

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

21—23 июня 2012 г.

Российский потенциал в действии

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ — ОТ СКОЛКОВО ДО
КОМПЛЕКСНЫХ ОСВОЕНИЙ ТЕРРИТОРИЙ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ И
РЕГИОНОВ**

Панельная дискуссия

23 июня 2012 г. — 10:00—11:15, Павильон 8, Зал 8.3

Санкт-Петербург, Россия

2012 г.

Модератор:

Вениамин Голубицкий, Президент, ГК «РЕНОВА-СтройГруп»

Выступающие:

Артем Голоднов, Старший аналитик, Goldman Sachs

Дрю Гафф, Управляющий директор, Siguler Guff & Company LP

Алексей Калинин, Старший партнер, Baring Vostok Capital Partners

Наталья Ханженкова, Управляющий директор по России, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

Ирина Макиева, Заместитель председателя правления, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Стивен Пил, Управляющий партнер, TPG Capital

Илья Пономарев, Заместитель Министра регионального развития Российской Федерации

Михаил Семенов, Генеральный директор, ГК «РЕНОВА-СтройГруп»

Стивен Уэйн, Президент, главный исполнительный директор, Jensen Group

В. Голубицкий:

Уважаемые участники, я хотел бы выразить благодарность вам за то, что в условиях такого непростого выбора, который предоставляет форум, вы предпочли нашу тему. Особенно хочу поблагодарить тех, кто сегодня согласился участвовать в дискуссии. Я с гордостью представляю участников нашей панели, потому что здесь собрались очень интересные, влиятельные люди, которым обсуждаемая тема известна не умозрительно, а по личному опыту и по опыту компаний, которые они возглавляют и представляют.

Стивен Пил — партнер и руководитель компании TPG. Этот фонд с активами в 52 миллиарда долларов участникам рынка представлять не надо. Насколько я знаю, сегодня они активно занимаются поисками возможностей в России.

Дрю Гафф — управляющий директор и основатель компании Siguler Guff. Кроме того, он представляет фонд прямых инвестиций Russian Partners, который управляет 10 миллиардами долларов активов и на 40% принадлежит Bank of New York.

Стивен Уэйн — основатель и генеральный директор Jensen Group, созданной в 1991 году и, что особенно приятно упомянуть, осуществляющий более 600 сделок на российском рынке в интересах широкого круга международных инвесторов.

Алексей Калинин, старший партнер Baring Vostok Capital Partners. Компания, специализирующаяся исключительно на России и недавно запустившая свой новый фонд — Baring Vostok 5, на общую сумму 3 миллиарда долларов.

Многим хорошо известна Наталья Ханженкова, с которой мы давно взаимодействуем — управляющий директор по России Европейского банка реконструкции и развития. Насколько мне известно, Россия сегодня — один из крупнейших клиентов банка. Не уверен в цифрах. У меня написано — 2,9 миллиардов евро в 74 проектах.

Н. Ханженкова:

Это было в прошлом году. Уже более 20 миллиардов в 700 проектах.

В. Голубицкий:

Так и знал, что ошибусь. С особым удовольствием представляю Ирину Макиеву, заместителя председателя «Внешэкономбанка». Ирина отвечает за выработку решений по поддержке моногородов в России и за проекты частно-государственного партнерства. Близко это к истине?

И. Макиева:

С ЧГН неточно. Сегодня я занимаюсь комплексным развитием территорий.

В. Голубицкий:

Комплексное развитие территорий — тема, для государства важная.

Артем Голоднов — старший аналитик Goldman Sachs, занимающийся транспортной инфраструктурой, строительством, недвижимостью.

И Лев Пукшанский, ему места в президиуме не хватило, он сидит в первом ряду, президент компании «Терра Нова», которая занимается крупными проектами частно-государственного партнерства в Санкт-Петербурге. К нам должна присоединиться Елена Николаева — депутат Государственной думы, занимающаяся вопросами строительства жилья в России.

Предоставлю слово Артему Голоднову, старшему аналитику Goldman Sachs. Он даст краткий обзор рынка недвижимости в России и расскажет о тех вызовах, которые ожидают нас на этом рынке.

А. Голоднов:

Я аналитик в Goldman Sachs по сектору жилой недвижимости, строительству и инфраструктуре. В течение пяти лет наблюдаю, как рынок растет, падает и снова восстанавливается. Это интересный рынок. Конечно, не без рисков, но рисковый профайл в этом секторе хорошо сбалансирован.

Если говорить о fundamentals этого рынка, то, во-первых, в России низкая обеспеченность жильем. Она составляет лишь 23 квадратных метра на

человека, тогда как в развитых странах этот показатель — 40-60 квадратных метров. Еще один фактор — обеспеченность жильем почти одинакова по всей стране. Немного выделяются Москва и Санкт-Петербург, здесь она несколько выше. Это неудивительно, поскольку обеспеченность жильем отчетливо коррелирует с уровнем дохода населения.

Низкая обеспеченность жильем — это лишь часть проблемы. Существующий фонд нуждается в замене. Согласно официальной статистике, в России около 100 миллионов квадратных метров жилья — или около 3% — признаны ветхими и нуждаются в замене немедленно. Около 200 миллионов квадратных метров жилья в России имеет уровень амортизации более 65%, то есть это жилье, которое следует заменить в среднесрочной-долгосрочной перспективе. Кроме того, 8% жилья (около 260 миллионов квадратных метров) было построено до 1945 года, и большая часть из него тоже должна быть заменена. Этот же слайд отображает еще один существенный факт: половина всего жилья в России была построена в период 1971-1995 годов, это так называемые «хрущевки», названные в честь генерального секретаря Хрущева. Оно построено по старой технологии панельного домостроения, качество его невысокое. Кроме того, это минималистский стиль: маленькие кухни, комнаты. Никто не хочет там жить, соотечественники, присутствующие здесь, меня понимают. К сожалению, другого выбора в Советском Союзе не было. Эта часть жилья также должна быть заменена.

Относительно объемов строительства. В прошлом году ввод жилья в России составил более 60 миллионов квадратных метров. Мы прогнозируем, что в среднесрочной перспективе темпы роста составят 7—8% в год, и если Россию минуют макроэкономические шоки, то за 10 лет годовой ввод жилья должен увеличиться почти в два раза. Обеспеченность населения жильем возрастет до 26.5 квадратных метров, что по-прежнему остается низким уровнем, и означает сохранение потенциала рынка после 2020 года. Прогноз основывается на assumption, что вывод жилья из оборота составит 1% ежегодно. Это предположение оценивает срок жизни имеющегося жилого

фонда в 100 лет. Поскольку качество жилья оставляет желать лучшего, то это очень консервативное предположение.

Еще одно важное обстоятельство заключается в том, что индустриальное строительство (это 35 миллионов квадратных метров) составляет чуть более 50% ввода жилья. Остальное — строительство индивидуальное. Это дачи, которые строятся населением и используются лишь короткое время в летний период.

Чтобы представить, что такое один миллион квадратных метров, взгляните на проект петербургской компании «Эталон Групп». Проект называется «Юбилейный квартал», его жилая площадь составляет около 700 тысяч квадратных метров. Те 35 миллионов квадратных метров, которые вводятся ежегодно — это 50 таких проектов. Для России с ее населением это очень мало. Почему строится так мало жилья? Есть проблемы с его доступностью. Как их решать? На увеличение доступности жилья, увеличение объемов строительства влияют два фактора.

Во-первых, рост доходов населения. На данный момент ситуация хорошая, consumer в России чувствует себя уверенно. Вы можете видеть на графиках: уровень занятости населения очень высокий, безработица в апреле этого года составила 5.8%, что очень близко к историческому минимуму, который мы наблюдали в России. Индекс уверенности населения находится на высоком уровне и продолжает расти. Он близок к имевшемуся до кризиса. Графики показывают: в последнее время рост зарплат ускорился, рост реальных зарплат составил 12% в первом квартале этого года, то есть это опять double digit рост, который был до кризиса.

Второй фактор, увеличивающий доступность жилья — ипотека. Она в России развивается бурными темпами, объем новых жилищных кредитов увеличился в 2011 году на 75%. В 2012 году мы ожидаем дальнейшего роста примерно на 30%. Мы видим бурный рост, но это рост от низкой базы. Пенетрация ипотеки в России составляет лишь 3%, то есть объем выданных ипотечных кредитов в России — 3% от ВВП. Это малая цифра не только по сравнению с развитыми

странами, это очень низкий уровень по сравнению с развивающимися странами, с которыми мы сопоставимы. В Восточной Европе средний уровень ипотеки составляет 17% от ВВП, в Индии — 7%, в Китае — 16%. В чем проблема?

Основная причина — высокие ставки по ипотеке, доходящие до 11—12% в рублевом выражении. Хотя никогда еще ставки по ипотеке в России не были столь низкими, их уровень остается высоким и не позволяет сектору расти быстрее. Дальнейшее снижение ставок по ипотеке должно значительно увеличить спрос на ипотеку. На этом графике представлена динамика ипотеки в Польше. Имея уровень ипотеки в 3% при ставках 7—9%, Польша за десять лет смогла при снижении ставок до 2—4% поднять соотношение ипотеки и ВВП до 20%. Поэтому если в России ставки продолжат снижение, то ее кейс не будет отличаться от Польши.

Другая проблема, которая не позволяет рынку структурно расти быстрее — тот факт, что в России население смогло накопить достаточный капитал во время экономического бума 2000-х годов. Уровень депозитов в банках от населения в два раза превышает уровень кредитов. Помимо этого, в России большинство населения уже обладает жильем, полученным в рамках приватизации практически бесплатно. В среднем семья владеет 40 квадратными метрами недвижимости, что в ценам прошлого года составляет около 60 000 долларов. И люди используют продажу существующих квартир для того, чтобы купить жилье с большей площадью.

Если задаться вопросом, почему ставки ипотеки в России высоки, то первое объяснение — высокая инфляция. Инфляция в России в последнее время существенно снижалась, российское правительство провело очень хорошую работу. Если инфляция продолжит снижение, то ставки будут падать. Вторая причина высоких ставок — отсутствие так называемых «длинных» дешевых денег. Возможно, источником таких денег станут деньги пенсионных фондов. По наши прогнозам, активы под управлением пенсионных фондов увеличатся с 80 миллиардов долларов в 2011 году до 450 миллиардов долларов к 2020 году. Если произойдут определенные изменения в законодательстве, и

пенсионным фондам разрешат инвестиции в инфраструктурные и жилищные проекты, то их активы смогут стать источником «длинных» денег и поддержат ипотеку.

У сектора есть две ключевых проблемы. Во-первых, в России высока чувствительность к макроситуации. В 2009 году предпродажи крупнейших застройщиков упали на 50%. То есть люди видели, что цены на квартиры падают, у людей была неуверенность в занятости, в завтрашнем дне, поэтому они откладывали решение о покупке, что привело к сильному падению продаж. Такая чувствительность мешает принимать инвестиционные решения и входить в сектор, потому что строительный инвестиционный цикл в нем составляет три — три с половиной года. Вторая проблема - высокий уровень регулируемости. В России выход на площадку после покупки земли в среднем занимает два года. Необходимо очень много согласований. Правительство видит эту проблему, разрабатывает «дорожные карты» для ее решения, чтобы позволить застройщикам приступать к работе намного быстрее. Это должно привести к снижению рисков и к притоку инвестиций.

Следует сказать о том, насколько сектор жилой недвижимости важен для российской экономики. В России строительная индустрия дает около 10% ВВП, сектор жилищного строительства составляет в ней 30%. В следующие десять лет доля жилищного строительства увеличится до 36%, и жилая недвижимость составит 3—4% ВВП. Это немалый показатель, но в то же время не стоит преувеличивать его значение.

В. Голубицкий:

Артем, спасибо большое за интересную презентацию. Она вводит нас в обсуждение важной темы. Я должен извиниться, что в представлении не упомянул о своем коллеге, Михаиле Семенове, генеральном директоре «РЕНОВА-СтройГруп», присутствующем на дискуссии. Михаил, мои извинения.

В связи с тем, что прозвучало, хочу задать вопрос Стивену Пилу: российский рынок недвижимости в докризисный период и теперь — наблюдаются ли различия, и как должен выглядеть идеальный проект, в который Вы готовы войти на этом рынке?

С. Пил:

Итак, что происходило с тех пор, как начался кризис? Конечно, объемы вернулись, рынок стал в какой-то степени более эффективным, но он все еще менее ликвидный, чем до кризиса 2008—2009 годов. Объемы растут, банковское кредитование доступно, но оно значительно подорожало. Я думаю, вас очень удивит, что количество иностранных инвестиций в эти рынки резко сократилось. Иностранные прямые инвестиции в недвижимость до кризиса составляли около 70% всех инвестиций, а сегодня это одна треть. Ситуация с потоками крупных инвестиций до и после кризиса вызывает удивление. Здесь присутствуют специалисты в этой области. Я же, как наблюдатель со стороны и человек, осуществивший крупный инвестиционный проект в Москве, вижу, что, помимо нашей компании, многие другие участники рынка продолжают заниматься сделками с недвижимостью в России. Нам нравится инвестировать, мы инвестируем на среднесрочный период, у нас — в разумных пределах дорогой капитал. Мы ищем и находим возможности дешево купить, вместе с нашими партнерами создать стоимость и продать через три—пять лет. И в стране, и в мире есть много людей, которые хотят этим заниматься: брать на себя риск, управлять и получить капитал. Как справедливо заметил представитель Goldman Sachs, в сферу российской недвижимости привлекается очень мало долгосрочного капитала. Чтобы рынок работал эффективно, нам нужно найти способы привлечь институциональный инвестиционный капитал на более долгий срок.

Столь «длинные» деньги могут поступать из целого ряда источников. Традиционно они привлекаются из пенсионных фондов, российских и международных. В пенсионных фондах России может быть естественный

рост. Но всё, что правительство сделает для стимулирования роста фондов, пенсионных накоплений и пенсионных активов, будет очень полезно для рынка недвижимости и инфраструктуры. Я думаю, внутренний рынок поведет за собой международный рынок. Несомненно, проблемой стал отток собственного капитала. Инвесторы с высокой долей собственного капитала должны быть ключевыми участниками долгосрочного рынка недвижимости в России. А затем следует развивать более сложные инструменты, создавать региональные группы по внедрению (RIT), партнерства с ограниченной ответственностью, применять в России инструменты, которые создали обеспеченные долгосрочные активы для инвесторов на других рынках. Для недвижимости нужен общий долгосрочный фонд.

В. Голубицкий:

Спасибо, Стивен. В связи с прозвучавшими словами о роли государства, я бы хотел спросить Дрю Гаффа, что, в Вашем представлении, должно сделать российское государство, чтобы участие в этом рынке было привлекательным. Не снимаю также вопрос об этом идеальном проекте, как Вы его представляете в России? Можно какие-нибудь комментарии?

Д. Гафф:

Спасибо. Самое важное, что должно сделать Правительство России, — это решить проблему, которую упомянул наш коллега из Goldman Sachs на тринадцатой странице своей презентации. Там показано, сколько времени требуется для получения разрешений на строительство, и сколько времени требуется для постройки здания. Время — враг хороших доходов от инвестиций. На рынке известно следующее: вы знаете свои расходы; есть достаточное количество строительных фирм и история строительства, поэтому вы знаете исполнителей; вы знаете стоимость квадратного метра; и вы знаете приблизительно, какой будет аренда, или вы хотите взять на себя риск и угадывать, какой диапазон ставок будет у вас к моменту сдачи объекта

в эксплуатацию. Неконтролируемая часть — это время, которое требуется на осуществление проекта. Я думаю, это многих отпугнуло от инвестирования в строительство недвижимости в России. Есть административные средства сократить это время. Этой темой занимались на уровне президента. Определенно, этим можно заниматься на уровне мэров. Можно ускорить процесс для более важных категорий объектов, а не по территориальному принципу — в конкретном городе или регионе. Например, правительство может назначить омбудсмена — человека, занимающегося рассмотрением жалоб. Если бы я был королем или царем, я создал бы зеленый коридор для действительно важных проектов. Проекты могут быть важными для общества, для доходов города. Этим сделкам нужно предоставить режим наибольшего благоприятствования, дать им зеленый свет. Как сказал Стивен, все мы больше занимаемся сделками и разрешениями, чем сами проектами. Проекты неопределенны; проекты — это форма фантазии. А сделка — это то, что каждый хочет заключить, чтобы в итоге заработать деньги. Тот, кому удалось заработать, будет возвращаться на этот рынок снова и снова. Как я сказал, я бы предоставил определенным проектам спецпропуск или зеленый свет.

Я немного расскажу о том, что нам уже удалось сделать в Москве. Мы построили первый трехуровневый центр обработки данных для обслуживания потребностей в самых современных информационных технологиях наиболее крупных пользователей. Сегодня всем, от «Газпрома» и «Сбербанка» до небольших компаний с удаленным хранением данных, требуется современная инфраструктура для ИТ. Это важнейшая потребность. Важно быстро привести такой проект в состояние рабочей готовности. Также важно получить электроснабжение. Другая ключевая область — коммунальные услуги, особенно электричество. Я обратил бы особое внимание на время строительства, время получения разрешений. От этого зависят ключевые показатели эффективности, и за это вы можете критиковать ваших правительственных чиновников.

Кроме того, есть качественная сторона, где бы вы ни находились: в Индии или даже в Белоруссии. Есть люди, которые встречают руководителей технологических компаний, организуют для них визы. Большинству иностранных компаний нужны визы, чтобы их сотрудники могли приезжать в Россию и уезжать из нее. Нужно создать для них все тот же зеленый коридор, чтобы они почувствовали, что им здесь рады. Вы приезжаете, отправляетесь в «Сколково», в ваш центр данных, в офис компании IBM. Это качественное улучшение превратит Москву, «Сколково», Россию в привлекательный центр развития технологий.

Из всей области технологий именно информационные технологии в настоящее время являются большим конкурентным преимуществом России. Я уже принял участие в двух дискуссиях, где говорили об инновациях в сфере ИТ. Крупные мировые корпорации высоко оценивают российскую школу программирования. Таким образом, у вас есть естественное преимущество, которое можно использовать для стимулирования строительства в секторе ИТ и вокруг него.

В. Голубицкий:

Спасибо, Дрю. Наша дискуссия называется «От "Сколково" до других проектов». Хочу спросить Стивена Уэйна: как на данный момент он оценивает перспективность и привлекательность сколковского проекта? Он включает большой сегмент офисной недвижимости, но есть и жилой сегмент. Мы уже обсуждали эту тему на MIPIM (международной инвестиционной выставке в Каннах). И тут же задам вопрос о бизнесе в России в целом: каковы Ваши представления о доходности, на какую доходность Вы рассчитываете?

С. Уэйн:

Спасибо. Позвольте мне сначала сказать, что я — не специалист по технологиям и проекту «Сколково», поэтому я не буду пытаться раскрыть суть

и глубинные проблемы этого проекта. Попробую лишь рассказать о том, каким он мне представляется.

В прошлом году мы привлекли около 160 миллионов долларов США только для инвестиций в недвижимость в России. Нам это интересно. Мы — не распределители ресурсов, получающие крупную сумму денег, которые могут себе позволить заявить, что сейчас разместят их там-то и там-то, а уже потом будут добиваться самых выгодных условий сделки. Мы ищем инвесторов, которые хотят прийти конкретно в Россию и конкретно в российскую недвижимость.

Я воспользуюсь аналогией, приведенной Мохаммедом Эль-Эрианом, который управляет портфелем ликвидных активов PIMCO. Он сказал, что сейчас инвесторы ищут наименее грязную рубашку. К сожалению для нас, а я считаю себя как минимум на 45% русским, у нас — самая грязная рубашка. Но как инвестор, использующий стратегию стоимости, я смотрю на нее и говорю: стряхните грязь. Давайте посмотрим на рубашку. Она стоит 100 долларов. Я занимаюсь стоимостью, недвижимостью, я — активный менеджер. Я понимаю, что немного глупо выгляжу, когда беру домой рубашку, если от нее пахнет или она грязная. Но если я сделаю необходимую работу, чтобы ее отстирать, через день или через неделю у меня будет чистая рубашка. А из-за того, что от нее пахло или она была грязная, я смог купить ее по более низкой цене. Пользуясь этой аналогией до конца, я скажу, что у нас — самые грязные рубашки. Но я считаю, что это открывает прекрасные возможности для людей на рынке, которые не только не хотят обращать внимания на грязь, — они смотрят на цену рубашки, а затем на саму рубашку.

Сегодня утром мы обсуждали огромный дефицит предложения и огромный дефицит капитала. Мы наблюдаем здесь редкий феномен: крайне низкий уровень долга у наиболее образованной части населения. Соотношение российского долга к ВВП составляет 13%, а в Соединенных Штатах оно составляет 104%, и эта цифра не включает корпоративный долг и личную задолженность. Я считаю, что здесь есть огромные возможности. Как и Дрю, я

считаю, что поступил бы недобросовестно, если бы не взялся за то, чтобы отстирать грязь с рубашки.

В плане подготовки управленцев — менеджеров, готовых взять на себя основной труд по избавлению имеющегося товара от грязи — нам еще многому нужно учиться, над многим работать. Дрю подчеркнул один важный момент, который и с моей точки зрения является большой трудностью в этой огромной системе: я имею в виду получение всякого рода разрешений. Я всегда привожу этот же аргумент, убеждая американских инвесторов: 13% долг относительно ВВП по сравнению со 104%. Это совершенно непропорционально. Просто в Соединенных Штатах и Канаде можно получить за 30 дней то, на что здесь требуется 700. В двадцать раз больше — это слишком. Вот это и есть та самая грязь, которую нужно отстирать; это бесмысленно осложняет процесс инвестирования и строительства, должно быть либо убрано с дороги, либо значительно упрощено. У нас есть красивая рубашка, ее просто нужно очистить от грязи. Я надеюсь в этом на тех людей, которые видят больше, чем грязь на рубашке, то есть огромные возможности этого рынка.

В. Голубицкий:

Поскольку речь зашла о качестве белья и услугах химчистки, я бы хотел, чтобы Михаил сказал несколько слов о проектах частно-государственного партнерства со стороны российского инвестора. Я знаю, есть опыт взаимодействия в таких проектах с зарубежными инвесторами. Как они оценивают ситуацию? Речь только о белье, или присутствует и более широкий ракурс рассмотрения?

М. Семенов:

Наша компания рассматривает как проекты комплексного освоения территории, так и просто оппортунистические проекты. Мы не только коммуницируем с инвесторами, заинтересованными в российском рынке, но и

смотрим за рубеж, смотрим на Восточную Европу, Западную Европу. Мы — международная компания, и оцениваем не только российские, но и зарубежные возможности. За рубежом нам не хватает доходности. Мы свыклись с российским счастьем, нас привлекает доходность, которую мы видим здесь и которая отсутствует в европейских проектах. Поэтому важно понимать, кто за чем пришел. Если инвестор пришел делать бизнес и хочет заработать, то лучше России в ближайшем окружении мест нет. Этот вывод мы делаем, анализируя от 30 до 60 проектов в месяц.

Общение с иностранными инвесторами показывает, что постепенно фокус смещается с недостатков и сложностей бюрократического процесса на суть, на fundamentals. Я благодарен Артему в первую очередь за его фундаментальный посыл. Если мы все обратим внимание на то, что происходит в России со спросом и предложением на жилье эконом-класса, то обнаружим огромные возможности. Я очень рад, что мне удастся участвовать в имплементации этих возможностей. Я хочу, чтоб как можно больше инвесторов взглянули на ситуацию не сверху или сбоку, а погрузившись, чтобы имели возможность сравнить. А дальше — их выбор. Если они за немного поношенное готовы получить солидный дисконт и заработать, то они в правильном месте.

В. Голубицкий:

Спасибо. Я задам вопрос Наталье Ханженковой. Вы проводник инвесторов на российский рынок, у вас банковская экспертиза, и более широкий, близкий к политическому, мандат. Какими Вам представляются вызовы, связанные с доступным жильем, со средним классом — есть ли российские проекты такого рода в Вашем портфеле? С кем и как Вы взаимодействуете, помимо Москвы и Санкт-Петербурга?

Н. Ханженкова:

Вы совершенно правы, для нас Россия — один из приоритетных рынков, треть наших ежегодных инвестиций проводится именно в России, в том числе, в рассматриваемом секторе. Учитывая наш мандат, для нас главное — развитие регионов, хотя мы работаем и в Москве, и Санкт-Петербурге тоже. Поэтому мы рассматриваем проекты в регионах. Мы — институт развития, но в то же время мы — банк, и наши партнеры прекрасно знают, что для нас важен банковский подход к любому проекту. Мы соотносим доходность с риском, чем больше риск, тем на больший доход мы вправе рассчитывать.

Здесь задавался вопрос: что такое идеальный проект для инвесторов и банков. В проектах, которые мы осуществляем в России, риски и вызовы часто связаны с правом собственности на землю. Многие проекты, рассматриваемые нами, остаются без движения, потому что мы не видим четких прав собственности на нее. Очень важен хорошо прогнозируемый cash flow. Правильно говорили о существующем грандиозном спросе. Но ему должна соответствовать прогнозируемая доходность.

Перспективы жилищного строительства связаны с развитием ипотеки. Отрадно, что в прошлом году она выросла на 30%. Хотя ее проникновение еще очень низкое, но мы отмечаем динамику роста.

Относительно коммерческой недвижимости. Мы не всегда видим уверенность потенциальных клиентов в том, что в конечном счете будет спрос. Поэтому мы ищем якорных резидентов, якорных арендаторов, чтобы хотя бы минимум денежных потоков был обеспечен.

Об инфраструктуре. Без уверенности в том, что ее вопросы будут решены, мы не можем финансировать проект. Здесь существует два подхода: или четкая договоренность с местными властями, или частный инвестор берет на себя эти задачи, но тогда важно, как будут идти денежные потоки. Также важно, чтобы первоначальные вложения шли за счет капитала спонсора, а кредитное плечо подставлялось потом.

Комплексный подход к решению. В прошлом году мы с нашими партнерами вошли не как кредитор, а как инвестор в проект «Экодолье». Этот проект для

нас привлекателен тем, что вопросы инфраструктуры согласованы с местными властями и тем, что это региональный проект. Первое строительство — это Оренбург, Обнинск. Проект предусматривает не только жилищную недвижимость, но и социальные объекты. Мы видим сейчас спрос именно на комплексные решения. Также важны были передовые технологии строительства и энергоэффективность. Тут проявляется и коммерческий подход, и наш мандат на поддержку всего, что связано с энергоэффективностью в России. Нас интересует работа в данном секторе, есть опыт, мы оцениваем риски достаточно трезво.

В. Голубицкий:

Спасибо, Наталья. Взгляд со стороны Европейского банка прозвучал, было бы правильно услышать мнение Ирины. Как Вы, будучи институтом развития и банковской структурой, смотрите на такие комплексные проекты? Что происходит здесь с рынком, и какие акценты вы принимаете во внимание?

И. Макиева:

Я хотела бы поддержать Наталью в том, что сейчас важно не увлекаться только жилищным строительством и рынком жилой и нежилой недвижимости. Я бы расставила акценты немного по-другому.

Первое, что мне кажется перспективным, это подходы к комплексному развитию отдельных территорий. Сейчас начата большая работа по формированию кластеров на территории России. Многие страны подобную работу уже проводили, для нас это тоже не новая тема, и в ближайшие годы будет сделан акцент именно на этой тематике. В ближайшее время будет утвержден список кластеров, которые будут поддерживаться в первоочередном порядке, это будут инновационные кластеры. Но при комплексном развитии территорий в этих кластерах будет идти не только строительство крупных предприятий и образовательных учреждений. Будет

строиться жилая недвижимость и социальная инфраструктура - как раз там ждут инвесторов.

Хочу рассказать о нескольких проектах, которые реализует банк. Это проекты по комплексному развитию территорий. В Калужской области при участии «Внешэкономбанка» создана и успешно функционирует «Корпорация развития Калужской области». Мы реализуем там два проекта, которые создают 16 000 рабочих мест. Если есть рабочие места, значит, есть потребность в строительстве жилья. Если смотреть на Сибирь, то ярким примером может служить Кемеровская область и строительство города-спутника «Лесная поляна», в котором 95% жилья занимают молодые семьи. При этом сохраняется все экология. Другой пример — развитие территорий, связанное с предстоящими в сентябре этого года событиями во Владивостоке.

«Внешэкономбанк» заключает соглашения с определенным регионом на комплексное развитие, и далее оценивается, как вся группа «Внешэкономбанка» оказывает влияние на развитие того или иного региона. Это и «ВЕБ ИНЖИНИРИНГ», и «ВЕБ-КАПИТАЛ», и наши дочерние банки, и Агентство стратегических инициатив, и Российский фонд прямых инвестиций. Мы идем на территорию комплексно, синхронизируя свои действия, что позволяет группе «ВЭБ» работать эффективно. В конце прошлого года мы подписали четырехстороннее соглашение с Министерством экономического развития, Агентством стратегических инициатив, общественной организацией «Деловая Россия» и «Внешэкономбанком». Мы договорились о том, что будем вместе работать над реализацией стратегии новой индустриализации, которая должна привести к созданию 25 миллионов рабочих мест. Это масштабный проект, и там как раз будет осуществляться кластерный подход комплексного освоения территории. Это основные направления, о которых я хотела рассказать.

В. Голубицкий:

Спасибо, Ирина. Я хотел бы задать вопрос Алексею Калинину. Во многих странах рынок жилья является индикатором состояния экономики. Как Вы считаете, является ли рынок жилья в России драйвером развития, и есть ли у Вас интерес к этому рынку с учетом опыта Baring Partners?

А. Калинин:

Мы представляем группу Baring Private Equity International на территории России и стран СНГ. Это большая группа, которая работает на всех развивающихся рынках. Помимо Baring Vostok в нее входит Baring Asia, Baring India, а GP Investments работает на рынке Южной Америки. Поэтому у нас есть возможность сравнивать и наблюдать за опытом наших коллег в тех проектах, которые они реализуют на своих рынках в области недвижимости.

Наш первый опыт в недвижимости включал инвестирование в два проекта. Один — это малоэтажное строительство, о котором Наталья уже упоминала. Второй связан с группой компаний «Эталон», IPO которой прошло год с небольшим назад. Это была цель нашей инвестиции. Обе инвестиции достаточно успешные, нам нравится сектор.

Я хотел бы поделиться нашими соображениями о состоянии рынков. Кризис на этом секторе сказался негативно. Существенно, практически в два раза, упала доходность. Себестоимость строительства неуклонно растет, а средняя стоимость жилья в 2009 году сократилась. Его стоимость в рублях на сегодня практически достигла докризисного уровня, но долларовая стоимость пока не восстановилась.

Однако есть и положительные моменты. В частности, стал более доступным рынок земли, его перегрев в 2007—2008-х годах был сдерживающим фактором. Сегодня предложения стали более качественными, стадия проработанности проектов — более высокой по части необходимых разрешений и технологических подключений. А цены остались на том же уровне, который был до кризиса. Еще одно обстоятельство — конечные потребители. Они стали более требовательны к застройщикам. Те проблемы,

что мы наблюдали до кризиса, и после кризиса — обманутые вкладчики, margin calls, которые были в секторе из-за того, что сектор был перекредитован — привели к тому, что потребитель стал более разборчив, аккуратен в выборе, с кем работать. Это оздоравливает ситуацию в секторе в целом, потому что здесь кризис работает, как санитар леса.

Следующий слайд связан с доходностью. Мы имеем возможность наблюдать за разными рынками. На слайде показана EBITDA-рентабельность по горизонтальной оси и динамика роста компаний по вертикальной оси. Голубым цветом выделены три крупнейшие публичные российские компании: «ПИК», «ЛСР» и «Эталон», и четыре примера зарубежных компаний, работающих на развивающихся рынках, в том числе китайская компания и бразильская компания, работающая на рынке малоэтажного строительства в Южной Америке. Что мы наблюдаем и какие выводы делаем из этого графика относительно доходности в России? Она на том же уровне, что и на других развивающихся рынках, но динамика роста существенно отстает. Это связано с нашими демографическими проблемами.

Если мы посмотрим на динамику, с которой развивается девелоперский бизнес в Китае или Южной Америке, то нам есть куда стремиться. Что касается спроса на жилье — правительство многое сделало за последнее время, спрос стимулируется, падает ставка по ипотечным кредитам. Это начинает работать программа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) (хотя она еще достаточно сложная в процедурном отношении). Очень интересную программу предлагает «Сбербанк». Это программа «10—10—10», которая на хороших условиях кредитует девелоперов-застройщиков и позволяет на неплохих условиях получить ипотечный кредит: на 10 лет, под 10%, при 10% первого взноса. Это похоже на то, что мы видим на других развивающихся рынках. Роль ипотеки пока мала: доля наших ипотечных контрактов в первичных приобретениях всего 12—14% (в Америке — 80—85%). Мы вместе со «Сбербанком» развиваем проект в

Обнинске, и там доля ипотечного кредитования в новых приобретениях достигла 60%. Для России это довольно высокий показатель.

В. Голубицкий:

В очередной раз прозвучали слова о роли государства, и было упомянуто малоэтажное строительство. Надо обратиться к Елене, президенту ассоциации НАМИКС, которая занимается малоэтажным строительством. Коллеги говорили о том, что мешает нормальной работе инвестора в России. Вы — автор закона о государственно-частном партнерстве, который посвящен взаимодействию государства и инвестора в проектах комплексного развития территорий. Что Вы нам сообщите об этом законе и о влиянии государственном на это развитие?

Е. Николаева:

Хочу начать с того, что ситуация динамично меняется. Вы сказали о секторе малоэтажного строительства. Я напомним, что в 2007 году такого сектора в жилищном строительстве не существовало. Он считался остаточным, и предполагалось, что основное жилищное строительство должно быть высотным. С 2007 года серьезно изменилась ситуация и структура ввода жилья, что привело к тому, что уже 56,5% введенного жилья стало малоэтажным. За несколько лет произошли серьезные изменения жилищной политики, что связано с активной позицией бизнес-сообщества, заинтересованного в развитии этого сектора. Были сняты барьеры по допуску, произведены изменения в законодательстве, которые уравнивали сектор малоэтажного строительства с высотным строительством, и были запущены крупные проекты по комплексному освоению территорий, где одним из критериев был процент ввода малоэтажного жилья, в том числе, на землях Фонда развития жилищного строительства.

«Малоэтажка» хорошо себя зарекомендовала: такой критический момент, как сроки реализации проектов, и возможность реализации проектов поэтапно,

привели к тому, что эти проекты оказались более прибыльными для инвесторов. Поэтому крупные фонды, в том числе «Экодолье», начинали именно с малоэтажного строительства.

Если говорить о развитии жилищной политики в эконом-классе в России в целом, следует выделить несколько проблем. Первая — резкая дифференциация регионов, невозможность одинакового подхода к ним. Есть регионы, где изначально высока инвестиционная привлекательность (Москва, Московская область, Петербург и Краснодарский край). Затем те регионы, где активно развивается кластерная политика (Калужская область, Ульяновская область, Кемерово, еще ряд областей). И существуют депрессивные регионы, где в городах за 15—20 лет не было построено ни одного жилого дома.

Я недавно была в Медногорске — это моногород в Оренбургской области. За 17 лет там не построили ни одного жилого дома, и люди живут в зданиях, которые были возведены еще пленными немцами. При этом проблем с выходом на площадку в Медногорске нет вообще. Если есть хоть один инвестор, который хочет строить, он может начинать строить завтра. Губернатор будет с него пылинки сдувать.

Мы говорили о «дорожной карте», которая родилась в ходе обсуждения на истринском совещании с Владимиром Владимировичем Путиным. Первый указ президента в день инаугурации был связан с развитием жилищного строительства и снижением административных барьеров. Работа по подготовке соответствующего федерального стандарта правительством уже начата. В стандарт входит ряд очень важных моментов: сокращение процедур и более четкое их прописывание для того, чтобы уменьшить «фантазию» чиновников, с которыми связаны местные элиты, уже строившие в том или ином регионе. Но это не только проблема чиновников — это борьба за проекты, инвестиции, прибыль. Сейчас сложилась уникальная для инвесторов ситуация: практически во всех регионах идет смена элит и смена власти. Это значит, что старые связи рвутся, и у вас появляются возможности прийти в регионы.

В. Голубицкий:

Елена, то, что у нас все меняется, может быть, не очень хорошее сообщение для инвесторов...

Е. Николаева:

У нас все меняется в лучшую сторону, потому что возникает реальная конкуренция: там, куда приходит более эффективный инвестор, он получает лучшие условия. Во-вторых, мы наконец-то договорились о том, что комплексное развитие территорий — это повышение доходности для инвестора, что возможно только в понятной административной среде. Повышение доходности связано с тем, что необходимо снять дополнительные риски, дополнительные нагрузки на цену квадратного метра, которые раньше существовали в России — дорожное строительство, инфраструктурное подключение, социальные объекты исторически вкладывались в цену квадратного метра. Этого нет ни в одной стране мира. Сейчас руководство страны и регионов пришло к пониманию, что это разные процессы, и при комплексном развитии территории необходимо синхронизировать работу естественных монополий, дорожное строительство, создание социальной инфраструктуры с реальными проектами жилищной застройки. Тогда цена квадратного метра становится меньше, а спрос, стимулируемый АИЖК и другими институтами, активно растет.

Третий момент — это отсутствие комплексного базового закона, который позволит снять дополнительные нагрузки за счет государственно-частного партнерства. Там, где не хватает доходности, по этим механизмам ее можно добавить. Для этого надо использовать существующие модели и институты развития, например, «Внешэкономбанк». Мы активно начали работать над законом о государственно-частном партнерстве, который прописывает, в каких случаях государство входит в эти проекты, для каких сегментов готово

создавать дополнительные возможности, в частности строительство социальной структуры.

Сейчас мы реализуем пилотные проекты в Ханты-Мансийске и Астрахани, чтобы показать инвесторам и руководству страны, как работают основные модели государственно-частного партнерства в областях, непривычных для России. Это в Европе ГЧП традиционно для создания социальных объектов — больниц, школ, детских садов, а здесь это пока нонсенс. У нас есть только бюджетное финансирование, и мы не очень хорошо понимаем, как это происходит.

Аналогичная ситуация с транспортными проектами. Закон уже согласован со всеми федеральными органами исполнительной власти — это очень важно, это был длительный процесс. Сейчас он дорабатывается, и в осеннюю сессию мы к нему вернемся, чтобы открыть новые возможности для инвесторов в ГЧП на прозрачных условиях, прописанных не только на региональных, но и на федеральном уровне. Закон станет дополнительным стимулом для повышения доходности и привлечения инвестиций.

И еще один момент: само предпринимательское сообщество оказывает очень серьезное влияние на развитие этого сектора. До тех пор, пока бизнес не объединился и не начал продвигать свои интересы комплексно и системно, а делал это точечно, и в каждом регионе по-своему, возникали серьезные барьеры, сознательно или бессознательно выстроенные — неважно. Сейчас сложилась ситуация, когда есть предпринимательская инициатива, поддержанная руководством страны, есть понимание того, что приход инвестиций, в том числе, западных делает этот рынок более понятным и более цивилизованным.

Мы уделяем внимание повышению спроса, но это очень сложная задача. Если мы не изменим подход к жилищно-коммунальному хозяйству, то через десять лет, по оценке экспертов, 45% жилого фонда Российской Федерации станет аварийным. Поэтому говорить о хорошем фонде надо осторожно.

Таким образом, возникают разные варианты: развитие новых городов, развитие территорий вокруг городов, большие проекты: «Новая Москва», «Новый Тамбов», «Новый Липецк» — это возможности комплексного освоения территорий с новыми подходами к созданию среды обитания. В России качественно меняется потребитель, который перестал искать только квадратные метры. Теперь ему требуется наличие социальной и культурной среды, объектов, связанных с досугом и возможностью быстро добраться до рабочего места. Без механизмов ГЧП и без взаимодействия бизнеса и власти это сделать не удастся, и в этом смысле я осторожный оптимист.

В. Голубицкий:

Это хорошо, что вы хоть осторожный, но оптимист. Что касается социальных нагрузок на стоимость квадратного метра — когда они будут сняты, с момента выхода закона?

Е. Николаева:

Этот механизм позволяет регионам начать по-новому финансировать социальные объекты. Я надеюсь, что пилотные проекты дадут возможность каждому субъекту определиться. В рамках комплексного освоения территорий уже сейчас принимаются такие решения, когда социальные объекты не ложатся на плечи инвесторов.

В. Голубицкий:

Я думаю, это тема для дискуссии. Хорошо, что Госдума это осознает, и может быть, в законах это будет прописано, но на местах все пока что не совсем так. Пожалуйста, вопросы из зала.

М. Грин:

Михаил Грин, директор Национального фонда арендного жилья. В теме указано «От «Сколково» до...» — и дальше никакой конкретики. В случае

«Сколково» мы имеем определенную территорию и границы. Успешная программа улучшения жилищных условий военнослужащих показала, что когда мы делаем что-то адресно, когда все условия прописаны четко, как бизнес-план, это приносит плоды. Поэтому важно в каждом регионе указать территории, которые будут выделяться под такие проекты, предполагаемое количество кинотеатров, театров, дорог, рабочих мест, наконец. Это самый короткий путь. Или же мы просто создадим хорошие общие условия, которые могут завести в тупик. Это вопрос к Елене Николаевой и к Вам, Вениамин, поскольку вы представляете «Сколково».

В. Голубицкий:

И в «Сколково», и в Екатеринбурге у нас крупнейшие академические проекты. Но я не совсем понимаю, кто и что должен выделять. Мне кажется, мы больше говорим о рынке. Приобретайте, а дальше в диалоге с властью выясняйте, какие существуют преференции, какие возможности. По-моему, Елена об этом говорила. Это все проекты ГЧП. Когда в них четко определены роли партнеров, государства в лице субъекта и в лице федерации, муниципалитета, инвестора. Это есть и в «Сколково». Там, где эти роли определены, все понятно. Вся проблема в том, что в общем определенности не было, и поэтому я Елене дал слово касательно закона о ГЧП. Правила этой игры были не прописаны. И каждый инвестор начинал на свой страх и риск, а региональные законодатели изобретали свои законы. И там, где удавалось пролоббировать нормальный закон, эти отношения начинали складываться. Как это будет складываться после базового закона? Этот вопрос я Елене.

Е. Николаева:

Вы абсолютно правы, модельная ситуация прописывается в базовом законе, и он дает гарантии инвесторам, что, если они входят по этим правилам в большие проекты, государство будет выполнять свои обязательства. Второе, что мне кажется важным, это то, что в «Сколково» есть возможность

отработать уникальные модели именно в силу особого законодательства без дополнительных барьеров и можно по-новому подойти к созданию целого города, умного города, если хотите... И в дальнейшем этот опыт надо будет тиражировать, уже базируясь на законе о ГЧП.

В. Голубицкий:

Спасибо. Еще один вопрос.

Из зала:

Сэмми Манодж Котвани, Президент Индийского бизнес-альянса. Хотелось бы знать, находится ли сейчас Россия в состоянии кризиса. Да или нет? Находится ли Россия в состоянии экономического упадка?

Е. Николаева:

Я считаю, что кризис в России происходит, как и во всем мире, но реакция нашей власти была настолько оперативной и качественной, что именно в секторе недвижимости мы в меньшей степени чувствуем последствия кризиса. Были использованы беспрецедентные методы поддержки, которые позволили пройти через этот кризис мягко. Мы многому научились в этот кризис, он сыграл свою очистительную роль.

В. Голубицкий:

Давайте спросим инвесторов, которые работают на этом рынке. Что думает, например, Стивен?

Из зала:

Позвольте продолжить эту тему. На протяжении последнего полугодия российский ВВП снижается. В любой стране мира полугодовое снижение ВВП однозначно воспринимается как спад в экономике. Скажите, пожалуйста, что происходит с зарплатами и доходами во время рецессии? Что будет

доказательством ваших утверждений, и в каком направлении будет развиваться рынок недвижимости дальше?

Д. Гафф:

В экономике России нет спада. В экономике России есть показатели, которым позавидует любая европейская страна. Но российская экономика не является локомотивом мировой экономики. Более того, в этом поезде она занимает даже не первый вагон. Экономика России очень зависит от мирового спроса, потому что от уровня спроса зависят цены на сырьевые товары. Цены на сырье очень важны для ВВП России, который по-прежнему очень зависит от экспорта — в первую очередь, углеводородов. Любой, кто инвестирует в Россию или является другом России, боится, что она сорвется в штопор, если в Европе будет обвал. Больше всего опасений и самый большой риск для любого инвестора в недвижимость связаны с тем, что сейчас происходит в Европе. Это понятно, потому что рынок недвижимости в большой степени будет зависеть от того, что произойдет в следующие полгода в Европе. В этом смысле мы все должны болеть за предоставление Германией срочных ссуд Греции, Испании и Португалии. Для экономики в целом это — лучшее, что может произойти. Поэтому роль России в «Группе восьми», «Группе двадцати» и в остальных организациях должна быть направлена на рост — рост в БРИКС и среди развитых стран. Европа будет важным фактором, определяющим успешность российской экономики в целом.

Другая проблема, влияющая на рынок недвижимости и рынок инвестиций вообще, заключается в том, что мир находится в режиме неприятия любых рисков. В ситуации нервозности развивающиеся рынки страдают больше, чем рынки развитых стран. Люди выводят деньги из рискованных мест, даже из Китая. Посмотрите, что происходит в Индии. Там сейчас серьезный спад. Раньше люди говорили, что «Р» не вписывается в БРИКС, а сейчас говорят, что выпадает «И». На данный момент Индия стала настоящей зоной бедствия для прямых иностранных инвестиций. По сравнению с ней Россия выглядит

очень неплохо. У России много преимуществ, которые она может использовать для усиления своих позиций в группе БРИКС.

Еще одно опасение связано с тем, что деньги выводятся из развивающихся рынков. Этот процесс не остановится до большей стабилизации в мировой экономике. Тем не менее, конкретные шаги для привлечения прямых инвестиций, сделанные в России за последние год—два, были лучше, чем что-либо, сделанное за последние десять лет.

С. Уэйн:

Я думаю, наше сессия скоро сможет с полным правом называться «Обществом поклонников Дрю». Впрочем, я и сам готов подписаться под каждым его словом. Я тоже считаю, что экономика России быстро растет.

Возможно, в связи с этим стоит обратить внимание на два нюанса. Во-первых, посмотрите на корпорации. Корпорации сейчас очень успешны в России. Например, Россия — на втором месте в мире по объему продаж у компании Abbott Labs. Автомобильная промышленность в прошлом году здесь выросла на 23%. Этот рынок рос быстрее, чем в других странах мира, включая Китай. В Китае было продано больше автомобилей, но даже этот рынок далек от такой динамики роста. В России, повторюсь, этот показатель составил 23%. Невозможно в период спада иметь автомобильный рынок, растущий на 23%, а ведь именно этот сектор занимает второе место среди важнейших покупок.

Просто просматривая корпоративные отчеты, можно сказать, что их прибыли растут невероятно быстро. Безработица в Санкт-Петербурге составляет всего 1,4%; moreover, я знаю, что по стране в целом данные отличаются.

Итак, я бы сказал, что экономика этой страны быстро растет, но есть один нюанс. Кризис и спад наблюдаются здесь именно на рынке капитала. В Западной Европе и в Соединенных Штатах экономика очень слаба. Германия сейчас — гордость Европы, там экономика растет на 1,2% в год. В то же время, у них очень сильные рынки капитала, как и в Соединенных Штатах.

Здесь у нас высокий рост, но наши рынки капитала невероятно слабы. Такую ситуацию нельзя назвать благоприятной, особенно для рынка недвижимости. Если позволите, я выскажу еще одно замечание. Уверяю вас, много времени это не займет. Я вовсе не собираюсь «отсвечивать» здесь слишком долго. Показанный Алексеем слайд, на котором обозначен темп роста публичных девелоперских компаний на 10% в год, по моему мнению, вводит нас в заблуждение. Я не думаю, что он отражает рост спроса на жилье. Я думаю, он в основном отражает рынки капитала. Я знаю эти компании: они функционируют на пределе, их эксплуатируют на истощение, они не получают никакого внешнего финансирования. А если вы не можете получить финансирование в недвижимости, вы не только не можете купить, но и не можете выйти на рынок с продажами. Если внимательно посмотреть на сложившуюся картину, станет очевидно: людям очень трудно купить какую-либо недвижимость. Большинство людей, покупающих сегодня жилье в Санкт-Петербурге, оплачивают почти полную цену квартиры, практически без стороннего финансирования, и это 3% ВВП. В этом все дело: рынок ипотеки в России составляет каких-то 3% от ВВП. Среднее значение в Европе — 52%, то есть это одна семнадцатая часть от усредненного рыночного показателя развитых стран. Мы должны помнить об этом, когда говорим о рынках капитала.

Итак, мы наблюдаем быстрый, фактически взрывной рост, но, с другой стороны, — это последнее, что я хочу сказать, — в 2009 году наш сектор экономики сократился на 7,8%. В следующем году он должен вырасти на 4,7%. Это самый большой диапазон в мире. Вниз на 7,8% и разница в 12,5% всего за один год: это показывает чувствительность нашей экономики к состоянию рынка капитала, но также показывает и ее глубинную, скрытую силу.

В. Голубицкий:

Спасибо, Дрю, спасибо, Стивен, спасибо, Елена. У нас сложился такой обширный президиум, что я допустил ошибку и не дал слово Льву

Пукшанскому. Это «Терра Нова», компания, занимающаяся комплексными проектами.

Л. Пукшанский.

Спасибо, Вениамин. Вы меня посадили напротив президиума, но это не спасет от комментариев. Я зайду с неожиданной стороны. В мировой финансовой системе есть существенная структурная проблема, и мне кажется, что эта структурная проблема связана с фундаментальной проблемой финансовой теории. Ни для кого не секрет, что существующая финансовая теория очень сильно ошиблась, как минимум в той части, когда рассчитывала риски, связанные с субординированными кредитами. Аллокация рисков, а это крупнейший массив действующей финансовой теории, была сделана неправильно, и выводы оказались неправильными.

На мой взгляд, существует еще одна ошибка, имеющая отношение к той теме, которую мы обсуждаем, а именно, система оценки. Я согласен с тем, что говорил Миша Семенов. Самый главный риск, который существует в любом бизнесе — это риск спроса. Все остальные риски второстепенны. Давайте рассмотрим фундаментальную разницу в спросе между развитыми экономиками и российской. На мой взгляд, это просто день и ночь, это абсолютно разные принципы. Стивен говорил о российских активах как о грязных рубашках. Но у вас в развитых экономиках спроса нет, и его не будет еще очень-очень долго. Основная проблема - перепроизводство. То, что производят уважаемые западные компании, никому не нужно. Девелопмент, девелопмент — никому он не нужен, ни в Европе, ни в Америке.

Елена говорила, что у нас через какое-то время 45% жилья придет в негодность. Конечно, плохо, что у людей крыши дырявые. Но это колоссальная возможность для девелопмента. Представляете себе — 45% страны со 150 миллионами жителей!

Я участвую в подобных дискуссиях с иностранными и российскими компаниями уже, по-моему, вечность. Вначале иностранцы учили, как должен

выглядеть грамотный, инвестиционно привлекательный российский продукт. Российские компании внимательно слушали, соглашались... Это было лет 15 назад. Сегодня иностранные компании продолжают учить, как должен выглядеть правильный продукт, по упрощенным книжкам. У вас в бизнес-школах есть упрощенные книжки, а есть книжки получше. А российские компании уже давно говорят про реальный бизнес, и российскими властями уже давно предпринимаются реальные действия.

Фундаментальная разница состоит в том, что спрос в России очень существенный, долгосрочный и фундаментальный. И если есть в мире базовая дискриминация, то это дискриминация рейтинговых агентств. Посмотрите, как они удобно устроились: все рейтинговые агентства находятся в развитых экономиках. И они придумали такие вещи, как «страновой риск», «городской риск». Своим странам они дают самый высокий рейтинг, а другим экономикам — ниже, ниже и ниже. Это значит, что те деньги, которые они вкладывают в наши экономики, будут априори работать под высокую ставку. Но еще и наша себестоимость из-за стоимости денег, когда мы приходим на ваши рынки, становится больше. Это, на мой взгляд, грабеж среди бела дня.

Основа всех рейтинговых оценок — это статистика. Я смотрел первую презентацию, которую показал уважаемый коллега. Там интересные и важные цифры. Но меня убила табличка с временным лагом до выхода на стройку. Не могу с Вами согласиться, что в Америке, оказывается, архитекторы проектируют за два месяца, а в России за два года только выходят на стройку. Дьявол всегда в деталях. Если Вы имеете в виду время с момента объявления о проекте до момента, когда начинается нулевой цикл, то конечно, в России очень любят все заранее объявлять. Но поверьте мне, ни один американский архитектор ничего в жизни не спроектировал за два месяца. А если Вы имеете в виду, что это наш бюрократический аппарат отнимает два года, то я не могу с Вами согласиться. Я в качестве общественной нагрузки возглавляю крупнейшее сообщество девелоперов в нашей стране. Никто по два года ничего не согласовывает.

Есть, конечно, проблематика комплексного освоения территорий, и я тут готов целовать каждое слово, которое сказала Елена касательно того, что бизнес не должен брать на себя несвойственные ему функции. Бизнес полностью разделяет это мнение, но, к сожалению, его разделяют не все участники процесса. Будучи в Петербурге, я часто слышу, что, мол, у вас есть проекты, с такой-то доходностью, так поделитесь ею, а делайте все сами. На мой взгляд, это принципиально неверная позиция. Из-за введения неправильных экономических построений получается извращенная конструкция на выходе.

В отношении комплексного освоения территорий в России все есть. И спрос есть, и интересные территории тоже. Государство на уровне политической воли делает шаги в правильном направлении. Нужен правильный вектор, нужно объединение усилий. Я могу привести практический пример. Компания, которую я возглавляю, уже несколько лет занимается крупнейшей в Санкт-Петербурге площадкой комплексного освоения территории — это намывная территория в Финском заливе, общая площадь проекта — 476 гектаров. Основное — это наша воля, как макродевелопера этого проекта, и воля наших партнеров. Я очень рад, что одним из наших партнеров становится группа «РЕНОВА» и ее представители в лице президента и генерального директора. Большое спасибо.

В. Голубицкий:

Это был рояль в кустах! Действительно, мы с «Терра Новой» подписали соглашение — это самый крупный в Петербурге проект, в первый этап которого мы уже вступаем. Это проект комплексного освоения территории, действительно крупный проект.

И. Макиева:

Пока не выключили свет, я хотела бы объявить о том, что наш банк учредил премию «Развитие», и через год на площадке Санкт-Петербургского экономического форума президентом России будет вручаться такая награда.

Одна из номинаций, которая предлагается — это номинация комплексного развития территорий. Пожалуйста, в течение года направляйте заявления в банк. Будут отбираться лучшие проекты, затем решение будет утверждаться наблюдательным советом, который возглавляет председатель Правительства. Приглашаю к получению этой награды через год на эту же площадку.

В. Голубицкий:

Спасибо, в таком случае мы уже заявили. Я хочу поблагодарить всех коллег. Была очень динамичная и интересная дискуссия. Было и полезно, и интересно. Большое спасибо.