год петербургские квартиры в разных секторах рынка (от экономкласса до элитных) подорожали на 30–80%. С марта прошлого года рост стоимости среднестатистической петербургской квартиры составил 51%. Рост цен привел к серьезной деформации рынка: большая часть покупателей, живущих на окраине города и в пригороде, а также иногородние, ищут недорогие одно-

комнатные квартиры, средняя площадь которых не превышает 35–40

кв. м. Поэтому строительные компании вынуждены строить дома, зачастую лишенные каких-либо современных атрибутов: встроенных подземных гаражей, дорогих лифтов, помещений сферы обслуживания, таких как фитнес-зал, салон и т. д. В большинстве случаев это стандартное жилье — панельные дома типовых серий.

Всего в городе сейчас строится почти 4,5 млн кв. м жилья. При этом продолжает увеличиваться разрыв между зонами фешенебельной застройки и остальными районами. Можно говорить о начале формирования социальной среды целых кварталов и микрорайонов, в которых активно возводятся дома верхнего ценового диапазона. С ростом объемов строительства и увеличением дифференциации жилья по цене этот процесс пойдет активнее. Осложнить ситуацию может стремление нового губернатора «навести порядок в области уплотнительной застройки». Уже готов план развития Санкт-Петербурга, в соответствии с которым

горожан, сейчас живущих в центре города, предлагается переселить на окраины. Несмотря на заметно увеличившийся объем нового строительства, цены неуклонно стремятся ввысь. Стоимость квартир в типовых домах, расположенных в «спальных» районах, составляет 600–700 долл./кв. м; индивидуальных проектов в «спальных» районах и в «зеленой прослойке» между центром и новостройками — 750–850 долл./кв. м. В зоне исторической застройки цены начинаются от 2000 долл./кв. м. Историческая застройка остается на сегодня объектом, где сосредоточены многие модные проекты. Однако за неимением свободных мест модное элитное жилье начинает «перебираться» в пригороды, где хорошо развито транспортное сообщение. Но все-таки в Петербурге модно не то, что модно в Москве. Петербургские строители ориентируются в основном на то, что быстрее строится и быстрее продается, а это маленькие квартиры экономкласса, поэтому сегодня проектные организации движутся по пути привнесения модных атрибутов в лучшие серийные дома, разрабатывают новые проекты с учетом требований рынка. **ЭС**