

МОСКОВСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ОБНОВЛЯЮТ СОСТАВ

АВТОР:
Альберт Акопян





В ЭТИ ДНИ ИСПОЛНЯЕТСЯ ПЯТЬ ЛЕТ С НАЧАЛА КРИЗИСА. ЗАТЯНУЛСЯ ОН НЕСКОЛЬКО ДОЛЬШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛИ ДАЖЕ САМЫЕ ЗАВЯТЫЕ ПЕССИМИСТЫ, ТАК ЧТО ЛЮБЫЕ УРОКИ И ВЫВОДЫ БУДУТ ТОЛЬКО ПРОМЕЖУТОЧНЫМИ. НО ОНИ НЕОБХОДИМЫ: ЕЩЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ НЕ ВСПОМНИМ ДАЖЕ НАЗВАНИЙ ТЕХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ СМЕНИЛИ СОБСТВЕННИКОВ ИЛИ ВО ВСЕ КАНУЛИ В НЕБЫТИЕ, КАК И ТЕХ, КОТОРЫЕ ВЫБИЛИСЬ ИЗ ЗОЛУШЕК В ПРИНЦЕССЫ.

Какие ошибки были допущены? Какие из них и какой ценой удавалось исправлять на ходу, а какие оказались фатальными? За счет чего поднялись компании, которые вышли на рынок Москвы и области, или укрепили свои позиции те, что на нем остались? Это слабое утешение для одних и пройденный этап для других, но приобретенный опыт бесценен.

Ключевая причина кризиса очевидна. Развивающиеся рынки вообще испытывают периодические приливы спекулятивного капитала и столь же стремительный его уход. Отсюда искушение инвесторов искусственно повышать капитализацию основных видов активов.

«Девелоперы, создающие один из таких активов, тоже не прочь получить дополнительный доход от его владения, – поясняет директор по стратегическому развитию девелоперской компании «Сити-XXI век» Юрий Печников. – К началу кризиса рост объемов банковского кредитования застройщиков,





«Стараемся строить без кредитов, привлекая проектное финансирование и институциональных инвесторов, а также средства частных соинвесторов»

ипотечного кредитования и цен на жилье продемонстрировал ракетный взлет».

Коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов называет одну из причин возникновения пузырей именно на московской почве – это «бумажный» девелопмент, который расцвел в столице накануне кризиса. «Многие проекты, которые сейчас реализуются на рынке, принадлежат структурам, которые не имеют никакого отношения к строительству и девелопменту. Чаще всего ситуация выглядит так: акционированное в свое время предприятие выводит основные мощности за город и принимает решение что-нибудь возвести на освободившейся столичной территории».

Далее проект разрабатывается и причисляется, а после согласований с властями на него ищется покупатель. В итоге такие собственники, не имея представления о реальных затратах девелоперов и природе их работы, раздувают цены и не способствуют развитию рынка в целом. Алексей Белоусов подчеркивает, что расторжение подобных контрактов новой столичной администрацией и существенное упрощение сбора разрешительной документации

«К началу кризиса рост объемов банковского кредитования застройщиков, ипотечного кредитования и цен на жилье продемонстрировал ракетный взлет»

на строительство способствуют оздоровлению ситуации.

«Когда цена недвижимости растет в полтора-два раза в год, рынок прощает любые ошибки. Никого не интересует себестоимость – важна только очередь покупателей и темп стройки. Задача заключалась в том, чтобы возводить быстрее любой ценой», – ставит жесткий диагноз директор по развитию компании Good Wood Александр Дубовенко.

Яркий штрих добавляет руководитель управления маркетинга и рекламы ГК «ГРАС» Петр Кирилловский: «До 2008 года, имея в портфеле всего три объекта, реально было получить кредитное финансирование еще на восемь проектов». Эксперт назвал крупные компании, которые непосредственно затронул

«Успешной оказалась стратегия увеличения числа одно- и двухкомнатных квартир с параллельным сокращением количества многокомнатных блоков»



кризис: «Поменяли владельцев такие компании, как «Дон-Строй», «Галс-Девелопмент», ПИК, ДСК-1, Главстрой. Существенно сократили свое присутствие на рынке «Баркли», «Конти», КРТ, «Декра». Ушла с рынка компания «Миракс» («Поток»)».

«Ушли фактически все, кто работал до кризиса, – рисует апокалиптическую картину Александр Дубовенко. – Я даже затрудняюсь назвать тех, кто остался в «элитке». Из крупных, наверное, только ОПИН и Villagio Estate. Остались люди, но это новые компании. Тем, кто работал без конкуренции, очень тяжело – они привыкли жировать, им сложно двигаться дальше на новом рынке. Многие переквалифицировались. Те, кто до кризиса были лендлордами, сейчас девелоперы, кто строил коттеджные поселки – сейчас занимается

В итоге такие собственники, не имея представления о реальных затратах девелоперов и природе их работы, раздувают цены и не способствуют развитию рынка в целом



НОВОЕ
Селятино
Комфорт

Элитный
жилой комплекс

Рассрочка, ипотека

Площадь квартир
от 46 до 120 м²

Цена от 60 тыс. руб./м²

Киевское шоссе
32 км от МКАД



+7 (495) 669 30 20
www.novo-sel.ru



ТРЕСТ ГИДРОМОНТАЖ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Расторжение контрактов новой столичной администрацией и упрощение сбора разрешительной документации способствуют оздоровлению ситуации



риэлторской деятельностью. Кризис все помнил. Рынок начал формироваться практически заново».

О новых лицах под старыми брендами говорит директор инвестиционного департамента ТЕКТА GROUP Роман Семчишин: «За долги банкам перешло большинство активов застройщиков. Поэтому банки были вынуждены сами выходить на рынок. Так образовались девелоперские подразделения крупных банков, например ВТБ («Система-Галс», «Дон-Строй»), Сбербанка (Capital Group) и т. д. Кроме того, стоимость девелоперских активов упала в два-три раза, и их начали активно скупать сырьевые, риэлторские, автомобильные компании, организации, занимавшиеся инженерными сетями, собственники земельных участков». В общем, лица не то чтобы новые или старые, а, скажем так, узнаваемые.

Что спасло немногих выживших? Почему рынком завладели новички? Здесь тоже все достаточно ясно. В лучших условиях оказались компании, которые аккуратно относились к кредитованию, опираясь в основном на свои денежные ресурсы. И когда банки закрыли доступ к финансированию из-за резкого оттока ликвидности, осторожные девелоперы испытали гораздо меньший шок и смогли справиться с ситуацией, не останавливая стройки.

Более того, «те, кто имел ликвидные и удачные проекты, сумели воспользоваться ситуацией и подобрать на рынке по хорошей цене привлекательные объекты конкурентов. Важную роль сыграли банки-кредиторы, которые превратились во владельцев новых непрофильных активов. Они не позволили рынку сильно просесть, иначе сами потеряли бы большую долю стоимости заложенных у них девелоперских проектов. Кроме того, это сильно отразилось бы на нормативах банков, и без того оказавшихся в непростой ситуации», – подчеркивает Юрий Печников.

Конечно, все было бы хуже, если бы не накопленные резервы государства, которые гарантировали стабильность государственных банков – самых крупных кредиторов девелоперских компаний, увлекшихся игрой на повышение.

Директор по связям с общественностью ГК «МИЦ» Ольга Новицкая напоминает, что в феврале 2009 года группе «СУ-155» помощь оказало правительство Москвы, под гарантии которого холдинг получил в Банке Москвы кредит – почти 15 млрд руб. А в марте того же года компания Capital Group заключила

«Когда цена растет в полтора раза в год, рынок прощает любые ошибки. Никого не интересует себестоимость – важна только очередь покупателей»

договор о реструктуризации долга со Сбербанком на сумму более \$400 млн.

Впрочем, мы помним и то, как мэрия Москвы принялась выкручивать девелоперам руки, в одностороннем порядке пересматривая в сторону снижения ранее согласованные цены на жилье, которое строилось по госзаказу или уже было построено. Именно это подрубил благополучие ГК ПИК и вынудило ее владельцев продать бизнес.

И еще одно замечание. Некоторые компании открыто заявили о смене собственников, другие – нет. В частности, у экспертов разное представление об имущественных отношениях в компании Capital Group. Насколько нам известно, оперативные и стратегические решения принимаются внутри компании, то есть

«Чаще всего ситуация выглядит так: акционированное в свое время предприятие выводит основные мощности за город и принимает решение что-нибудь возвести на освободившейся территории»



КВАРТИРЫ от 2,0 млн руб.



АДРЕС НОВОЙ ЖИЗНИ

- ✓ Благоустроенные зоны отдыха
- ✓ Собственный торговый центр
- ✓ Дворы без машин
- ✓ Школа, детские сады, спортивно-оздоровительный комплекс
- ✓ Удобная транспортная доступность

Застройщик ОАО «ОПИН». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.vesnadam.ru

Киевское ш., 27 км

www.vesnadam.ru

(495) 995 1550

ИПОТЕКА
8,2%

говорить о ней как о подразделении Сбербанка несколько преждевременно.

Ольга Новицкая перечисляет меры, которые принимались большинством компаний с началом кризиса: продажа низкодоходных проектов, требующих значительных финансовых вложений; концентрация на завершении начатых проектов; предоставление скидок (они доходили до 40%); уменьшение накладных и административных расходов компании; сокращение численности персонала.

Эксперт с гордостью сообщает, что ГК «МИЦ» была первым игроком на рынке, кто осенью 2008 года безжалостно снизил цены на квартиры в своих объектах. Это сработало: график поступления денежных средств восстановился через восемь месяцев. В условиях кризиса компания не только сумела спокойно достроить начатые проекты, но и приобрела новые площадки.

А вот ПИК допустил небольшую ошибку: компания соглашалась на снижение цены жилья по госконтракту, которое предлагала

Развивающиеся рынки испытывают периодические приливы спекулятивного капитала и столь же стремительный его уход. Отсюда искушение инвесторов искусственно повышать капитализацию основных видов активов

«Все девелоперы понимали, что люди не хотят возвращаться в «хрущевки», поэтому сделали акцент на комфорт будущего жилья: на планировку, интересные архитектурные решения, высокое качество строительства»



Многие девелоперы даже не удосуживаются создать подразделение риск-менеджмента. Ведь за неправильную стратегию расплачивается потребитель

мэрия, но соглашалась, упустив драгоценные недели. А кризис стремительно развивался, и мэрия вновь снижала цену. И опять долгие переговоры, угрозы судом и горы сора из избы. Наверное, мэрия вела бы себя так же и при демонстративном дружелюбии компании, но стороннему наблюдателю запомнился именно такой фон.

Компании ПИК не помогла и продажа в 2010 году ее доли (почти треть) в проекте «Парк-Сити» на набережной Тараса Шевченко, который предполагал строительство элитного жилья на территориях Бадаевского пивоваренного завода и карандашной фабрики им. Сакко и Ванцетти. Мы останавливаемся на судьбе ПИК так подробно потому, что это была крупнейшая действительно частная компания, с нуля и без преобладания административного ресурса строившая массовое жилье.

«Структура предложения сместилась в сторону экономичных вариантов, – комментирует Петр Кирилловский, – успешной оказалась



Поселок Green light: бизнес-класс в гармонии с природой!

Поселок Green light — это комплекс многоквартирных жилых домов со встроенно-пристроенными объектами соцкультбыта. Площадь территории поселка Green light составляет 2,7 га. Комплекс 6-7-этажных жилых домов с многоэтажной стоянкой расположен на севере Подмосквья — эта местность является частью одного из самых перспективных, привлекательных и экологически чистых районов Московской области.

Green light расположен в 7,5 км от Москвы. Дороги позволяют доехать до поселка за 10-15 мин как по Осташковскому, так и по Дмитровскому шоссе. Также курсирует и общественный транспорт, связывающий поселок с Москвой и Мытищами. Спроектирован поселок по индивидуальному оригинальному проекту, который не имеет аналогов. Эксклюзивные проект

фасадов и дизайн-проект подъездов. Все остекление (окна, лоджии) — витражное (от пола до потолка). В каждой квартире есть лоджия (10 м²), балкон (до 7,5 м²) или терраса (до 17 м²). Высота потолков — более 3 м. В домах устанавливаются бесшумные лифты Kleemann (модель L530 производства Германии).

Благодаря лесам, которые окружают поселок, воздух здесь чистый и свежий, кроме того, он содержит ароматические смолы хвойных деревьев, благотворно влияющие на здоровье. Водохранилища — Клязьминское и Пироговское — в сочетании с лесами и лесопарками поселка Поведники создают особый микроклимат. Зеленый, элегантный, высокотехнологичный поселок малоэтажных жилых домов. Почтенные соседи и комфортное проживание.

Добро пожаловать в поселок Green light!



ЗАО «Стройсевер»
+7 (499) 136-67-67
+7 (903) 136-67-67
www.gldom.ru

Цена: от застройщика

«Те, кто имел ликвидные и удачные проекты, сумели воспользоваться ситуацией и подобрать по хорошей цене привлекательные объекты конкурентов»



«Поменяли владельцев такие компании, как «Дон-Строй», «Галс-Девелопмент», ПИК, ДСК-1, Главстрой. Существенно сократили свое присутствие на рынке «Баркли», «Конти», КРТ, «Декра»

стратегия пересмотра докризисных проектов, увеличения числа одно- и двухкомнатных квартир с параллельным сокращением количества многокомнатных блоков. Если до кризиса трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры занимали иногда до 30–40% всего объема, то уже в 2009 году их доля редко превышает 20%. Некоторые девелоперы вообще отказались

от трех-четырёхкомнатных квартир в домах экономкласса. Изменились и площади квартир: до кризиса средняя площадь однокомнатной квартиры равнялась примерно 40 м², в кризис она уменьшилась до 34–37 м². При этом все девелоперы понимали, что люди не хотят возвращаться в «хрущевки», поэтому сделали акцент на комфорт будущего жилья: на планировку, интересные архитектурные решения, высокое качество строительства».

В качестве примеров удачной кризисной стратегии эксперт называет проекты компании «Крост» с малогабаритными квартирами, один из них – ЖК «Эдальго» (поселок Коммунарка, 3 км по Калужскому шоссе), в котором общая площадь однокомнатной квартиры начиналась от 29 м². Был предусмотрен паркинг, оформление мест общего пользования, ландшафтный дизайн, современные системы безопасности.

Еще одной особенностью посткризисного рынка стало обращение к формату квартир с отделкой. Эту идею успешно использовала «Ведис-груп», которая вывела на рынок одновременно несколько проектов в сегменте массового спроса. С 2009 по 2010 год проекты «Ведис» – «панель», но с четырьмя вариантами отделки квартир, индивидуальным дизайном входных групп и других общественных зон, благоустройством придомовой территории, парковочными местами – были хитами продаж на московском рынке недвижимости.

Компания, которую представляет сам Петр Кирилловский – ГК «ГРАС», сделала ставку на популярный кризисный формат – апартаменты, в который была переориентирована большая часть «Сити». Один из объектов компании (ЖК «Флотилия») также появился во время кризиса, его было решено реализовать в формате апартаментов, а не гостиницы или бизнес-центра, как планировалось ранее.

«Основная стратегия успеха, которую мы проводим в наших проектах – хеджирование рисков, – отмечает эксперт. – Стараемся строить без кредитных средств, привлекая проектное финансирование и институциональных инвесторов, а также средства частных соинвесторов».

В общем, рецепт прост и известен: жить на свои. О его актуальности большинство девелоперов вспоминают в кризис и, надувая пузыри, как заметил Юрий Печников, даже не удосуживаются создать подразделение риск-менеджмента. Возможно, потому, что за неправильную стратегию расплачивается в первую очередь потребитель. (и)



Группа компаний «МИЦ»
представляет новый масштабный
проект – жилой комплекс

Татьянин Парк



**НОВЫЕ
КОРПУСА
В ПРОДАЖЕ!**

Цена от 79 850 руб./м²

- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземным паркингами
- 2 собственных детских сада и школа
- развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «ОБИ», «Мосмарт», «Наш»)
- 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
- удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- концепция «двор без машин»
- зеленый пешеходный бульвар, детские площадки
- скейт-парк, велосипедные дорожки

8 (800) 500-76-55
(звонок бесплатный)



МИЦ
ГРУППА КОМПАНИЙ

(495) 937-76-55
www.domvgovorovo.ru