

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

Деловой завтрак

**КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО
ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

23 мая 2014 — 08:15—09:30, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.5

Санкт-Петербург, Россия

2014

Модератор:

Оксана Деревянко, Руководитель департамента бизнес-программ, Russia Today

Выступающие:

Кирилл Андросов, Управляющий партнер, Altera Capital

Александр Браверман, Генеральный директор, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства

Драгомир Карич, Председатель совета директоров, Dana Holdings

Михаил Мень, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Александр Плутник, Заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Олег Солощанский, Президент, ЗАО «Интеко»

Игорь Финогенов, Председатель правления, Евразийский банк развития

Вадим Храпун, Партнер, PwC в России

Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Участники дискуссии:

Марк Гарбер, Председатель совета директоров, GHP Group

Михаил Кузовлев, Президент, председатель правления, ОАО «Банк Москвы»

Максим Петров, Генеральный директор, ООО «АКД»

Эсат Сары, Президент, Ассоциация русских и турецких организаций «Деловое сотрудничество»

Александр Семеняка, Генеральный директор, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»

Тимур Уфимцев, Генеральный директор, ОАО «Синара-Девелопмент»

Мартин Шаккум, Первый заместитель председателя комитета по земельным отношениям и строительству, Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации

Валерий Шанцев, Губернатор Нижегородской области

О. Деревянко:

Уважаемые дамы и господа, я рада приветствовать вас на деловом завтраке «Как привлечь инвестиции в проекты комплексного освоения территорий».

Мы хотим начать наш деловой завтрак с подписания соглашения. Если коллеги-журналисты освободят стол, мы будем им очень признательны. Огромное спасибо, коллеги.

До начала делового завтрака у нас запланировано подписание соглашения о партнерстве по созданию доступного арендного жилья в регионах Российской Федерации между АИЖК и Группой компаний «ИНТЕКО». Я хочу пригласить для подписания соглашения Александра Николаевича Семеняку, генерального директора открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», и Олега Моисеевича Солощанского, президента ЗАО «ИНТЕКО».

Соглашение направлено на создание и развитие жилищного фонда, предназначенного для передачи в наем или продажи в длительную рассрочку с применением инструментов АИЖК по развитию жилищного найма с учетом опыта и компетенции ИНТЕКО, связанных с девелопментом полного цикла от проектирования до строительства жилья и сдачи его в эксплуатацию в Москве и российских регионах.

Коллеги, я вас поздравляю, аплодисменты!

Мы просим коллег-журналистов задавать вопросы к подписантам по теме соглашения после делового завтрака на небольшом брифинге. Сейчас мы хотели бы перейти непосредственно к теме, чтобы понять, как привлечь инвестиции в проекты комплексного освоения территорий.

Мы знаем, законодательный вопрос — это первое, о чем думает инвестор, когда он решает: входить в регион, в девелоперский проект, или не входить. За последнее время Государственная Дума сделала много шагов, чтобы

облегчить процедуру землеотвода и процедуры, связанные с девелопментом.

Я хочу передать слово Мартину Люциановичу Шаккуму. Давайте незапланированно начнем с Вас. Пожалуйста, с места.

Коллеги-журналисты, у меня большая просьба: отойти в сторону, иначе других участников круглого стола не видно и не будет слышно.

Итак, Мартин Люцианович, насколько я знаю, 19 апреля этого года в Государственной Думе уже прошел первое чтение законопроект с достаточно сложным названием. Не могли бы Вы мне помочь и рассказать об основных новациях, которые проходят сейчас в Государственной Думе?

М. Шаккум:

Спасибо.

Это законопроект поправок в Градостроительный и Земельный кодексы, и название у него на самом деле простое. Основной вопрос — предоставление земельных участков, поэтому он называется «О предоставлении земельных участков».

Я начну с того, что сам Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства создан на основании закона. Мы работали над этим законом примерно год, и в 2008 году был принят Федеральный Закон «О содействии развитию жилищного строительства». Был создан Фонд РЖС, основной функцией которого изначально было вовлечение в хозяйственный оборот федеральных земельных участков с целью последующего строительства жилья. Набор функций Фонда РЖС постепенно серьезно изменился за счет поправок в законодательство, внутренней работы Фонда, инициативы Фонда.

Фонд начал реализовывать достаточно крупные проекты по строительству жилья, в первую очередь — индивидуального жилья эконом-класса. Очень важно, что разработано направление строительства подобного жилья для

различных социально значимых категорий граждан. Я не устаю повторять: нам не просто нужны квадратные метры жилья. Важно, чтобы это жилье получили самые значимые для нас категории граждан. Фонд РЖС серьезно работал в этом направлении, и с помощью новаций в законодательстве решены такие вопросы, как существенное удешевление жилья с помощью так называемых голландских аукционов. Голландские аукционы ведутся на понижение. С одной стороны, путем нескольких итераций мы их усложнили, но с другой стороны, сделали эффективнее и проще для потребителей, для граждан, для муниципалитетов, которые активно вовлечены в этот процесс. Сегодня есть возможность продажи жилья социально значимым категориям граждан по цене до половины цены Минстроя России. В некоторых регионах граждане могут купить у нас такое жилье по 13—15 тысяч рублей за квадратный метр.

По инициативе Минстроя России и депутатов Государственной Думы мы сейчас расширяем действие этого законопроекта. Такие возможности будут даны каждому муниципалитету и регионам.

Тема сегодняшнего нашего делового завтрака — комплексное освоение территорий. Это чрезвычайно сложный процесс, потому что он требует объединения усилий самых разных людей. Это, конечно, бизнес, который может привлечь инвестиции, который обладает предпринимательской инициативой. С другой стороны, это муниципалитеты, которые должны решить вопросы с обеспечением земельными участками, административные вопросы, как мы их называем сегодня, административные процедуры. Необходимы еще и усилия инфраструктурных компаний, которые должны вдохнуть жизнь в эти проекты. Самая главная задача заключается в объединении усилий и различных интересов. Сегодня это сложно, на это уходят годы, учитывая, что и законодательство сегодня у нас тоже еще в стадии формирования.

Фонд РЖС является идеальным механизмом, идеальной организацией для объединения всех этих усилий. С точки зрения законодательства, сегодня Фонд обладает всеми возможностями, чтобы стать идеальной управляющей компанией для проектов комплексного освоения территорий — не только с целью жилищного строительства, но и с целью создания производственных мощностей и многого другого.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Вы больше сказали не про законодательную деятельность, а про деятельность Фонда.

Мы попробуем обсудить весь комплекс вопросов, которые проговорил Мартин Люцианович. Как сделать, чтобы проекты инвестиций в комплексное развитие регионов, так называемые КОТы, были максимально эффективны, максимально быстры и удобны всем — и потребителю, и инвестору, и регионам.

Для начала нашей дискуссии я хотела бы задать вопрос всем, кто находится в зале, в первую очередь нашему президиуму. Господа, скажите, как вы лично считаете, может ли инвестор заработать на проектах комплексного освоения территорий? Просто поднимите руки те, кто считает: да, может. Так считает не весь зал.

Я хочу представить Кирилла Андросова. Насколько я понимаю, Вы руку не подняли. Почему Вы считаете, что инвестору это не выгодно?

К. Андросов:

Нет, Оксана, я поднял руку, я считаю, что инвестор может заработать на комплексных проектах освоения территорий. Ключевые вопросы — какой территории, в каком регионе?

Я думаю, позже выступающие об этом скажут. Если упрощать, то принципиальны два условия. Первое — это губернатор и отношение

губернатора к инвестиционным процедурам. Второе, следствие первого, — наличие собственной экономической активности в регионе, что порождает как спрос на объекты коммерческой недвижимости (что в итоге создает рабочие места), так и спрос на улучшение жилищных условий. Размер проекта имеет второстепенное значение. Если в регионе есть экономическая активность и активная позиция губернатора по развитию инвестиционного климата и привлечению регионов, любой инвестор, российский или западный, в этом регионе заработает.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Кирилл.

Александр Арнольдович, Вы сегодня у нас практически на правах хозяина этого круглого стола и делового завтрака. Я хотела бы спросить Вас, почему инвесторам интересно и выгодно работать с Фондом РЖС.

А. Браверман:

Большое спасибо, Оксана.

Приведу несколько цифр, надеюсь, мои коллеги помогут со слайдами.

Что такое Фонд сегодня? Фонд — это 193 проекта, которые реализуются в 45 субъектах Российской Федерации. Фонд сегодня — это 23 миллиона квадратных метров в стройке, это 2,3 миллиона квадратных метров, введенных в эксплуатацию в 2,1 раза быстрее, чем это происходит на площадках вне Фонда. Сошлюсь на то, что сейчас говорил Кирилл. Мы подписали соглашения с 83 субъектами Российской Федерации, будут соглашения и с новыми субъектами. Есть соглашения с естественными монополиями, которые трансформированы в регламенты, описывающие наше взаимодействие пошагово, для каждой площадки. Подписаны соглашения с Росреестром, у нас есть соглашения с системообразующими банками. Эта цепь позволяет сопровождать инвестора от предоставления

ему земельного участка до «ключей», когда это касается жилищного строительства, или до ввода предприятия, если это касается промышленности. Это особый момент, потому что мы сосредоточены на комплексном развитии территории как кластера. Это не просто жилье и социалка, это действительно комплексное развитие.

Мы стараемся создать и место приложения труда, и место проживания, и место отдыха. Под этим мы понимаем суперкомплексное развитие. Примеры есть, это Новосибирск. Там вводится около 800 тысяч квадратных метров жилья, одновременно введены два завода, один из них — 360 тысяч квадратных метров — это пеногазобетон, завод сухих смесей, жилищно-строительный кооператив для молодых ученых Академии наук в Каинской заимке. Под этим мы и понимаем комплексное развитие территорий.

Я назвал цифры, они представлены на двух графиках: 23 миллиона квадратных метров на сегодня, в 2020 году в стройке будут находиться более 33 миллионов квадратных метров, а введено будет более 7 миллионов квадратных метров. По нашим расчетам это составит 10—12% от всего жилья, возводимого в Российской Федерации индустриальным способом.

Теперь скажу об интересе инвестора. Позволю себе еще раз сослаться на Кирилла Андросова. Внутренняя норма доходности (IRR) по нашим проектам в субъектах Российской Федерации составляет от 24% до 32%. Это в среднем по субъектам, а не в особых пяти субъектах с высоким гарантированным спросом: Москве, Подмосковье, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Краснодаре. В других субъектах несколько сложнее, но IRR измеряется такими цифрами.

Инвестор идет к нам по двум причинам. Первая — это сопровождение от начала и до конца. Вторая — это спрос, который имеется в регионах, который мы тоже замеряем. Мы маркетируем рынок на трех уровнях: на уровне Российской Федерации, на уровне субъекта и на уровне площадки.

Эта информация выкладывается на сайт Фонда, она доступна для всех инвесторов, поэтому они понимают, куда идут и зачем.

Еще один показатель представляется нам крайне важным — это называется customer attention, удержание потребителя (это из маркетингового прошлого). Из всех 136 победителей аукциона 48 пришли к нам повторно и повторно выиграли аукцион. Они реализовали с нами один проект и пришли к нам второй раз, для нас это крайне важно.

О. Деревянко:

Спасибо, Александр Арнольдович.

Я думаю, что другие пока не пришли просто потому, что они не закончили работу по своему первому проекту.

Коллеги, акцентирую ваше внимание на том, что сказал Александр Арнольдович. Практически 10% индустриально вводимого жилья в России строятся на земельных участках Фонда РЖС, при поддержке Фонда РЖС. Это очень большая цифра: будет 33 миллиона квадратных метров. IRR 27%, цифра стремится практически к 30%, получить такую доходность на финансовом рынке сегодня нереально. Инвесторы идут с удовольствием.

Александр Арнольдович сказал про активность Новосибирской области. У нас присутствует генеральный директор компании «АКД» Максим Петров. Группа «АКД» строит жилой комплекс «Новый свет». Максим, я попрошу Вас рассказать о своем опыте.

М. Петров:

Доброе утро, дамы и господа, спасибо за предоставленную возможность выступить. Расскажу о собственном опыте работы с Фондом РЖС.

Сначала несколько слов о компании «АКД». Это молодая и довольно энергично развивающаяся компания, которая с 2010 года вышла на рынок жилищного строительства в Новосибирской области. В настоящий момент в

нашем портфеле три проекта комплексного освоения территорий, один из них — на землях Фонда РЖС. Два проекта в стадии активного строительства, это многоэтажный жилой комплекс «Оазис» в Новосибирске и проект «Бавария» на землях Фонда РЖС. Один проект в Новосибирской области находится в стадии разработки проекта планировки территории.

Расскажу об аукционе, в котором мы участвовали в 2011 году. Мы пришли на аукцион впервые и решили поработать с фондом. Это был первый аукцион, один из первых в Новосибирской области, он вызвал небывалый ажиотаж среди инвесторов. В результате 10 участников в ходе аукциона подняли стоимость земельного участка в 70 раз.

Теперь немного о нашем проекте. Он характеризуется оригинальным проектом планировки, направленным на то, чтобы обеспечить максимально комфортное проживание на территории: низкая плотность застройки, малоэтажность, благоустройство, бесплатные парковки, безопасная огороженная территория, доступ маломобильных групп. Можно увидеть построенные дома первой очереди. Проект планировки напоминает сверху ветвь дерева с лепестками, позволяет внутри лепестков организовать безопасное пространство без доступа автомобилей для размещения детских площадок и зон отдыха, а с наружной стороны по периметру дорог устроить бесплатные парковочные места для всех жителей. Это пример нашего благоустройства в уже введенных домах.

Отдельно скажу, что над архитектурой работало архитектурное бюро Tilke Engineering из Германии. Они известны трассами Формулы-1, проектируют их по всему миру, но работают и в жилищном, и в коммерческом строительстве.

Здесь представлены наши типичные планировки. Этот слайд иллюстрирует, как примерно за два года изменилась ситуация на площадке: от поля до конечного продукта. В прошлом году мы сдали первую очередь — семь домов, 14 000 квадратных метров. До конца этого года мы сдадим еще два

этапа — около 22 тысяч квадратных метров, а всего в нашем проекте предполагается 80 тысяч квадратных метров жилья и пять тысяч квадратных метров инфраструктуры. На данном графике можно посмотреть весь путь, который на собственном опыте мы прошли от момента начала аукциона до регистрации права собственности на первые сданные объекты. Этот путь занял у нас примерно 38 месяцев, самые длительные шаги — разработка и утверждение проекта планировки. Девять месяцев, как выносить ребенка. Далее — строительство как основной элемент и регистрационные действия.

Стоит отметить, что присутствие Фонда РЖС как собственника земельного участка имеет неоспоримые плюсы в виде сокращения периода подготовки к строительству, оптимизации затрат на начальном этапе, позитивно влияет на конструктивное взаимодействие между администрациями муниципальных образований и застройщиком, позитивно влияет на отношение банков и инвесторов к нашему проекту. Все это позволяет инвестору и девелоперу достигать поставленных финансовых целей и не оставляет равнодушным никого из тех, кто побывал хоть раз на нашей территории. Надеюсь, своим выступлением я тоже не оставил вас равнодушными.

Спасибо за внимание!

О. Деревянко:

Максим, огромное спасибо за рассказ об опыте работы с Фондом РЖС. Вы очень романтично, с лепесточками на деревьях рассказали нам о Вашем интересном проекте.

Мы хотели бы рассказать еще об одном проекте. Тимур Уфимцев, компания «Синара-Девелопмент», у нас в зале.

Максим сказал, что срок реализации проекта составил 38 месяцев, сроки значительно ускорились за счет сотрудничества с Фондом РЖС. Скажите, пожалуйста, на Вашем опыте было так же?

Т. Уфимцев:

У нас два совместных проекта с Фондом РЖС, оба в Волгоградской области. В одном из проектов, это первая очередь, с момента покупки участка до ввода объектов в эксплуатацию прошло чуть более полутора лет. Второй объект мы начинаем этим летом, выходим на площадку.

IRR проектов везде выше 25%, это действительно так, и без участия Фонда эти цифры были бы гораздо скромнее. Хочется сказать спасибо за это.

Хочу отметить: я покривил бы душой, если бы говорил только о том, что все настолько хорошо. Самой большой проблемой девелопера, реализующего комплексное освоение территории, является инфраструктура. Это не бизнес-составляющая, это та составляющая, с которой бьются все: мы, РЖС, губернаторы и так далее. На сегодняшний день нет такого реального законодательно предусмотренного механизма, который бы работал над этой темой. Это, конечно, создает дополнительные сложности.

На наш взгляд, гораздо эффективнее передать эти функции квазигосударственной структуре, тому же Фонду РЖС, который на сегодняшний день и так этим занимается по факту, но на началах, не очень четко прописанных в законодательстве. Это большая проблема.

Мы очень довольны работой с РЖС по земельным участкам и постоянно участвуем в аукционах, проводимых фондом.

О. Деревянко:

Тимур, большое спасибо.

Александр Арнольдович, ну как, Вы готовы взять на себя функции?

А. Браверман:

Относительно инфраструктуры мы делаем четыре стандартных шага. Первое — это редкий случай, но иногда применяющийся. Мы смотрим, не «сидит» ли участок на действующих сетях. Последствия кризиса 2008 года в 2—5% случаев нам показывали, что такое возможно.

Если этого нет, мы делаем следующий шаг: на основе соглашения с естественными монополиями или регламентов, о которых мы уже говорили, рассматриваем возможность имплантации наших площадок в инвестиционную программу естественных монополий с приближением и синхронизацией со сроками ввода. Это является основным безинвестиционным рычагом, которым работает фонд.

Третье — если площадки очень большие, у нас существует соглашение с Внешэкономбанком (представительница Внешэкономбанка Ирина Макеева сегодня здесь). Есть два параметра: два миллиарда и пять миллиардов. В Новосибирске на Искитиме мы реализовали такие соглашения с Внешэкономбанком, мы включаем этот механизм.

Наконец, четвертая составляющая: у нас есть собственные средства, которые мы оставляем у себя после уплаты налогов, а налоговая нагрузка на наш фонд составляет 42%. Значительная часть оставшихся средств идет на инфраструктуру, внутри инфраструктуры на водоснабжение, водоотведение, устройство канализации, на прочие базовые моменты.

Вот как мы решаем вопросы по инфраструктуре. Что касается перетягивания на себя полномочий, которые относятся к федеральным органам исполнительной власти: ответ, конечно же, нет.

О. Деревянко:

Спасибо.

Мне хотелось бы вернуться к теме, которую изначально затронул Кирилл Андросов. Он говорил и про регулирование, и про доходность проекта, и про гарантированный спрос.

Олег Моисеевич, скажите, пожалуйста, сейчас Вы подписали соглашение о развитии проектов по арендному жилью. Вы у нас и инвестор, и девелопер в одном лице. Практически сидите на двух стульях, хотя сегодня стул у вас один. Скажите, пожалуйста, Вас как инвестора волнует спрос, когда Вы входите в проект? Это соглашение даст Вам бóльшую гарантию возврата инвестиций? Я имею в виду инвестиции в развитие арендного жилья.

О. Солощанский:

Мы, конечно, смотрим на возвратность инвестиций, и за нами смотрят банки, которые нас кредитуют.

О подписанном соглашении, вообще о работе в этом направлении: хотел бы выразить огромную благодарность Александру Николаевичу и всем его сотрудникам, с которыми мы достигли договоренности о взаимодействии в кратчайшие сроки. Мы видим в этом дополнительные рыночные возможности.

Это немного другая аудитория, на наш взгляд. В привязке к теме сегодняшнего завтрака: ничто не мешает говорить о том, что комплексное освоение территорий производит примерно один и тот же продукт. Для разных целевых аудиторий мы можем и продавать жилье, и сдавать в аренду, и сдавать жилье в аренду с последующим выкупом, то есть в лизинг. Мне кажется, это дает возможность расширить клиентскую базу и тем самым обеспечить лучшую возвратность инвестиций.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Олег Моисеевич.

Я хочу обратиться к представителю Минстроя. Здесь присутствует Александр Плутник. Сейчас господа девелоперы говорили об определенных административных барьерах. Насколько я знаю, процедура сотрудничества с Фондом РЖС позволяет значительно ускорить и уменьшить эти административные барьеры в начале проекта. Для нормальных российских компаний средний срок реализации проекта от начала входа до окончания его реализации — пять лет. Но я знаю, что есть возможность реализовать первую фазу за два года. По-моему, это опыт Тимура Уфимцева.

Александр, скажите, что сейчас делает Минстрой, как работает по уменьшению административных барьеров, чтобы эти два года стали нормой для всего рынка?

А. Плутник:

Спасибо, Оксана, доброе утро.

Вы знаете, что в мае Правительством был утвержден исчерпывающий перечень административных процедур. Такой документ появился впервые. В апреле Государственная Дума приняла поправки в Градостроительный кодекс, которые предусматривают наделение Правительства полномочиями по установлению исчерпывающего перечня административных процедур в строительстве. Через шесть месяцев нормы закона вступят в силу, заработает постановление Правительства. После этого ни субъекты, ни муниципалитеты не смогут устанавливать иные согласительные процедуры в строительстве, прежде всего в жилищном строительстве, кроме тех, которые установлены в постановлении Правительства об исчерпывающем перечне процедур в сфере жилищного строительства.

В декабре прошлого года, когда мы начали эту работу, только на федеральном уровне насчитывалось 220 согласительных процедур в строительстве. Такое количество согласительных процедур было

необходимо пройти как для комплексного освоения, так и для строительства одного многоквартирного жилого дома. В дополнение к этому в субъектах и в муниципалитетах были установлены свои процедуры. Застройщик, желающий работать в нескольких субъектах, должен был работать с несколькими, разными по сути, во многом себе противоречащими перечнями согласительных процедур.

Теперь такой перечень один, и в нем уже 134 процедуры, а не 220, как было. За следующие шесть месяцев мы планируем сократить его еще минимум на 40 процедур. На всей территории Российской Федерации будет полное единообразие разрешительной деятельности.

О. Деревянко:

Я думаю, что это чрезвычайно важно для инвесторов. Александр, большое спасибо. Если такими темпами пойдете, надеюсь, скоро останется десять процедур, не больше.

А. Плутник:

Конечно, столько не останется. Наверное, и неправильно, чтобы было десять процедур. Процедуры необходимо проходить, но они должны быть упорядочены и всем известны заранее.

О. Деревянко:

Понятно, что такие действия могут быть эффективны и видны для инвестора, девелопера, который работает в регионе, если и региональные власти будут воспринимать и реагировать на данные инициативы. Здесь присутствует Валерий Павлинович Шанцев, губернатор Нижегородской области. Эта область важна для Фонда РЖС, потому что это один из первых регионов, где начали реализовывать проекты фонда. С другой

стороны, Валерий Павлович знаковый человек для строительной отрасли.

В. Шанцев:

Доброе утро! Я очень рад, что принимаю участие в этой дискуссии.

Наше сотрудничество с Фондом РЖС мы рассматриваем как стратегическое партнерство в области жилищного строительства. Не буду убеждать, приведу только несколько цифр. Мы сейчас реализовываем только первый проект: строительство жилья в объеме 3,3 миллиона квадратных метров. В последние годы мы вдвое увеличили объемы строительства жилья, мы производим сейчас порядка полутора миллионов квадратных метров в год. Значит, этот проект — наша двухлетняя программа.

Каждый губернатор мечтает о том, чтобы получить такие возможности, и РЖС дает нам эти возможности. Мы активно работаем с фондом, но мне одновременно и приятно, и неприятно слышать о том, что все зависит от губернатора. В данном случае далеко не все. Во-первых, если бы не Фонд РЖС, мы никогда не вовлекли бы федеральные земли в жилищное строительство, это я заявляю абсолютно ответственно. Процедура изъятия федеральных земель бесконечна, а фонд это сделал.

Во-вторых, эти земли расположены, как правило, в местах, где можно с меньшими затратами и по времени, и по финансовым ресурсам решать инфраструктурные вопросы. Эти вопросы мы сегодня решаем крайне сложно и с большими трудностями, потому что именно отсутствие инженерных коммуникаций, инженерной инфраструктуры в основном и сдерживает жилищное строительство. Наши бюджеты формируются и исполняются крайне сложно. Непросто выделять большое количество средств, чтобы готовить территории для жилищного строительства.

Скажу о сроках: я могу подтвердить, что сроки фактически оптимальные. За два года мы прошли путь от проведения аукциона до ввода первого

квадратного метра. Это реально. В этом году мы вводим уже около 50 тысяч квадратных метров. Это партнерство со всех сторон крайне выгодно для регионов.

Мы рассматриваем сейчас еще три участка в этом направлении. Они находятся не в самом Нижнем Новгороде, а в пригородах. У нас довольно высокий спрос на жилье, одни из самых высоких в Российской Федерации цены. Если говорить о жилье эконом-класса, которое строит Фонд РЖС, то очередь на него составляет до десяти тысяч человек. Те, кто работают в этом секторе, могут не беспокоиться по поводу спроса. Вопрос вообще звучит странно. Думают или не думают инвесторы о спросе? Вряд ли какой-то инвестор пойдет в проект, если нет спроса.

Мы твердо убеждены, что Фонд РЖС — это очень хорошая программа, надо развивать их возможности дальше. Мы полностью приветствуем инициативу Минстроя о необходимости сокращать процедуры согласования, это поможет и нам, и не только в рамках работы с Фондом РЖС.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Валерий Павлинович. Вы затронули тему инвесторов. Думают инвесторы о спросе или нет — это была, конечно же, моя ошибка. Сейчас я хотела бы передать слово Марку Гарберу, главе компании GHP Group. У Вас создан фонд инвестиций в недвижимость, Вы работаете с крупными инвестициями. Скажите, пожалуйста, а Вам интересны инвестиции в подобные проекты комплексного освоения территорий?

М. Гарбер:

Можно я вернусь к названию «Как привлечь инвестиции в проекты комплексного освоения»? С точки зрения инвестора, вложение в недвижимость — это лишь одна из форм размещения денег. Я хочу

предложить посмотреть на эту проблему несколько с другого угла и в другом масштабе. Мы имеем долгий опыт работы с крупнейшими инвесторами, включая самого крупного инвестора, пенсионный фонд General Electric (он долгое время был нашим якорным инвестором), крупнейшие американские частные фонды, арабские суверенные фонды. Инвестору, особенно международному, по большому счету все равно, как устроена жизнь в регионах, какие риски берет на себя управляющая компания. Это наша проблема. Инвесторы хотят иметь на выходе понятный продукт. Они учреждают специальный board, который должен следить за этим, который страшно консервативен, который не понимает, где находятся Нижний Новгород и Тюмень — им это безразлично.

Я об этом говорю специально, потому что в нынешней непростой ситуации мы имеем серьезную задачу — вернуть инвестора в Россию. Мы конкурируем с очень серьезными мировыми площадками: это и мощно развивающийся регион Юго-Восточной Азии, это Дубай и так далее. Многие здесь присутствующие вернулись, как и я, из Шанхая, где мы имели счастье наблюдать динамику по росту зданий. Последний раз я там был год назад, и увиденная мной динамика говорит о том, какие мощные деньги туда направляются. Мне кажется, что на сегодня задача состоит в том, чтобы избавить инвестора от головной боли из-за погружения в те проблемы, которые мы понимаем. Нам надо сделать так, чтобы на выходе был продукт — ясный, понятный, с фиксированной доходностью и ликвидный. Мне кажется очень важным, чтобы фонд взял на себя функцию этого шлюза. На выходе должен быть продукт, может быть, с меньшей доходностью, 25% IRR — замечательно, но пусть это будет не 25%, пусть будет 15%, но гарантированно.

Давайте не будем забывать о валютном риске, давайте не будем забывать о том, что когда мы говорим о 25% IRR, то это относится к ликвидному сегодня продукту. Мы можем говорить о том, будет завтра спрос на жилье

или не будет. Давайте возьмем конкретную ситуацию, Москву, сердце Родины, или Санкт-Петербург, второе сердце Родины. Сегодня можно построить много офисных зданий, и они будут стоять пустыми при всех проектах, которые в них можно заранее заложить. Жилье ликвидно, но и жилье должно иметь свою стратегию спроса.

Вернусь к вопросам о том, как привлечь и что привлечь. Как инвестор, я отвечаю перед людьми, которые отдали мне деньги, я работаю чужими деньгами. Для меня крайне важно понять, что я вложил, куда я вложил, и когда у меня будет момент истины, я должен понимать, что я лично взял риск и лично за него ответил.

Для меня фактически любая работа с любым национальным промежуточным звеном — это еще одна неуправляемая проблема. Когда создается еще один слой проблемы, я считаю, эта проблема должна иметь очень четкий регламентированный порядок. Ликвидный продукт, пусть это будет любая бумага, которая будет хеджирована по валюте, которая будет хеджирована по риску, и которая будет иметь свою доходность. Тогда как инвестор я буду иметь возможность делать выбор: либо я буду вкладывать, покупать эти бумаги, и это будет одна форма инвестиций, либо я буду идти на риск девелопмента и покупать площадку, которая идет под разработку. Нужно вернуться к тому, как устроен регион. Моя позиция такая.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Марк.

Александр Арнольдович, по-моему, прозвучало очень неожиданное предложение.

А. Браверман:

Во-первых, оно неожиданное, во-вторых, с подобного рода предложением я не могу согласиться. Попробую аргументировать свою позицию. Марк

говорит, по сути, о гарантиях, которые должны быть даны инвестору. Правильно?

М. Гарбер:

Да!

А. Браверман:

Это рынок, и мне удивительно, когда частная управляющая компания говорит, что ей должны гарантировать рыночные риски. Рыночные риски гарантировать не надо. Мы маркетируем рынок и отдаем информацию всем инвесторам публично. Можно заглянуть на наш сайт, мы маркетируем по международной методике, даже на уровне площадки. Вы можете переделать этот маркетинг сами, если не доверяете нашим выводам, но дальше включаются рыночные риски.

Хочу подчеркнуть, что, инвестируя в недвижимость, вы нигде не получите доходность как на площадках нашего фонда. Соотношение рыночных рисков и доходности — дело инвестора.

Что касается нерыночных рисков, это вторая часть проблемы. Александр Альбертович Плутник говорил о сокращении процедур. Они действительно сокращаются: с 200 до планируемых 80. Это, на наш взгляд, хороший результат. Дело фонда — сопровождение инвестора, и управляющая компания имеет на это право. Перекрыть рыночные риски, тем более, при ненасыщенном, неконкурентном рынке, невозможно.

В свое время мы пошли на такую меру как гарантии выкупа, но это было в кризис. Мы даем гарантии выкупа 25% многоэтажного жилья и 35% малоэтажного, если оно соответствует параметрам жилья эконом-класса. Это абсолютно не рыночная мера, более того, практика подтвердила нерыночность этой меры. Из всех 136 участников аукционов и всех застройщиков к нам непосредственно за выкупом обратились два, и те

недооформили до конца. Эта гарантия носит финансовый, а не сбытовой характер. Они идут в Сбербанк России, который является нашим стратегическим партнером, получают кредит под эту гарантию, потом реализуют проект и реализуют все в рынок, вот и все.

Рынок, к сожалению или к счастью, проглатывает сейчас все, этот рынок жилья не насыщен. Мы говорим о комплексном освоении территорий, когда там, кроме жилья, имеются промышленно-строительные материалы или иное производство, которое является местом приложения труда. Но это отдельный проект, и он должен разрабатываться отдельно.

Спасибо.

М. Гарбер:

Можно сделать маленькое замечание?

О. Деревянко:

Очень маленькое, Марк.

М. Гарбер:

Если мы говорим о точечных проектах, то я согласен, но мы говорим о привлечении в инфраструктурные проекты. У региона есть идея что-то делать, не просто сказать, что в этом месте — точечная застройка. Здесь будет дом. Я куплю, построю дом, я понимаю, что здесь все будет хорошо.

Если есть концепция развития региона, именно концепция, то для этого необходимо отступить на шаг. Если мы говорим о губернаторе, который понимает, что он хочет развить комплекс, который будет иметь индустриальную структуру, будет иметь инфраструктуру жилья, это другая история. Для этих целей должен быть инструмент фиксированной доходности, который мог бы управляться фондом.

А. Браверман:

Оксана, можно совсем коротко?

О. Деревянко:

Да, конечно!

А. Браверман:

Когда мы выбираем площадку, мы делаем несколько последовательных шагов. Мы смотрим, есть ли спрос конечного потребителя, то есть населения, на то, чтобы жить там. Этот спрос мы предъявляем застройщику на сайте. Дальше мы определяем, есть ли инфраструктура у этой площадки. Если ответ да, то мы осуществляем те четыре шага, о которых я вам говорил. Затем мы говорим, а может ли застройщик получить кредит? Есть Сбербанк России, ВТБ, «Газпромбанк». Есть консорциум частных банков. Какие еще гарантии?

Вы говорите: дайте гарантии выкупа. Из 136 проектов у нас нет ни одной точечной застройки. Все проекты носят комплексный характер. У нас есть Новый Тамбов, у нас есть губернатор Олег Бетин, если как-нибудь будет возможность...

О. Деревянко:

Спасибо, Александр Арнольдович. Все проекты — это проекты комплексного освоения территорий?

А. Браверман:

Да, это принципиально.

О. Деревянко:

Огромное спасибо.

Я хочу повернуть дискуссию немного в другую сторону. Мы затронули инвестиционный аспект, но давайте посмотрим непосредственно на строительные компании, иностранные строительные компании. Готовы ли они идти в российские регионы? Проекты комплексного освоения территорий, в первую очередь — региональные.

Я передаю слово Драгомиру Каричу, председателю совета директоров Dana Holdings. Драгомир, Ваша компания работает в России уже очень давно, по-моему, с 1987 года. Насколько знаю, Вы сейчас планируете активизировать свою работу в российских регионах.

Д. Карич:

Спасибо за предоставленное слово.

Хочу поблагодарить российское государство, Президента России Владимира Путина за оказанную помощь Сербии, Боснии и Герцеговине. Там случилась большая беда, спасибо вам всем за оказанную помощь.

Что касается темы, как привлечь инвестиции в проекты комплексного освоения территорий в российских регионах. На мой взгляд, эта тема сегодня является очень актуальной и злободневной. Большую активность и востребованность эта тема приобретает в связи с политикой и созданием в России территорий опережающего развития. Особое внимание в этом смысле уделяется регионам Сибири и Дальнего Востока. Необходимость превращения этих регионов в территории опережающего развития обусловлена не только необходимостью роста всей экономики Российской Федерации, но изменившейся геополитической ситуацией в мире. Важность подъема Сибири и Дальнего Востока как национального приоритета неоднократно отмечал и Президент Российской Федерации.

О. Деревянко:

Драгомир, извините, пожалуйста, я Вас прерву. Скажите, все, что Вы сейчас нам рассказали, это о том, что Вы планируете идти в регионы Сибири и Дальнего Востока? Вам это интересно?

Д. Карич:

Я хочу сказать следующее: нужно, чтобы инвестиционный цикл в России был локомотивом для всех регионов. Для инвесторов это очень важно. Фонд содействия развитию жилищного строительства России, который возглавляет уважаемый господин Браверман, оправдал свое создание, он тоже будет локомотивом. Но если учитывать 85 субъектов Российской Федерации, это не много, это мало.

Сколько времени Вы готовы мне предоставить?

О. Деревянко:

Очень мало, около двух минут.

Д. Карич:

Ничего, спасибо, я Вам напишу и отправлю всем свой доклад. Я пролетел пять тысяч километров, чтобы выступить здесь.

Хочу сказать следующее. Есть две очень важные составляющие, на которые нужно обратить внимание. Простой вопрос: как в мире могут очень сильно развиваться страны, у которых нет никаких природных ресурсов, — Тайвань, Корея, Гонконг, Макао и прочие? Нам надо думать об этом. В России есть все — человеческие, административные, природные, материальные ресурсы. Почему в России оказывается сложно и тяжело работать?

Мне очень приятно, что здесь находится уважаемый губернатор Шанцев. Как сказал господин Андросов, все начинается с области, края, округа, республики и с губернатора. Приведу один пример и закончу. Это пример

Сербии. Любой из вас имеет право на полностью бесплатную землю, которая предоставляется безвозмездно на 49 лет, чтобы сегодня инвестировать в Сербию. На каждого рабочего выделяется субвенция государства — 10 тысяч, а в проекте может быть 100, 200 или 500 человек. Инвестор освобождается от всех налогов на пять лет, ему предоставляется полная инфраструктура.

То, что делает фонд сегодня, это очень хорошо. Но нужно подумать о лучших условиях для регионов, которые отстают от развитых, нужно, чтобы развивались и другие регионы Российской Федерации, помимо Нижнего Новгорода, Петербурга и Москвы.

Можно очень много говорить на эту тему. Может быть, надо сделать отдельный круглый стол о том, как продвинуть инвестиционный цикл — ведь все, что сегодня делается в России, это очень мало, это капля в море.

О. Деревянко:

Драгомир, огромное Вам спасибо за выступление и за то, что Вы прилетели сюда за столько тысяч километров.

Санкт-Петербургский экономический форум — то место, где обсуждаются такие глобальные вопросы. На маленьких деловых завтраках, круглых столах, больших панельных секциях мы говорим о том, как улучшить инвестиционный климат во всех российских регионах.

Александр Арнольдович, у Вас был краткий комментарий, давайте.

А. Браверман:

К тому, что сказал Драгомир о бесплатной передаче земли: это справедливое замечание, мы мало говорим о преференциях. Мы передаем земли бесплатно при определенных условиях, более того, мы оказываем обязательное содействие с инфраструктурой и предоставляем бесплатно проекты повторного применения, которые мы разработали. Только тогда мы

просим застройщика зафиксировать цену, это и есть голландский аукцион, с которого начал Мартин Люцианович Шакум. Та же самая процедура в жилищно-строительных кооперативах с государственной поддержкой.

Эта поддержка должна быть адресной, мы не можем сделать всех счастливыми. Минстрой в новом составе сейчас эту программу продвинет и растиражирует более широко в субъектах — на земли субфедеральные, муниципальные, неразграниченные. Президент Российской Федерации поручил Фонду РЖС совместно с федеральными органами исполнительной власти разработать проект закона, который разрешает нам работать и с неразграниченными землями. Это важный момент, это большой ресурс.

Мы предоставляем много льгот бесплатно, но они должны быть адресными, для отдельных категорий граждан: врачей, учителей, семей военнослужащих, людей с ограниченными возможностями и так далее. Драгомир, сделать всех счастливыми — это утопия.

О. Деревянко:

Спасибо, Александр Арнольдович.

Я хотела бы передать слово господину Эсату Сары. Вы являетесь президентом Ассоциации русских и турецких организаций «Деловое сотрудничество». Вы знаете, какие настроения сейчас в турецких компаниях, которые известны у нас как традиционные для России строители, девелоперы? Скажите, есть ли интерес у турецких компаний, готовы ли они идти в регионы?

E. Sari:

Good morning ladies and gentlemen. I will speak English. I want to give you a little bit of information about RUTID, the Russian-Turkish Business Association. With our partners in Turkey, we represent 140,000 companies.

Turkish construction companies are very active in the Russian market.

Up to now, Turkish companies in Russia have built more than USD 50 million of completed projects already. I want to give you one small example. One of our members, Hayat Holding, made investments in Tatarstan for, among other things, a paper products factory. They already started work last week. A member of Hayat Holding, Sunrise Capital, are going to build homes for 10,000 people in Naberezhnye Chelny. This is a development worth over USD 650 million. It has started already. We concluded an agreement last year in 2013 with RHD Foundation and Alex Braverman (thank you very much). We are doing very cooperative work with them and have several projects now. We are starting discussions, and our members, Turkish companies, are very interested in investing in Russian markets. Turkish businessmen believe in the future of Russia. We are investing in the future of Russia. Thank you very much.

О. Деревянко:

Я обращаюсь к господину Финогенову: Игорь Валентинович, сейчас Эсат рассказал о том, что одна из последних крупнейших инвестиций турецких компаний — это строительство крупного предприятия в Татарстане. Понятно, что комплексное развитие и освоение территории невозможно без строительства промышленных центров. Скажите, пожалуйста, какие условия сейчас предлагает банк, насколько для вас важно финансирование подобных проектов?

И. Финогенов:

Банк является институтом развития, Фонд РЖС, наверное, тоже можно назвать одним из институтов развития. Мы подходим к этой проблеме немного с других позиций, имея в виду проблемы развития территорий. Мы финансируем инфраструктуру. Один из последних проектов, которым мы занялись, это строительство порта в Магадане. Без этого порта развитие региона очень затруднено, поскольку там все привозное, требуется

обработка большого количества грузов. Мы финансировали строительство и запуск крупнейшего за Уралом завода по производству древесноволокнистых плит МДФ. Этот завод занимает 30% рынка такой продукции. У нас как у института развития есть возможности по финансированию таких сложных проектов длительного цикла. В частности, в отличие от коммерческих банков мы можем предоставлять кредиты на больший срок, на 10—15 лет, что позволяет брать такие сложные проекты.

Я хотел бы подчеркнуть важность развития жилищного строительства в регионах. Как показывает опыт, без такого строительства нельзя обеспечить реализацию крупных промышленных проектов, потому что без обеспечения трудовой миграции, в частности, очень сложно запускать предприятия. Известно, что качественная квалифицированная рабочая сила — это обычно дефицит. Надо приглашать людей из других регионов, чтобы реализовать проект.

Я уверен, что бизнесмены, инвесторы найдут интересные проекты в области жилья в наем. Если соответствующие площади будут построены, и станут сдаваться в длительную аренду, это решит многие проблемы.

Мы обращаемся к бизнесменам, которые присутствуют на данном завтраке. Мы, являясь институтом развития, будем стараться оказывать содействие в реализации таких проектов, в частности, с ориентацией на инфраструктуру.

О. Деревянко:

Игорь Валентинович, огромное спасибо!

Я хочу обратиться еще к одному банкиру, который присутствует в нашем зале. Михаил Валерьевич Кузовлев, президент «Банка Москвы».

Игорь Валентинович, сказал, что его организация может предоставлять более долгосрочные кредиты, чем коммерческие банки. Работаете ли Вы над увеличением срока кредитования по проектам комплексного освоения

территорий? Вообще насколько для банка интересен этот объект кредитования?

М. Кузовлев:

Отвечая на вопрос профессионального инвестора, Александр Арнольдович совершенно правильно сказал, что фонд совместно с региональными властями в рамках своей деятельности обеспечивает получение застройщиками земельных участков для комплексного освоения, которое юридически чисто и быстро оформлено. Я сейчас говорю не о банках, а о том, что фонд работает вместе с региональными властями. При этом он учитывает все те социально-экономические планы региона, которые обеспечивают самое главное, как для профессионального инвестора, так и для конечного. Конечным покупателем этой недвижимости будет гражданин, собственник жилья, который получит в банке ипотечный кредит. Коммерческие банки в этой схеме работы фонда участвуют как один из элементов привлечения инвестиций. У Сбербанка России, у ВТБ, у «Банка Москвы», члена группы ВТБ, у «Газпромбанка» есть соглашения с фондом. В рамках данных соглашений нам интересно работать с фондом, потому что мы имеем возможность кредитовать девелоперов, которые занимаются развитием территорий на понятных для нас условиях. Юридически чистых проектов не так много, прямых правильных взаимоотношений с региональными властями бывает достаточно трудно добиться, с фондом все более или менее понятно.

Мы рассматриваем потенциальное кредитование ипотеки граждан с точки зрения сроков. Эти сроки достаточно большие, до 20 лет. Как сказал Александр Арнольдович: когда мы видим, что есть место приложения труда и отдыха, то есть и спрос на такое жилье.

О. Деревянко:

Скажите, Вы готовите определенное снижение условий по процентным ставкам для девелоперов, которые обращаются к вам за кредитом по проектам Фонда РЖС?

М. Кузовлев:

Девелоперы бывают разные. Многие крупные компании перегружены долгом, и очень часто им можно дать, к сожалению, только высокую ставку. При работе с фондом, который гарантирует, например, выкуп до 25% в многоэтажном многоквартирном жилье, это уже безусловный плюс. Мы уже не берем на себя риск девелопера, у нас появляется источник погашения в виде возможности обратиться к фонду за выкупом.

О. Дервянко:

Большое спасибо.

Сегодня мы обсуждаем привлекательность инвестиций в проекты комплексного освоения территорий. Пойдет инвестор или нет? Мне хотелось бы обратиться к партнеру компании PricewaterhouseCoopers Вадиму Храпуну за профессиональной оценкой, взглядом со стороны. Вадим, если можно, очень коротко. Вы постоянно проводите различные исследования, очень плотно работаете с инвесторами, изучаете инвестиционный климат и условия инвестиций, что называется, в цифрах. Ваша точка зрения?

В. Храпун:

Спасибо, Оксана, добрый день.

Здесь называли уже много цифр, поэтому я попытаюсь сконцентрироваться на ряде фактов, с которыми мы сталкиваемся. Мы, прежде всего, уверены: потенциал есть. Мы видим, есть интерес к комплексному освоению территорий. Источником может быть не только застройка новых территорий,

но и большое количество проектов по редевелопменту промышленных зон в крупнейших городах-миллионниках. Это очень актуально. Особенности проектов эконом-класса, многоэтажной застройки вызывают наибольший интерес на данном этапе.

Следующий момент, который также является стимулом для развития. Улучшение транспортной инфраструктуры и доступности является одним из факторов, который позволяет застраивать территории и затем перемещаться в так называемую зону притяжения — туда, где люди работают и находятся. Предстоящий чемпионат мира по футболу также стимулирует 11 городов-участников, которые будут принимать игроков у себя, там тоже развивается транспортная инфраструктура.

Третий момент. Поскольку мы говорим о комплексном освоении территории, важен социальный фактор. Есть примеры поддержки государства по социальной инфраструктуре в Петербурге (здесь строится микрорайон Славянка), в Нижегородской области, в Астраханской, Омской областях. Государство в разных формах, в виде концессий или государственно-частного партнерства (ГЧП) помогает осваивать территории, помогает инвесторам.

В заключение скажу о налоговых льготах. Если на площадку выделяется отдельный проект, определяются приоритеты, то на уровне субъекта федерации есть налоговые льготы. Не все так просто, есть сложности, мы все о них знаем: поправки в Земельный, Налоговый кодексы, есть вопросы к закону о ГЧП, который сейчас находится в процессе принятия, есть вопросы к закону о концессиях, есть ограниченное количество банков, которые могут предоставлять кредиты; об этом уже говорили.

Если суммировать, потенциал есть. Отрадно, что те вызовы и препятствия, которые существуют, уже осознаны и отработаны, и это в ближайшем будущем приведет, надеюсь, к улучшению ситуации в этой области.

О. Деревянко:

Вадим, огромное спасибо.

Мы знаем, что есть и положительные, и негативные факторы, и мы все вместе работаем здесь над этими факторами.

Игорь Иванович, я хотела бы обратиться к Вам. Вы сегодня участвовали в нашем деловом завтраке, надеюсь, Вам было интересно. Скажите, Вы могли бы подвести определенный итог?

И. Шувалов:

Доброе утро, дорогие друзья!

Каждый год во время проведения Петербургского форума мы традиционно собираемся по утрам, обсуждая тему жилищного строительства. Работая в Правительстве, я думаю, что это уникальная площадка, для того чтобы сверять часы и подводить определенные итоги за год. Я наблюдаю, надеюсь, что вы делаете то же самое, и мы видим, что дискуссии меняются, меняются запросы в отношении типов жилищного строительства и от тех, кто в бизнесе, и от тех, кто в Правительстве. Сегодня мы слышим уже иные запросы, в том числе к Правительству. Мне очень понравилось, что я услышал от Марка Гарбера. Я считаю, это запрос на другой финансовый рынок. Александр Арнольдович подискутировал, сказал нет, он позиционирует себя достаточно консервативно. Я считаю, это запрос к властям, к АИЖК, к Минстрою, чтобы мы смотрели чуть дальше, на шаг вперед. Это абсолютно правильно. Без нового финансового инструментария невозможно привлекать деньги на инфраструктуру, а это должны быть не бюджетные деньги. Бюджетных денег на эти цели не будет, а жилищное и другое строительство нужно будет развивать.

Я позволю себе сказать несколько слов в конце. К сожалению, не вижу здесь Надежды Борисовны Косаревой, президента фонда «Институт экономики города». Фонд начинает с нами проект «Доступное и комфортное

жилье — гражданам России», который трансформировался сейчас уже в проект «Жилье для российской семьи». Как вы знаете, Президент Российской Федерации контролирует этот проект. Мы вместе с зарубежными и российскими экспертами смотрели на потенциал российского рынка. Столько семей могут позволить себе купить жилье на обычных рыночных условиях или с какой-нибудь поддержкой (поддержка может быть самая разная), что при производстве приблизительно 100—150 миллионов квадратных метров жилья ежегодно минимум 20—25 лет это жилье будет обеспечено постоянным спросом. В таком не очень хорошем состоянии находится наш жилищный рынок, такие потребности в приобретении жилья со стороны семей. Демографическая ситуация меняется, и мы понимаем, что рынок будет развиваться — он как раз будет обеспечиваться стабильным спросом. Здесь не должно быть опасений со стороны тех, кто на этом рынке действует со стороны бизнеса. Спрос будет огромный.

Прошлый год мы закончили рекордными цифрами, мы их здесь уже объявляли, не стану повторять. Вы знаете, что Сбербанк России — лидер. Показатели, которые были записаны в указе Президента от 7 мая, мы уже перевыполнили по количеству выданных ипотечных кредитов. Если сравнить, с чего мы начинали пять—семь лет назад, сколько ипотечных кредитов мы выдавали, и какие продукты банки сегодня предоставляют своим клиентам, то ситуация драматически изменилась. Не изменилось то, что мы по-прежнему барахтаемся на рынке с низким предложением. У нас было то 60, то 65, 66 и опять 60, сейчас 70 миллионов квадратных метров, и ситуация значительно не изменится, пока мы не перейдем за цифру 100. Как только рынок будет иметь 100 миллионов квадратных метров жилья, и стабильно, несколько лет подряд, когда он создаст предпосылки и сформирует портфель для крупнейших участников, чтобы эту цифру увеличить, тогда ситуация изменится. Пока мы ее изменить не в состоянии.

Минстрой, действительно, много сейчас делает: например, перечень, который является исчерпывающим. Вы знаете, он исчерпывающий, но это смешно: вы видите 136 процедур, но там хитро написано, что субъекты могут инициировать специальные процедуры, которые потом могут быть включены в этот перечень федеральным правительством. Как будто открыта возможность увеличить этот перечень, хотя поставлена задача его сокращать. Мы хотим в ближайшее время видеть 30—40 процедур, тогда инвесторам было бы прозрачно и понятно, как действовать. Пока мы в начале пути. Есть позиция Президента, что эту задачу необходимо решить. Со стороны потребителя есть спрос улучшить жилье, у людей есть возможность купить жилье. Не все могут купить при таких высоких процентных ставках по ипотечным кредитам, но многие смогут купить, если мы дадим земельный участок бесплатно, если мы поможем с инфраструктурой, либо каким-то образом поможем с оплатой первоначального взноса. Количество приобретателей такого жилья будет значительно увеличиваться каждый год.

Валерий Павлинович, говорит, что не все зависит от губернатора. Знаете, конечно, не все зависит от губернатора, но 90%. В свое время, когда кризис только разворачивался, я приехал в Татарстан к Шаймиеву и говорил: «Мы не будем сейчас поддерживать никого, кто будет предлагать жилье эконом-класса на рынке свыше 30 тысяч рублей». Он мне говорит: «Это невозможно, 32 тысячи». Нет, тогда не будем. Сегодня кризис позади, все эти проблемы решены, они строят арендное жилье с доходностью, это не какой-нибудь субботник, это не бизнес по разнарядке. Сегодня такое жилье хорошего качества они поставляют на рынки по 28 тысяч рублей за квадратный метр, и зарабатывают все.

Я согласен с Марком, что нам не нужно 25%, нам нужно давать длинные горизонты: если вы приходите в этот сектор, вы можете получить стабильно зарабатывающий бизнес на 10—20 лет. Совсем не нужно никому пытаться

урвать по 25% за пять лет. Нужен стабильный длинный доход, но тогда должны быть совершенно другие правила поведения, и все мы должны этих правил придерживаться.

Банки. Что сделал Сбербанк России? Семь лет мы говорили, что нам нужно научиться работать по-новому. Есть те, кто хочет построить, те, кто хочет купить; нужно, чтобы банк постоянно видел, каким образом привлекаются деньги населения, что происходит, если население кредитует начало стройки, сколько зарабатывает при этом девелопер или застройщик. Еще несколько лет назад мы хотели построить схему, при которой мы бы понимали, что это не точечная застройка, а комплексная. Если застройка точечная, может быть очень высокий доход, если комплексная — должен быть стабильный длинный. Фактически это было невозможно сделать, все были заинтересованы в том, чтобы получить либо кредитование от банка, либо кредитование от населения, а дальше спрятать концы в воду, чтобы никто ничего не понял. Знаете, даже была такая шутка: «Пришел строитель — минус 30%». Я не знаю, правда это или нет, но все были заинтересованы в том, чтобы не было никакой прозрачности.

Ситуация сейчас меняется. Сбербанк России проводил несколько сессий и показал нам продукты, как все это сейчас работает. Запрос Сбербанка: они готовы удвоить число выдаваемых ипотечных кредитов. В этой схеме нам не хватает абсолютно прозрачных компаний, которые готовы показывать весь бизнес, как они создают этот объект недвижимости. Если весь процесс становится абсолютно прозрачным, понятно, что доходность при этом становится тоже прозрачной и полностью налогооблагаемой, тогда они готовы отвечать на это соответствующим обеспечением спроса со стороны населения. Сбербанк даже готов работать с очередниками, с теми, кто формирует этот спрос. Они готовы поднимать с рынка, проводить с ними заблаговременно работу, проявлять и отдавать муниципалитетам списки и

говорить, что с этими людьми готовы работать, этим людям мы выдадим кредиты, если вы вместе с девелоперами поставите жилье на рынок.

Это совершенно другая ситуация, но мы в начале пути. Мы около цифры 70 миллионов квадратных метров жилья. Индустриального жилья из них около половины или чуть меньше половины. Жилье очень разное, не могу сказать, что все компании, которые взаимодействуют с нашими крупнейшими банками, исключительно прозрачны. Сейчас самый простой способ, извините, хапнуть — это все-таки капитальные вложения. Жилье, дорога, что-то еще — последний оплот в этой непрозрачности, которую нужно разрушить. Здесь банки могут сыграть определенную роль: когда они становятся финансовым менеджером, они обслуживают весь процесс и весь финансовый поток.

Те, кто хочет получить земли от Фонда РЖС, финансовую поддержку от государства, говорят, что доходность должна быть 15%. Мы помогаем формировать портфель заказов, вы понимаете, что устойчиво находитесь в бизнесе как минимум 15 лет, и дальше этот отрезок постоянно изменяется. Запрос сегодня на большую прозрачность.

Деньги на инфраструктуру можно найти на рынке путем нового финансового инструментария. У АИЖК есть такие предложения, они разработали этот инструментарий, мы готовы его предложить. Взять эти четыре тысячи рублей субсидий, которые должны появиться для квадратного метра в жилье эконом-класса: это не субсидии в чистом виде, это возвратный капитал, но длинный, и АИЖК специально разработало механизм. Мы готовы стартовать. Это только начало. АИЖК предложит этот стартовый проект, затем мы будем готовы привлекать длинные пенсионные деньги, в том числе длинные пенсионные деньги зарубежных фондов и так далее. Когда политическая ситуация станет значительно мягче, длинные пенсионные страховые деньги придут на рынок жилья.

Что нужно сделать в ближайший год? Фонд РЖС научился работать с земельными ресурсами, они молодцы. Мы стали предъявлять к ним больше требований и просить их взять на себя дополнительные обязательства по инфраструктуре, по работе с государственными служащими, по созданию соответствующих кооперативов. Возникает много функций. Фонд РЖС сейчас превратился в настоящий институт развития. Александр Арнольдович не хочет, чтобы мы предъявляли еще больше требований и возлагали новые обязательства, но их придется взять. Каждый участник на рынке понимает, за что отвечает. Министерство в нынешних условиях не может на себя это взять. У него сейчас нет земельного ресурса, это вне пределов государственного управления в лице министерства. У министерства нет возможности влиять путем предоставления субсидий, чтобы подключиться (это полномочия государственных компаний-монополий — ФСК, «Газпром» и все остальные). Фонд РЖС обладает земельными ресурсами и способностью взаимодействовать с Минэнерго, с Минстроем и со всеми остальными, чтобы использовать инвестиционную программу для подключения, а где нужно, использовать рыночный механизм в виде бумаг и субсидий, и дело сдвинется.

Еще одна вещь не происходит в наших головах и в нашей практике. Валерий Павлинович много строил, когда работал в Москве, сейчас строит в Нижнем Новгороде. Не каждый губернатор понимает, что жилье — первостепенная ответственность для него. Конечно, у нас есть указы Президента, надо заниматься заработной платой и выполнять много других поручений. Основа, от которой нужно плясать: не будет никакой счастливой семьи, если нет крыши над головой. Нет крыши над головой — ты не будешь думать о том, как обучать своих детей, как их воспитывать, как лечить, как самому получать образование. Базовый стартовый капитал, с которым ты начинаешь развитие своей семьи, это отдельное жилье — или арендное, или жилье в собственности. Если вы поговорите с большинством

субъектов Российской Федерации, то ни мэры, ни губернаторы не воспринимают жилье как начальное благо; сейчас многими оно воспринимается как головная боль. Головная боль, как обеспечить инфраструктуру, как построить детские сады, другую социальную инфраструктуру, школы, поликлиники, больницы и все остальное. Это не формирует настроение в регионах. Пока нет прямой зависимости: чем больше качественного жилья на рынке, тем больше популярность губернатора. Здесь очень многое зависит от мэров крупных городов и от губернаторов. Не всё, согласен. Пусть Фонд РЖС делает свое дело, ВТБ делает свое дело, Сбербанк России предоставляет больше финансового ресурса, но настроение и способность инвесторов чувствовать себя комфортно формируются губернатором и мэром, и это надо понимать. Приехав в Калужскую область или в Нижний Новгород, вы понимаете, что там губернатор сделает все, чтобы появилось новое жилье, чтобы семьи могли его купить по доступной цене, но это присутствует не во всех регионах.

Последнее, что я хотел сказать. Мы все время говорим про жилье эконом-класса. Жилье эконом-класса — это не плохое жилье, это качественное, хорошее жилье, но это жилье не очень большое по своей площади. Мы для себя определили, в каких пределах работать с жильем эконом-класса. Это хорошее качественное индустриальное жилье, где однокомнатная квартира до 40 метров, двухкомнатная до 60, трехкомнатная в пределах 80, четырехкомнатная до 120 метров. Если вы хотите нечто большее, это уже не категория жилья эконом-класса. Может быть, в таком же доме люди хотят квартиру 150 квадратных метров, это уже вне пределов нашей программы. Это должно быть построено, введено в эксплуатацию и продано людям уже через другие механизмы. Мы должны работать с таким шагом: 40, 60, 80, 100 — это наш контингент.

Если не брать Санкт-Петербург и Ленинградскую область, Московский регион и Московскую область, то, работая сейчас с застройщиком, мы говорим: «Вы должны ориентироваться, что цена жилья эконом-класса должна быть около 30 тысяч рублей за квадратный метр. Вам нужно и заработать на этом, и поставить жилье на рынок. Если вы хотите заработать каким-то другим жильем, пожалуйста, мы вам дадим возможность, но по этой категории ориентируйтесь, что оно не должно быть дороже». Когда мы разрабатывали президентскую программу и видели, что какой-то регион дает в среднем более высокую цену, то определили, что для жилья эконом-класса должна быть скидка около 20%.

Сейчас мы были в Китае, с Минстроем смотрели кварталы, которые строятся по аналогичной программе. Я говорил им про миллионы квадратных метров, а они мне — про миллион квартир. Они строят около миллиарда квадратных метров. Миллиард квадратных метров жилья в год! Это не включает коммерческую недвижимость. Они нам сделали предложение: попросили пустить их на наш рынок, дать им 25 миллионов квадратных метров по программе «Жилье для российской семьи», которые они построят. Мы выберем тип дома, договоримся о цене, и от начала до конца строительства пройдет не больше двух лет. Мы назвали примерные ценовые параметры, они сказали, что сделают это на 15% дешевле, только пустите. Они очень хотят показать, как умеют работать. Для нас это хороший сигнал.

Те, кто в сцепке с губернаторами и мэрами работают на то, чтобы поддерживать местную монополию, должны услышать этот сигнал. Мы ее разрушим через другие механизмы, и будет понятно, что если на рынок не пускают, значит, есть какой-то еще интерес, который надо разрушить. Мы не хотим, чтобы он существовал. Я думаю, мы будем действовать разными способами. В первую очередь, мы должны договориться с теми, кто на этом рынке уже присутствует, работает и зарабатывает. Если эта программа не

будет продвигаться, то у нас есть партнеры, которые могут сдать за два года 25 миллионов квадратных метров, и они хотят показать, как они умеют работать. У них был такой опыт: они строили в Анголе, приходили на рынок с десятками миллионов, приезжали, строились, сдавали и уезжали. Есть корпорация «Строительство железных дорог», их оборот в прошлом году составил 100 миллиардов долларов. Строительная компания, первый контракт в Китае — 100 миллиардов долларов. Построить 25 миллионов квадратных метров жилья для них небольшой, конечно, проект.

Я не согласен с тем, что говорили здесь инвесторы. То, что происходит сейчас на рынке жилья в России, это маленькая капля, это зернышко, потому что все есть: земельные ресурсы, способность, открываются новые цементные заводы, много леса, глины, развиваются огромные возможности энергетического сектора, есть все. Что касается жилья, за последние годы все равно затык и затык. Я еще раз повторю: причина одна — это один из последних оплотов, где непрозрачно формируется скрытый доход, включая доход тех, кому он вообще не полагается.

Желаю, чтобы в следующем году мы уже обсуждали наши бóльшие успехи.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Игорь Иванович. Коллеги, жилье — это зона первостепенной ответственности. Александр Арнольдович, Вы успели сформировать себе программу работы на ближайший год и на ближайшие 20 лет?

А. Браверман:

Да, я воспринял сегодняшние замечания Игоря Ивановича как указания, мы не будем сопротивляться дополнительным полномочиям, будем их осваивать, включая инфраструктурные моменты, к которым действительно

достаточно консервативно относились. Жилье эконом-класса у нас составляет 68%.

Последнее, я хотел бы поблагодарить настоящих хозяев Форума в целом и в частности сегодняшнего круглого стола — Правительство Санкт-Петербурга. Тут присутствует Михаил Мокрецов, заместитель губернатора. Вчера мы с губернатором подписали дополнительное соглашение, которое предусматривает поэтапный механизм реализации ряда комплексных проектов в Санкт-Петербурге. Досужие разговоры о том, что в Санкт-Петербурге приостановлены жилищные программы, или что-то законсервировано, не имеют под собой никаких оснований. Здесь будет построен новый торговый комплекс для людей с ограниченными возможностями, будет построен магазин, будет построен целый район комплексной жилой застройки на ста пяти гектарах, для Санкт-Петербурга это очень много.

Большое спасибо Вам, Оксана.

О. Деревянко:

Большое спасибо, Александр Арнольдович. Уважаемые коллеги, я благодарю вас за участие в нашем деловом завтраке, желаю всем хорошего рабочего дня сегодня на Форуме.