



Квадратный метр - печатная газета о недвижимости
Москвы и Подмосковья

Новости

16 января 2009 | Интервью

Олег Батраченко: «В Москве цены на недвижимость нельзя назвать справедливыми, особенно с точки зрения соотношения цена/качество»



Осенью прошлого года глобальный финансовый кризис начал распространяться на реальный сектор экономики. Первыми под удар попали девелоперские компании, финансировавшие свои проекты за счет заемного капитала. С какими итогами пришли к 2009 году девелоперы и чего стоит ожидать от будущего, рассказал президент международной финансовой группы THOR, член экспертного совета комитета Государственной думы РФ по финансовому рынку Олег Батраченко.

- Г-н Батраченко, какие тенденции вы можете отметить на российском рынке недвижимости в период финансового кризиса? Отличается ли ситуация в Москве и регионах?

- То, что сейчас происходит в сфере девелопмента недвижимости, действительно можно назвать кризисом традиционных методов финансирования строительного сектора. Развитие сферы недвижимости в нашей стране основывалось на буме строительства за счет средств дольщиков и банковских строительных кредитов. Сегодня внезапное прекращение и того и другого вызвало резкое ухудшение финансового положения многих застройщиков, не исключая лидеров рынка. Типичный пример - компания «Дон-Строй», проекты которой на 80% финансировались дольщиками, на 12% - банками и только на 8% - самой компанией. К началу осени «Дон-Строй» в полной мере ощутил последствия кризиса ликвидности и был вынужден прибегнуть к поддержке государства, взяв ссуду на

\$500 млн в ВТБ.

Практически всех девелоперов затронет уход ликвидности с рынка. Эта тенденция продлится как минимум в течение всего следующего года. Цены, похоже, снизятся практически во всех секторах недвижимости. В наибольшей степени это затронет первичный рынок. Стоимость квадратных метров в новостройках и «незавершенках» будет уменьшаться в два этапа. Первый начался в конце 2008 года, его спровоцировала общая невостребованность недостроенного жилья и шаткое финансовое положение застройщиков. Вторая волна снижения цен на недвижимость ожидается этой весной, когда перекредитованные компании окончательно «сойдут с пробега» и банки начнут распродажу залоговых ресурсов.

Пока рынок недвижимости формально держится. Москва официально объявляет о снижении цен на квартиры лишь на 3-4,5%. Но в реальности сделки проходят совсем по другим расценкам. Та же ситуация и в регионах.

- Считаете ли вы, что ожидаемое падение цен на недвижимость будет происходить обвальными темпами или рынок все-таки удастся удержать? И, как по-вашему, можно назвать цены на жилье в Москве справедливыми?

- Я бы не стал категорично утверждать, что цены на жилье в Москве обрушатся. Мне кажется, будут постепенные снижения, за которыми обязательно последует послекризисный рост. Сворачивание и сокращение объемов строительства резко уменьшит объем предложения, который не возобновится в одночасье. При этом следует помнить, что недвижимость всегда будет рассматриваться и как надежный вид инвестиций, и как жизненно важная необходимость. В условиях всеобщей нехватки жилья ценовой всплеск, по-моему, неизбежен. Хотя из-за снижения предложения застройщиков он может в какой-то мере амортизироваться массовым выбросом на рынок инвестиционных квартир.

В Москве цены на недвижимость нельзя назвать справедливыми, особенно с точки зрения соотношения цена/качество. Завышенная стоимость объясняется тем, что в столице сосредоточена львиная доля всех финансовых и политических институтов РФ, штаб-квартир крупных компаний и, соответственно, финансовых ресурсов страны. Но, даже несмотря на этот важный социально-экономический фактор города-«магнита», цены на московскую недвижимость требуют адекватной переоценки и их коррекция в той или иной мере скорее всего произойдет.

- Какова динамика цен на строительные материалы и что происходит с себестоимостью строительства? Существует мнение, что новый уровень цен в строительной отрасли и на рынке недвижимости окажется стимулятором развития, а, следовательно, то, что происходит сейчас, это скорее благо, а не зло для девелоперских компаний?

- Несомненно, вслед за стоимостью жилья и других видов недвижимости будут корректироваться цены и на стройматериалы. Производители и дилеры уже существенно снизили цены на арматуру. До кризиса маховик производства стройматериалов был раскручен в расчете на совершенно другие объемы строительства, и теперь, когда многие проекты заморожены, наблюдается явное перепроизводство. После распродажи товарных запасов по сниженным ценам рынок на короткое время найдет свой баланс на уровне

«низкий спрос - ограниченное предложение».

Но постепенно экономика начнет восстанавливаться: люди вряд ли станут мириться со среднестатистическими 20 кв. м на одного жителя в относительно богатой нефтяной стране. В Европе, например, показатель обеспеченности жильем составляет 40, а в США - 70 кв. м на человека. Поэтому дефицит жилья в России все равно будет толкать цены вверх.

Однако то, что происходит сейчас, благом для девелоперских компаний никак не назовешь. Строительные кредиты и так были не самыми дешевыми, а теперь они либо не по карману, либо не выдаются вообще. Ипотека по большому счету играла незначительную роль в формировании спроса на жилье, а теперь ее и вовсе нет. В результате многого из того, что двигает развитие девелопмента недвижимости в цивилизованных странах, мы на данном этапе начисто лишились.

- Как, по-вашему, будет развиваться ситуация на рынке недвижимости? Нужна ли строительной отрасли государственная защита и в каком виде?

- Помогать строительной отрасли сейчас, безусловно, надо, но не протекционизмом вроде введения заградительных таможенных пошлин на импорт дешевого цемента. Искусственно поддерживать цены на стройматериалы при падающем спросе и, соответственно, снижении цен на жилье - значит окончательно заморозить деятельность девелоперов.

Если сейчас перекрыть кислород девелоперским компаниям, разрушить сложившиеся профессиональные коллективы, потом возродить отрасль будет непросто, и это займет немало времени. По-моему, необходимо увеличивать объемы государственных строительных заказов и не бояться тратить на это средства госбюджета и стабилизационного фонда. Импонирует инициатива правительства Москвы, скупающего жилье у застройщиков на тендерной основе по сниженным ценам. Таким образом мэрия экономит бюджетные средства, обеспечивая жильем социально незащищенные слои населения, но в то же время поддерживает девелоперов. Пусть такая политика лишает их прибыли, но зато позволяет оставаться на плаву и предотвращает массовый недострой, чреватый социальными возмущениями разорившихся дольщиков.

- Насколько может быть сокрушительной волна загубленных кризисом, у кого есть шансы уцелеть? За счет какого потенциала планирует не только выстоять, но и, возможно, получить прибыль группа THOR? За будущее каких проектов вы спокойны в наибольшей степени?

- Нет ничего плохого, что многим сейчас приходится сворачивать или замораживать свои проекты. Кризис - хорошая школа для девелоперов: не стоит брать за то, что ты не в состоянии «переварить». Сокращение излишних кадров, оптимизация бюджетов и ужесточение режима экономии - это то, что в сложные времена помогает бизнесу выжить, а в хорошие - быть устойчивым, динамичным и прибыльным. Главное, чтобы этот процесс не перерос в голодовку, приводящую организм к затуханию. К сожалению, для многих девелоперов, построивших свой «рацион питания» исключительно на банковском кредитовании и дольщиках, скупающих все «на корню», это будет именно так, потому что и то и другое сегодня исчезло с финансовых «прилавков».

Но во время кризиса деньги не исчезают. Первоначальное импульсивное решение складывать их в кубышку вскоре неизбежно сменяется осознанием того, что при нынешней инфляции накопленные средства могут растаять на треть за три года. Люди начинают искать такие сферы вложения, которые при приемлемой сохранности средств дают доходность выше инфляции. Международные паевые фонды недвижимости - один из таких инструментов. За счет рассредоточения проектов по видам и классам недвижимости, географическим и валютным зонам повышается устойчивость портфеля фонда к экономическим, политическим и валютным рискам. А его диверсификация по фазам строительно-инвестиционного цикла позволяет достичь своего рода самофинансирования, когда сбыт покупателям уже завершенных объектов финансирует строительство новых.

Все это мы проверили на собственном опыте, создав международный паевой фонд недвижимости Thor Real Estate Master Fund, Ltd. Наличие этого инструмента позволяет нам успешно реализовывать девелоперские проекты, не прибегая к кредитному финансированию и не надеясь на приход дольщиков «на уровне котлована». Во времена кризиса наличие такой возможности означает для девелопера устойчивость, жизнеспособность и уверенное, поступательное развитие. Поэтому мы вряд ли будем рассматривать себя в разряде «выкупаемых», но и в качестве выкупающих мы себя пока не видим - для этого нам надо нарастить определенную «критическую массу». Фонду всего два с половиной года, и пока мы только начинаем реализацию наших больших планов.

Привлекая не кредитный, а инвестиционный капитал, мы в большей степени делимся с инвесторами своей прибылью, но зато создаем гораздо более прочную основу финансирования наших девелоперских проектов. Более того, в какой-то момент грамотно структурированный во времени и пространстве портфель проектов начинает финансировать сам себя.

Беседовал Игнат Бушухин, М2

Copyright © 2009 Квадратный метр