

Материал подготовила **Валерия МОЗГАНОВА**

# ГОСПОДД ДЕРЖКА

## ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО

# 5 ВОПРОСОВ ЭКСПЕРТАМ

Стараниями Михаила Задорнова чтение слов наоборот, которое специалисты умно именуют «упражнением на концентрацию мыслей», стало страшно популярным. Госдума всерьёз обсуждает: стоит ли считать определение «татупед» оскорбительным, дети боятся ходить в туалет, где стоит страшный «затину», и практически все согласны, что «яиц-нет-оп» действительно многое объясняет. Так вот, по Задорнову, слово «дай» оборачивается страшноватым «яд», а ведь именно «дай» в последнее время всё чаще звучит в диалоге между представителями сферы недвижимости и государством, с которым в условиях международного кризиса бизнесу волей-неволей приходится искать варианты сотрудничества. Неужели без господдержки никак не обойтись? И кому именно не обойтись? И чем она, сегодняшняя господдержка, может обернуться для завтрашнего, послекризисного рынка недвижимости? Об этом на страницах **ИН** рассуждают эксперты: **Юрий ФЕТИСОВ**, и.о. генерального директора компании «Пересвет-Регион» (входит в ГК «Пересвет»), **Омар ГАДЖИЕВ**, управляющий партнёр девелоперской и консалтинговой компании Panorama Estate и **Иван РОМАНОВ**, управляющий ЗАО «Мосстройреконструкция».

**1** Сегодня, в условиях кризиса, много говорится о финансовом включении государства в решение отраслевых проблем. Причём говорится в самых разных тонах – от мягкого «государству не мешало бы» до жёсткого «государство обязано». Так какая государственная позиция была бы наиболее правильной: вливать в отрасль деньги или оставить её самостоятельно разбираться со своими вопросами?

**Ю.Ф.** От государства в условиях кризиса необходима любая финансовая поддержка: кредиты, финансирование строительства, выкуп квартир. Сейчас вряд ли кто-то откажется от подобного предложения. В настоящее время ситуация с финансированием застройщиков с каждым днём ухудшается, и в большинстве случаев – чем крупнее компания, тем тяжелее ей вести прежние объёмы строительства. Рынок под патронажем государства, федеральных властей выйдет из данной ситуации с наименьшими потерями, а вот полагаясь только на «невидимую руку», – гораздо тяжелее.

**О.Г.** Основная функция государства – служение народу. Исходя из этого, оно должно заботиться прежде всего о доступности жилья. Поэтому поддержка строительной отрасли должна преследовать задачу № 1 – осуществление программы «Доступное жильё», которую наш президент начал пропагандировать будучи первым заместителем Председателя Правительства Российской Федерации. Именно она и должна стать направляющим вектором государственной поддержки – обеспечить нуждающихся жильём. Казалось бы, чиновники сейчас только этим и занимаются, заявляя о покупке жилья экономкласса для очередников. Но на самом деле получается обратный эффект. Конечная цель поддержки должна заключаться не только в том, чтобы дове-

сти строительство до конца, но и в том, чтобы помочь сделать жильё более доступным, иными словами, сбить цены. А мы видим, что чиновники делают как раз всё наоборот: поддерживают раздутый ценовой пузырь. С одной стороны, хорошо, что правительство нашло деньги, с помощью которых застройщики экономкласса смогут довести до конца начатые проекты. Они избавились от банковской кредитной зависимости, у них появились «дешёвые деньги» и возможность снизить цены для конечного покупателя. Но государству нужно было не выкупать эти квартиры, а позволить застройщикам продать их по более приемлемым ценам и расплатиться затем с правительством. В этом случае, когда банки прекратили кредитование, правительство может заработать на процентах, которые получит, предоставив такие займы. Но почему-то поддерживаются те цены, по которым это жильё никому не нужно.

**И.Р.** На мой взгляд, господдержка строительной отрасли должна быть ориентирована на долгосрочную перспективу. В определённый момент само государство, реализуя собственные цели, будет заинтересовано в строительстве объектов недвижимости. Для того чтобы построить объёмы квадратных метров, обозначенные в федеральных программах по обеспечению россиян жильём, государству, естественно, понадобятся профессиональные компании. Но если сегодня девелоперы разорятся, должно пройти ещё много времени, прежде чем появятся новые эффективные команды. Компании тоже рождались и развивались, некоторые умирали – из-за неэффективности и неспособности выполнить сложные проекты. Поэтому те, кто выжил, сегодня стоят денег и времени. И если государство сейчас не будет заботиться о развитии рынка, завтра, когда снова появится спрос на недвижимость, мы вновь столкнёмся с дефицитом предложения строительных услуг. И этот дефицит будет даже большим, чем тот, что мы наблюдали недавно, потому что какое-то число компаний, сложившихся, например, к концу 2007 года, уже не будет существовать. Таким образом, думая сегодня о будущем отрасли, государство заботится как об участниках рынка, так и о собственных приоритетах.

**2** Кому именно следует направлять государственную финансовую помощь: банкам, девелоперским структурам, конечным потребителям, всем вместе? И почему?

**Ю.Ф.** Конечно же, помощь нужна всем. Сейчас государство начало помогать банкам, АИЖК для возрождения ипотеки. Государственные деньги помогут АИЖК рефинансировать ипотечные кредиты коммерческих банков и оживить ипотеку. Остались девелоперы.

**О.Г.** Поддерживать отрасль денежными вливаниями, безусловно, нужно. При этом следует чётко понимать, каким компаниям оказывать помощь в первую очередь. Изначально государство заявило, что будет поддерживать только застройщиков массового жилья экономкласса. Это правильно, потому что на рынке Москвы сформировался переизбыток предложений бизнес-класса, тогда как самое востребованное жильё экономкласса находится в дефиците. Но провозгласить идею – это одно, не менее важно её претворить в жизнь. В результате, первый крупный кредит был выдан компании «ДОН-Строй», которая является застройщиком жилья бизнес- и элит-класса. Действия чиновников никак не соответствуют заявлению о поддержке и развитии сегмента доступного жилья. Получается обратный эффект: дорогое жильё будет продолжать затоваривать рынок. Тем самым ещё больше будет увеличиваться пропасть между реальным платёжеспособным спросом и предложением. Для рынка имеет большое значение правильный выбор объекта вливания денежных средств в виде господдержки.

**И.Р.** Важно понимать, что в сложившейся ситуации государство должно помогать не столько компаниям, сколько потребителям. Нужно создавать условия, в которых последние смогут покупать жильё. И этого будет достаточно. Нет необходимости раздавать деньги бизнесу или спасать кого-то от банкротства – компании жили и будут жить абсолютно нормально, если только будут созданы условия для ведения их бизнеса. Я даже не говорю о благоприятных условиях – достаточно не создавать препятствий, и все жизнеспособные компании устоят. Спасение компаний государством – это всегда субъективная мера, очередная почва для коррупции, когда решение принимает не рынок, а конкретный чиновник. В данном случае лучше, если регулирование будет проводиться естественным, рыночным путём. Кроме того, как доказала мировая практика, эффективных методов спасения от банкротства практически не существует. Поэтому сейчас нужно не спасать, но дать возможность зарабатывать. А если компания не заработала и не смогла выжить в трудные времена, значит, она нежизнеспособна.

Прежде всего сегодня необходимо стимулирование спроса на недвижимость. Один из вариантов – с помощью предоставления ипотеки. Другой – посредством субсидирования очередников. Размер субсидий должен быть адекватным рынку, в таком случае эти меры действительно дадут гражданам возможность решать свои жилищные проблемы и уходить из очереди, а государство выполнит свою прямую задачу и расплатится с долгами прошлых режимов. Ведь бесконечная очередь была накоплена в те годы, когда людям, вместо повышения зарплаты, обещали квартиры. Ещё один долг, который в сегодняшней ситуации можно пога-

дать, – ветхий и аварийный фонд, резко увеличившийся из-за недофинансирования в 90-е годы. Государством заявлено много программ по обеспечению жильём очередников, молодых семей, офицеров. До настоящего момента эти программы финансировались, но недостаточно для того, чтобы удовлетворить потребности всех нуждающихся. Поэтому сейчас государство должно выйти на первую линию.

Кроме того, необходимо работать над снятием социальной напряжённости и спасать средства дольщиков, которые были вложены в строительство объектов. Обеспечение гражданам стабильности и предсказуемости – это прямая функция государства. Если человек тратит деньги, он должен быть уверен, что и завтра останется при них. Необходимые меры по урегулированию этих отношений государство уже предприняло (я имею в виду 214 ФЗ), теперь остаётся гарантировать их выполнение. Государство ведь не меньше девелоперов заинтересовано в том, чтобы наступила стабильность и люди могли принимать решение о покупке жилья. А ежедневные разговоры о девальвации и дефолте, наоборот, останавливают покупателей, заставляют их задуматься о том, зачем вкладываться в такое смутное время. Поэтому государство должно направить свои усилия не столько на строительный рынок в частности, сколько на стабилизацию экономики в целом. И одна из мер, которая, на мой взгляд, может быть продуктивной, – участие государства в заявленных намерениях местных и федеральных властей по решению социальных программ обеспечения жильём. Эти действия не нужно откладывать – сегодня пришло время, когда государство должно сыграть свою роль в экономике.

**3** Понятно, что любое государство ничего не делает просто так. Чем, с вашей точки зрения, придётся «расплачиваться» тем структурам, которые сегодня прибегнут к финансовой господдержке?

**Ю.Ф.** Частью прибыли, акциями компаний, долями предприятий, в том числе по юридическому механизму залога.

**О.Г.** Сегодня мы видим две формы господдержки. Первая – выкуп у застройщиков жилья экономкласса. Изначально было объявлено, что правительство Москвы готово выкупать квартиры по цене 80 000 руб./м<sup>2</sup>. Сейчас обсуждается уже цифра в районе 40 000 – 50 000 руб./м<sup>2</sup>. Обсуждаемый дисконт слишком высокий. Многие девелоперы не смогут выйти на приемлемые показатели рентабельности. Это означает, что из-за недополученной прибыли развитие будущих проектов будет сильно тормозиться. Если бы застройщики не стали продавать жильё государству, а согласились снизить цену для конечных потребителей, то они заработали бы гораздо больше. В итоге смысл этой господдержки для застройщиков теряется абсолютно. Зачем отдавать жильё по себестоимости? Незначительная скидка может сильно активизировать продажи. Покупатели психологически уже готовы к старту. Те, у кого есть деньги, ждут, что с минуты на минуту на рынке что-то произойдёт. И чем дальше будет откладываться эта развязка, тем глубже может быть дно, куда цены могут рухнуть. Потому что, во-первых, у застройщиков накапливается долг перед кредиторами, а во-вторых, они недополучают текущую прибыль. Поэтому, чем дольше застройщики будут оттягивать этот момент развязки, тем больше у них будет накоплен отрицательный баланс.

Вторая форма господдержки – предоставление кредитов застройщикам. На наш взгляд, это более правильная стратегия. Но она может грозить национализацией отрасли, в случае если государство прокредитует большую часть игроков. Когда в компанию вливается большой процент государственных денег, она уже становится зависимой и подотчётной. Для рынка это не очень хорошо, потому что такая форма поддержки может привести к монополии государства, в результате которой ценами будут руководить не естественные рыночные механизмы, а «рука сверху». Тогда как цены могут быть адекватными только при наличии конкуренции между застройщиками, когда у покупателя есть выбор.

**4** История с упомянутым московским «превращением» 80 000 руб./м<sup>2</sup> в 40 000 – 50 000 руб. сегодня широко обсуждается, и наверняка подобная ситуация будет не единичной. Так что, государство, чувствуя свою особую силу и особое влияние в кризисный период, заняло позицию «выкручивания рук»? Временна ли данная позиция, верна ли она с точки зрения поддержания отрасли в сложный период, с точки зрения дальнейшего развития бизнеса? Приведёт ли всё это к выстариванию новой системы взаимоотношений между властями и девелоперами?

**Ю.Ф.** Данная ситуация двойка: с одной стороны, себестоимость строительства ещё не снизилась, а требуемое понижение весьма значительно, с другой – оптовым покупателям всегда предоставляют скидки, и это нельзя не учитывать. Мы надеемся, что при организации новых торгов условия не будут меняться, а торг всегда уместен – это рынок.

**И.Р.** Логично, на мой взгляд, если государство будет с дисконтом покупать квартиры у девелоперов и ограничивать использование выданных средств, чтобы последние не могли быть потрачены на нужды, не связанные

Когда в компанию вливается большой процент государственных денег, она уже **становится зависимой и подотчётной**. Для рынка это не очень хорошо, потому что такая форма поддержки **может привести к монополии государства**, в результате которой ценами будут руководить не естественные рыночные механизмы, а **«рука сверху»**

**5** Вскоре на рассмотрение депутатов Госдумы поступят поправки к 214 ФЗ, которые, в частности, предлагают запретить любые варианты привлечения в девелоперские проекты средств частных лиц, кроме как по заключению договора о долевом участии. По мнению Национальной ассоциации девелопмента, такое решение защитит потребителей, но, по сути, «похоронит» девелоперский бизнес в нынешнем его виде и приведёт к чудовищному падению объёмов строительства в стране. Согласны ли вы с мнением НАД?

**Ю.Ф.** Наша компания осуществляет свою деятельность только по 214 закону, и, мне кажется, это правильно. Существующая редакция закона далеко не идеальна, но тем не менее позволяет сохранять какой-то паритет в отношениях «дольщик-застройщик».

При этом наличие на рынке альтернативных вариантов, с помощью которых конечный приобретатель становится собственником новостройки, далеко не всегда означает, что это какие-то «нелегальные» схемы. Действующее законодательство предлагает множество различных вариантов оформления отношений в сделках, но в целом на практике механизм работы по 214 ФЗ является наиболее отработанным для участников процесса. Плюс, соблюдение 214 ФЗ даёт покупателям гарантию защиты от двойных продаж, и данный факт подтверждает надёжность девелопера. В регионах около 80% застройщиков работают по 214 закону, в столице данный процент меньше. Поэтому ухудшения ситуации принятия данных поправок не принесёт.

со строительством объектов. Контролировать использование средств господдержки можно элементарно: требуя отчёта перед предоставлением следующей суммы денег. Общую сумму средств господдержки можно разбивать на транши, обосновывать их размер реальными потребностями финансирования строительных проектов и финансировать каждый следующий транш только при условии, что предыдущие деньги были потрачены эффективно. Таким образом, государство доверяет компании первую незначительную сумму, а затем, если девелопер показывает себя как надёжный получатель средств и соблюдает обозначенные ограничения, государство предоставляет ему следующий транш. Что касается критериев выбора объектов финансирования, то их уже давно избобрёл рынок – нужно искать лучшее соотношение цены и качества. При этом необходимо стимулировать все сегменты жилищного строительства и не допускать перекосов в пользу какого-либо одного. Иначе каждый сегмент будет находиться в разных экономических условиях, и произойдёт перетекание бизнеса во временно выгодные сегменты, а все остальные будут падать, и в долгосрочной перспективе они могут быть загублены вообще. Выкупленное жильё государство может сдавать в аренду по принципу социального найма, то есть, отдельным категориям граждан, и по ставкам, существенно отличающимся от рыночных. Ведь в принципе государство не должно совершать покупку ради покупки. Целесообразнее совместить её с заявленными социальными программами. Тогда и жильё не создаст государству дополнительный ненужный актив, и обозначенные в программах обязательства будут выполнены. Такая схема, на мой взгляд, была бы быстройдейственной и эффективной.

# Как заработать на кризисе, или Кризис со знаком +

*Под таким позитивным названием 9 декабря в отеле Savoy прошла II практическая бизнес-конференция Московского Бизнес Клуба. Данная конференция была создана не для того, чтобы ответить на вопросы «Что делать?», «Куда бежать?», «Откуда брать деньги?». Мероприятие было посвящено тому, как в кризисной ситуации выигрывать, зарабатывать, реализовывать возможности; причём акцент был сделан на практические подходы и реальные проекты, был представлен анализ инвестиционной привлекательности недвижимости и финансовых продуктов, свежие цифры и неординарные антикризисные решения.*

Открыл конференцию тренинг Владимира Козлова (тренинговый центр В. Козлова), который был направлен на стресс-менеджмент и повышение личной эффективности в условиях кризиса. Собравшиеся сразу опробовали методики восстановления ровного и спокойного дыхания в период стресса и наибольшего выброса адреналина.

Глава аналитического портала IRN.ru Олег Репченко в своём выступлении отметил, что 2009 год во многом повторит сценарий 2007 года: падение цен продлится до осени, далее – долгая стагнация. По прогнозам IRN.ru, рост цен может возобновиться только в январе-феврале 2010 года.

Свои антикризисные меры предложил Александр Дьяченко, директор по развитию компании Welhome. В условиях значительного спада спроса на недвижимость, отрицательной ценовой динамики, замораживания девелоперских проектов есть несколько стратегий работы: максимальное сокращение затрат и пережидание кризиса, либо диверсификация бизнеса и открытие новых направлений. Именно по второму пути пошла компания Welhome, отдав предпочтение инновационным технологиям. В качестве новых направлений компания выделила инвестиционный брокеридж и управление бонусными предложениями и комплексный консалтинг.

Интересные идеи высказал Дмитрий Шмелёв, коммерческий директор компании «Снегири Девелопмент». Своим коллегам-строителям он посоветовал воспользоваться перспективными возможностями, связанными с оптимизацией объектов, избавлением от непрофильных активов, поиском партнёров-соинвесторов. Раскрывать позитивные стороны кризиса продолжил Руслан Суворов из Praedium ONCOR International. Инвесторам он порекомендовал воспользоваться возможностью приобрести значительно подешевевшие недостроенные объекты и земельные участки, а арендаторам понизить стоимость арендной платы. Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Blackwood, назвала активы, от которых лучше избавиться

в период кризиса: объекты на начальной стадии строительства, бизнес-класс, коммерческая недвижимость, региональные проекты. А продолжать вкладываться нужно в фактически достроенные объекты, в жилую и элитную недвижимость Москвы и области. Денис Колокольников, директор консалтинговой компании RRG, в качестве позитивных моментов кризиса отметил снижение себестоимости строительства и эксплуатационных расходов на 30-40%, снижение конкуренции и арендных ставок, а также объединение небольших компаний и выход на рынок новых игроков.

Вторую секцию под названием «Выгодные финансы» открыл Андрей Сапунов, управляющий активами инвестиционного холдинга «Финам», который дал подробный финансовый анализ и рассказал об инвестиционно привлекательных финансовых продуктах. О ЗПИФах и методах привлечения инвестиционного капитала в девелоперские проекты рассказали два ключевых спикера конференции – Олег Батраченко, президент международной группы THOR, и Михаил Кудрявцев, председатель совета директоров УК ИТКОЛ. Налоги и правовые методы слияний и поглощений были темой выступления Максима Первунина, вице-президента по юридическим вопросам компании TFH, а эффективная система управления девелоперской компанией – Дмитрия Беззубцева, ведущего консультанта компании «Омега-Плюс 91».

Последняя секция была посвящена маркетингу и PR на рынке недвижимости и финансов в условиях кризиса. Все докладчики, среди которых были Вадим Ширяев, член совета Гильдии маркетологов, Марина Скубицкая, руководитель коммуникационного агентства «PR-стиль», и Евгения Евмененко, руководитель управления рекламы и PR банка «Петрокоммерц», высказали свои идеи по удержанию и повышению лояльности клиентов, а также по распределению рекламного бюджета в кризисный период.

Следующая конференция клуба состоится 26 февраля 2009 года. **За новостями следите на сайте [www.mosbizclub.ru](http://www.mosbizclub.ru)**

