

## Российский девелопмент: прогнозы кризисного времени

*Российским компаниям, занимающимся девелопментом, сейчас не позавидуешь: в условиях финансовой нестабильности многие проекты пришлось сворачивать, а намеченные планы серьезно корректировать. Однако бизнес продолжает развиваться, возможно, несколько поумерив аппетиты и снизив темпы, но не потеряв, несмотря ни на что, довольно оптимистичного настроения. Все ждут стабилизации ситуации, которая позволит более предметно обсуждать будущие перспективы. О работе российских девелоперов, их оценке происходящего и общих моментах по ведению бизнеса в России, мы беседуем с Ольгой Копейкиной, директором по продажам и маркетингу ООО «Сестра Ривер Девелопментс».*

**СТ** «Российский девелопмент» - что, по вашему мнению, входит в это понятие? Не секрет, что в России девелоперская деятельность появилась сравнительно недавно, начала стремительно набирать обороты, однако была вынуждена резко сократить тем-

пы вследствие общемировой финансовой нестабильности. Что ждет, по вашим прогнозам, российских девелоперов в ближайшее время?

- Я бы не стала рассуждать о разнице между самими понятиями «российский девелопмент» и «западный девелопмент». Разница, скорее всего, не в понятиях, а в менталитетах, экономических и политических условиях, в которых существует данный вид бизнеса. Западный девелопер, попадая в Россию, обязательно со временем адаптирует свои бизнес-процессы к изменившейся среде - будь то сознательный и продуманный, либо вынужденный шаг. Можно выделить ряд характеристик, которые присущи ярко хрестоматийному понятию «западный девелопмент» - это, безусловно, глубокий и серьезный финансовый анализ проектов на самой ранней стадии, построение множества финансовых моделей, тщательный подсчет рисков, решение возникающих вопросов сугубо официальным способом. В России такой вид бизнеса, как девелопмент, возник относительно недавно, и в силу этого его развитие носит более динамичный и стремительный характер. Решения принимаются быстрее. Безусловно,

российским девелоперам есть чему поучиться у западных коллег, но просто брать и переносить модель западного девелопмента в Россию - было бы в корне неверным и нежизнеспособным решением.

**СТ** Ваша компания «замораживала» какие-либо проекты в нынешних условиях? Какие проекты остались в работе, что в планах?

- Нет, наши проекты развиваются согласно ранее утвержденным планам. Это проект общественно-делового и жилого комплекса «Петровский Арсенал» (Санкт-Петербург, г. Сестрорецк) и проект индустриального парка в Конной Лахте. Единственное, где кризис внес свои коррективы - это дата выхода в продажу жилой недвижимости в «Петровском Арсенале» - ранее планировалось открыть продажи в марте этого года. Сейчас принято решение перенести момент открытия продаж на конец осени 2009 года. К этому моменту, как мы надеемся, экономическая ситуация на рынке недвижимости станет более понятной и прогнозируемой.

**СТ** Как вы оцениваете российское законодательство в отно-



Компания «Сестра Ривер Девелопментс» создана в 2005 году в рамках холдинга *Jensen Group*\* для реализации проекта ре-дewelопмента части территории производственного предприятия «Сестрорецкий инструментальный завод» под современный многофункциональный комплекс.

Площадь участка составляет 13,9 га. Данный проект предполагает как реконструкцию охраняемых исторических зданий с изменением их первоначальной функции, так и

строительство новых зданий, выдержанных в едином стиле конца XIX века. Учитывая богатую историю территории, комплекс получил название «Петровский Арсенал».

Соглашение об инвестировании строительства многофункционального комплекса в Сестрорецке *Sestra River Developments* подписала 8 июня 2008 г. в рамках XII Петербургского международного экономического форума. Помимо этого, компания анонсировала строительство индустриального

комплекса в Лахте. Комплекс, в создание которого предполагается вложить около 140 млн долларов, должен быть построен в промышленной зоне «Конная Лахта» к 2012 году.

\*Компания *Jensen Group* была основана в 1991 году, в управлении компании находятся восемь различных инвестиционных фондов. К настоящему моменту компания *Jensen Group* инвестировала в экономику Санкт-Петербурга более 200 млн долларов США.

шении вашей профессиональной деятельности? Какие недостатки вы могли бы выделить (если они есть) и каких перемен вам бы хотелось?

- Думаю, мое мнение разделят многие девелоперы, но я лично хотела бы отметить достаточно сложный и затратный по времени процесс согласований проектов. Кстати, именно здесь можно вспомнить различие между западным и российским девелопментом. Западный девелопер привык на самой ранней стадии точно знать – что он может построить. И это знание позволяет ему с высокой точностью рассчитать и экономические показатели проекта, и

оценить возможные риски. В России же не то что трудно, но часто невозможно предсказать на стадии оценки земельного участка, что в итоге тебе разрешат построить. Период согласований достигает нескольких лет – мы с проектом «Петровский Арсенал» потратили на этот процесс почти три года. Тогда как принимаемые в течение этого периода законы и изменения к ним, а также меняющаяся политика принятия решений властными структурами часто заставляет кардинально изменить ранее принятую концепцию проекта и на высокой стадии проработки оказывается, что, согласно новым законам, рентабельность

проекта становится значительно ниже запланированной. И заниматься им уже совсем не выгодно. И вкладывать деньги инвесторам в его развитие также не выгодно. А девелопмент – давайте не будем забывать – такой же вид бизнеса, как другие. И одной из основных задач его является получение прибыли. Мне кажется, что таким образом, наш город теряет большие деньги, которые с удовольствием готовы вкладывать западные инвесторы в российский девелопмент, но – при более предсказуемом развитии событий.

Роман Королев

## Девелопмент по-российски. Что обнажил кризис?

*В эпоху бума на рынке недвижимости в качестве девелоперов себя активно пробовали и промышленные предприятия-собственники перспективных земельных участков, и непрофильные компании, прикупившие «по случаю» территории «под развитие», и мелкие спекулянты, рассчитывавшие на быстрое получение прибыли. В чем главные системные ошибки таких участников рынка? Как им могут помочь fee-девелоперы и кто это такие? Это стало одной из основных тем обсуждения на круглом столе «Кризис как зеркало русского девелопмента».*

Точки зрения участников разделились, что еще раз подтверждает сложность вопроса. В классическом понимании девелопмент (или fee-девелопмент) – профессиональная услуга по управлению проектом в интересах инвестора и за его счет, но российским компаниям ближе натуральное хозяйство – создание собственных специализированных подразделений. И если для крупных, универсальных строительных холдингов такая тактика является оправданной, то непрофильные компании, реализующие один-два проекта, подвергают себя неоправданному риску.

«Главное их заблуждение – активы дорожают сами по себе и их развитием легко можно заниматься самостоятельно», – отметил Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», – «сегодня ничего не дорожает, более того – «самопальные» проекты абсолютно неликвидны, потому что над ними работали непрофессионалы, которые упаковали их некачественно». Важен системный, комплексный подход, сшивка всех этапов реализации проекта, а не только решение отдельных «вопросов». Для этого необходима слаженная и опытная команда и абсолютно недостаточно держать в штате людей, которые, порой,

имеют крайне узкий опыт и весьма опосредованное отношение к девелопменту.

Лернер еще раз подчеркнул, что российским девелоперам необходима методическая база – описание функционала и единых стандартов качества. Это поможет адекватно очертить зону их ответственности, акцентировать внимание собственников-инвесторов на специфике и сложности этого процесса, необходимости виртуозного владения технологиями и пр. Сейчас, когда прослойка компаний – fee-девелоперов только начинает формироваться, им нужна действенная помощь отраслевого сообщества, в которой компания «Петрополь» готова активно участвовать.

По мнению вице-президента Гильдии управляющих и девелоперов, директора филиала GVA Sawyer в Санкт-Петербурге Николая Вечера, дальнейшая специализация компаний – есть признак «взросления» и развития рынка. Еще 8-9 лет назад в СПб существовали только единые управляющие компании, которые обеспечивали полностью все аспекты управления объектами недвижимости, а сейчас мы видим, что есть управляющие компании, есть клининговые, есть фасилитационные, то есть рынок управления разделился по функциям.



Марк Лернер

Точно так же происходит и с девелопментом. До самого недавнего времени в сознании большинства российских участников рынка недвижимости ставился знак равенства между инвестором и девелопером, и девелопмент как самостоятельная услуга был не сильно востребован. Однако сейчас инвесторы все больше понимают, что инвестиции в недвижимость и девелопмент – это две самостоятельные составляющие, точно так же, как и услуги девелопмента и генподряда. На Западе для обозначения услуги девелопмента есть термин fee-development. Эта услуга постепенно все больше становится востребованной и в России грамотными инвесторами, особенно в условиях кризиса.