

# ХОТЯТ ЛИ РУССКИЕ СТРОИТЬ ЗА РУБЕЖОМ?

АВТОР:  
*Оксана Самборская*

ЗАРУБЕЖНЫХ ИГРОКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МНОГО — ЭТО И ПОДРЯДЧИКИ, И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ СТРУКТУРЫ, И МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНСАЛТИНГОВЫЕ СТРУКТУРЫ, И Т.Д. ДВИЖЕНИЕ В ОБРАТНУЮ СТОРОНУ — ВЫХОД РОССИЙСКИХ ИГРОКОВ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ — ГОРАЗДО МЕНЕЕ ИНТЕНСИВНОЕ. ПОЧЕМУ НАШИ ЗА РУБЕЖОМ ТАК РОБКИ? ИЗМЕНИТСЯ ЛИ КОГДА-НИБУДЬ ПОДОБНАЯ РАССТАНОВКА СИЛ?

Соотечественники за рубежом, как правило, становятся инвесторами, причем пассивными, иногда выступают как риелторы, реализуя объекты, хотя покупатели за рубежом предпочитают доверять иностранным компаниям, имеющим отделение в России. А вот в качестве девелоперов наши компании обозначают свое присутствие за границей крайне редко: генеральный директор компании Vesper Борис Азаренко уточняет, что это разовые точечные истории — попытка прощупать рынок.

Российский девелопер, который решится покорять зарубежные рынки, столкнется с разными проблемами. Конечно, по ряду параметров данные рынки выглядят очень привлекательно, особенно если они прозрачные и изученные и способны гарантировать стабильный долгосрочный доход.

Зарубежные проекты манят девелоперов: диверсификация рисков в условиях девальвации рубля и сложной геополитической обстановки очень актуальна. Борис Азаренко приводит как пример английский рынок недвижимости: «Сейчас он находится в активной стадии роста, динамика инвестиций впечатляет. После того как у одних покупателей снижаются аппетиты, сразу появляются другие. Так, три-четыре года назад приобретали недвижимость выходцы из Китая и Индии, сегодня проявляют интерес покупатели из Малайзии. В Лондоне для покупателей недвижимости созданы благоприятные условия. Все строящиеся объекты обязательно должны быть застрахованы — в случае банкротства застройщика стройка не будет заморожена: банк или страховая компания, участвующие в проекте, найдут другую компанию-застройщика, которая завершит возведение объекта».

Эксперты отмечают, что Россия не более доходный рынок, чем Европа или США. Если



рассматривать сроки окупаемости, то в Москве и зарубежных столицах они приблизительно одинаковые. «Что касается инвестиционного порога, то за рубежом он иногда даже ниже: ликвидность на рынке высокая — банки готовы входить с меньшим фондированием со стороны инициатора проекта. Минимальный порог инвестиционного входа для инициатора проекта (equity в проектном финансировании), согласно требованиям российских банков, — 30% общего объема, а допустим, в США банки более склонны к риску — этот порог составляет до 10%», — описывает ситуацию Борис Азаренко.

Еще один пример приводит директор департамента развития State Development Ольга Широкова. В данный момент компания реализует во Вьетнаме проект Cam Ranh Flowers Resort, состоящий из пятизвездочной гостиницы и предназначенных для продажи престижных резиденций. Привлекательность проекта российский девелопер объясняет прежде всего высоким потенциалом и большой емкостью рынка Вьетнама с точки зрения развития туризма и курортной недвижимости. Плюс является невысокая конкуренция. К тому же Вьетнам демонстрирует политическую, социальную стабильность и бытовую безопасность.

*Зарубежные проекты манят девелоперов: диверсификация рисков в условиях девальвации рубля и сложной геополитической обстановки очень актуальна*



Стоит вспомнить и выход наших компаний на французский рынок, на курортные рынки Испании, Болгарии и Кипра, но все это исключения, потому что преград на пути российского девелопера за рубежом куда больше, чем стимуляторов. По мнению руководителя проектов департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank Веры Малаховой, негативную роль играют такие моменты, как ограниченная осведомленность, экономическая нестабильность и даже географическая удаленность.

«Российские компании от участия в зарубежных проектах удерживает зарегулированность рынка. На рынке Великобритании или Австрии почти нереально купить площадку с достаточно полным пакетом документов, потому что существует большой спрос со стороны местных девелоперов», — сетует Борис Азаренко.

Соответственно, в столь жестких условиях получения новых площадок один

«Минимальный порог инвестиционного входа для инициатора проекта, согласно требованиям российских банков, — 30% общего объема, а допустим, в США этот порог составляет до 10%»

**76 реализованных проектов**  
**383 заселенных дома**

**1 ДСК и К<sup>О</sup>**  
**ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
**КОМБИНАТ №1 и КОМПАНИЯ**

**ВЫГОДНЫЕ  
УСЛОВИЯ  
ПОКУПКИ**

**КВАРТИРЫ  
ОТ ИНВЕСТОРА**

**НОВОСТРОЙКИ  
в Москве и  
Подмосковье**

**ОПТИМАЛЬНАЯ  
ЦЕНА**

## МОСКВА

### Квартиры

ЖК «Некрасовка»

от 98 300 р.кв.м.

### Машиноместа

Кожухово, ул. Дмитриевского,  
корп. 16, 18, 25, 26, 27, 29, 30

от 180 000 р.

Солнцево, ул. Главмосстрой, д.7, 14

от 1 200 000 р.

### Нежилые помещения

Кожухово, мкрн. 9, корп. 208/306, ТЦ  
(12 850 кв.м.)

660 млн.р.

## НОВАЯ МОСКВА

### Машиноместа

ЖК «Град Московский»

1 500 000 р.

## ПОДМОСКОВЬЕ

### Квартиры

Лобня, ЖК «Катюшки-2»

от 65 300 р.кв.м.

Балашиха, мкрн.«Щитниково»,  
квартал Б (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 72 600 р.кв.м.

Балашиха, ул.Зеленая (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 85 300 р.кв.м.

ЖК «Центр-2»,  
Железнодорожный (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 67 200 р.кв.м.

ЖК «Южное Кучино-2»,  
Железнодорожный

от 67 300 р.кв.м.

ЖК «Завидное»,  
Видное (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 77 200 р.кв.м.

ЖК «Бутово-парк 2Б»

от 71 700 р.кв.м.

ЖК «Путилково»,  
Красногорский район

от 88 200 р.кв.м.

ЖК «Пятница», Брехово

от 62 900 р.кв.м.

Павшинская пойма,  
мкрн.3 (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 106 100 р.кв.м.

Павшинская пойма, мкрн.4  
(на берегу Москва-реки)

от 80 200 р.кв.м.

[www.dsk1ko.ru](http://www.dsk1ko.ru)

С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе по адресу г.Москва, ул.Розанова, д.8, стр.1.  
Товарищество на вере (Коммандитное товарищество) «ДСК-1 и Компания»

**+7 (495) 357-14-01**

**+7 (495) 933-76-06**



*По ряду параметров зарубежные рынки выглядят очень привлекательно, особенно если они способны гарантировать стабильный долгосрочный доход*



из путей — реновация исторических зданий под апартаменты. Борис Азаренко комментирует: «В Москве мы активно занимаемся реновацией и рассматриваем возможность выхода на лондонский рынок по этому направлению. Но пока не спешим: требуется большое количество согласований, разрешений от муниципалитетов, надо соблюдать множество юридических процедур, что значительно увеличивает сроки реализации проекта».

Девелоперов останавливает и такой фактор, как отсутствие ресурса — неспособность организовать все стадии процесса, недостаточность опыта в этом плане. Другая страна — это иные законы и формат взаимоотношений. «Сама система, скажем, в Великобритании — от получения разрешения на строительство до работы юристов, подрядчиков — очень сложная, — делится опытом работы глава департамента недвижимости Великобритании компании Henley Estates Роман Григорьев. — Инвесторы доверяют компаниям/девелоперам, которые уже давно присутствуют на рынке, имеют в портфеле законченные проекты и налаженные связи».

В Великобритании девелоперу необходимо владеть участком земли, провести на нем различные исследования (геологические,

В Лондоне для покупателей недвижимости созданы благоприятные условия. Все строящиеся объекты обязательно должны быть застрахованы — в случае банкротства застройщика стройка не будет заморожена

экологические, экономические и другие), чтобы выяснить ограничения по строительству. Далее потребуется planning permission (или planning consent) — разрешение на строительство. Это вопрос взаимодействия с местными властями, проектировщиками и консультантами по строительству, архитекторами. Далее ведется подготовка экономических обоснований, объема строительства, которое допустимо вести на данном участке (природные/ландшафтные ограничения, историческая значимость, обзоры, высоты, расстояния, выступы и прочее).

Следует иметь в виду работу юристов, которые рассматривают формальную сторону сделки. Отдельное направление — работа с налоговыми консультантами. И только после этого этапа начинается само строительство, контроль

Стоит вспомнить и выход наших компаний на курортные рынки Испании, Болгарии и Кипра, но все это исключения, потому что преград на пути российского девелопера за рубежом куда больше, чем стимуляторов

за ним и его качеством. Параллельно идет заказ материалов, их поставка. Если компания давно находится в Великобритании, ей легче работать с поставщиками, так как условия поставки будут лучше.

Финальный этап — поиск рынка сбыта, включающий работу с агентами недвижимости и индивидуальными покупателями. «Это огромный комплекс задач, которым сложно начать заниматься с нуля, тем более в другой стране, — говорит Роман Григорьев. — Инвесторы, как правило, выбирают девелоперов с историей, репутацией, успешными проектами и выстроенной цепочкой процесса».

Еще один немаловажный фактор, который предлагает принять во внимание Борис Азаренко: большинство компаний привыкли вести бизнес с помощью мощного административного ресурса и выходить на высококонкурентный зарубежный рынок без этого инструмента они не готовы. Наши девелоперы, работая за границей, во многом ориентируются на отечественных потребителей из базы лояльных клиентов, которые уже оценили проекты, реализованные компаниями в России.



*«Выходя на новый рынок, его надо тщательно изучить, чтобы понять, в какой фазе развития он находится, куда движется, кто основные игроки»*

## Загородный Квартал Природа городского комфорта



На берегу канала, в окружении 1000 га нетронутого леса раскинулся «Загородный Квартал». Дома переменной этажности 4-7 этажей, таунхаусы, квартиры с террасами и каминами, панорамное остекление, продуманные планировки...

Жизнь на природе с городским комфортом...

Отдел продаж: **+7(495) 500-08-08**

Г. Химки, м-н «Международный»

[www.zagorodny-kvartal.ru](http://www.zagorodny-kvartal.ru)

**ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ**

Сегодня россияне теряют интерес ко многим курортным странам, которые были на пике спроса три-пять лет назад, из-за кризиса перепроизводства и скопившихся нереализованных проектов. Хотя при этом Ольга Широкова уверена, что курортную недвижимость выгоднее строить за рубежом, особенно там, где максимально длинный курортный сезон.

Российские девелоперы обычно реализуют небольшие премиальные проекты. Понятно, что определение «небольшой премиальный» не предполагает массового выхода российских компаний на зарубежные рынки. Классиче-

*«Инвесторы доверяют компаниям/девелоперам, которые уже давно присутствуют на рынке, имеют в портфеле законченные проекты и налаженные связи»*

скую схему Вера Малахова описывает так: «Анализ и исследование проектов и арендного бизнеса, чаще всего в столицах и крупнейших городах. Сбор информации о существующих и готовящихся проектах и объектах на покупку. Property tour и встреча с брокерами и инвестиционными консультантами. Определение структуры сделки и ее условий, подписание договора о намерениях или купли-продажи».

При выходе на зарубежные рынки лучше заранее учитывать и изучать законодательные, нормативные и, конечно, культурные особенности. По словам специалистов, нередко одни и те же термины трактуются по-разному, отдельные требования могут не проговариваться достаточно четко и подробно в связи с тем, что местные партнеры воспринимают их как нечто само собой разумеющееся. Да и подходы к исчислению площадей объектов не всегда одинаковы.

«Во Вьетнаме мы сначала не понимали, почему во всех проектах просто гигантские виллы, при этом количество спален в них невелико. Оказалось, что здесь в общую площадь включаются террасы, бассейны и даже садовые дорожки. За вычетом этих площадей все становится на свои места — виллы приобретают нормальные размеры и пропорции, — рассказывает Ольга Широкова. — Выходя на новый рынок, его надо тщательно изучить, чтобы понять, в какой фазе развития он находится, куда движется, кто основные игроки. То есть надо

либо сильно заранее начинать присматриваться к рынку, собирать и анализировать информацию, либо тщательно выбирать партнеров-консультантов, кто поведает обо всех нюансах».

Компания Vesper, у которой есть зарубежный проект в Латвии, изучает для потенциального выхода рынки Лондона, Вены и других городов старой Европы. Борис Азаренко подчеркивает, что компания готова вступать в зарубежные проекты, во-первых, если выгодно соотносятся риски, ресурсы и прибыльность. Во-вторых, чрезвычайно важно наличие сильного локального партнера, который отвечает за администрирование всех девелоперских процессов. «Если вы располагаете ресурсами для изучения спроса, продвижения проекта и понимаете, как нужно заложить грамотное проектное управление, у вас есть все шансы сделать востребованный проект за рубежом. Главный вопрос — кто его будет адаптировать, координировать и согласовывать с местными органами власти. Это ключевой момент на первой фазе».

Самым серьезным аргументом за выход на новый рынок является предыдущий успешно реализованный проект за границей. Как считает Ольга Широкова, в таком случае объемы приложенных усилий и полученных знаний о рынке настолько велики, что просто расточительно не применять их в новых проектах. (ц)

«На рынке Великобритании или Австрии почти нереально купить площадку с достаточно полным пакетом документов, потому что существует большой спрос со стороны местных девелоперов»



Новые  
Ватутинки

**ЮЖНЫЙ**

КВАРТАЛ



На правах рекламы

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ  
В ЦЕНТРЕ НОВОЙ МОСКВЫ

**УСПЕЙ КУПИТЬ!**

Квартал Южный в ЖК «Новые Ватутинки» располагается в экологически чистом месте на территории Новой Москвы и обладает развитой инфраструктурой, включающей паркинги, магазины, детские площадки и учебные заведения.

Первая очередь заселена. Окончание строительства второй и третьей очередей.

[www.new-vatutinki.ru](http://www.new-vatutinki.ru) 8 (495) 746-23-23