

Пронин Олег
Российская гильдия риэлторов
полномочный представитель

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

I. Рынок коммерческой недвижимости в России еще слишком молод и, по сути, не оформился как объект масштабных инвестиций. Но перспективы развития рынка очевидны. Эти перспективы обусловлены объективным фактором растущего интереса бизнесменов к новым современным площадям для сферы торговли и услуг, для размещения офисов и производства, с одной стороны, и недостатком предложения таких площадей, с другой.

II. Россия предоставляет национальный режим иностранным инвесторам, т.е. они имеют такие же права, как и граждане и юридические лица России. Одним из существенных изъятий из этого режима, однако, является невозможность оформления в собственность для иностранных граждан земельных участков. Такие граждане могут только оформлять в аренду земельные участки.

III. В связи с этим позвольте более подробно рассмотреть вопросы земельных отношений, от решения которых зависит реализация новых возможностей на рынке.

Регулирование земельных отношений, приведение их в рыночный вид, насколько это необходимо, - наша главная забота на ближайший период времени, может быть, на десятилетия. Сделки с землей – одно из основных направлений риэлторской деятельности в будущем.

Подводя итоги рассмотрения общих проблем земельных отношений мы, риэлторы, намерены:

- расширить деятельность органов местного самоуправления городов по подготовке и принятию основанных на правовом зонировании нормативных правовых актов - правил землепользования и застройки;
- обеспечить на основе правового зонирования формирование прозрачных процедур регламентирования деятельности инвесторов по землепользованию и застройке, сократить количество инстанций, согласующих землеустроительную документацию;
- в целях осуществления «единой судьбы» земельного участка и расположенных на нем иных объектов недвижимости не допускать раздельной регистрации земли и находящихся на ней объектов недвижимости;
- ускорить переход к конкурсным процедурам предоставления застройщикам сформированных для застройки земельных участков;
- обеспечить совершенствование систем регистрации прав и учета объектов недвижимости с целью снижения затрат времени на оформление прав и сделок, а также других издержек на рынке недвижимости.

IV. В экономически развитых регионах, где доходы на душу населения выше среднего по России (Москва, например), наблюдается процесс инвестиций в городское жилье со стороны физических лиц. Доля таких инвесторов среди покупателей, по оценкам экспертов, достигает 30%. И это несмотря на трудности и транзакционные издержки инвестиционной процедуры.

Трудности повышения отдачи от инвестиций связаны с:

- низкими доходами граждан и отсутствием у них достаточных денежных средств для оплаты первого взноса при получении ипотечного кредита;
- высокими банковскими процентными ставками по ипотечным кредитам вследствие высоких рисков жилищного кредитования;
- ограниченностью долгосрочных кредитных ресурсов банков;
- неразвитостью рынка ипотечных ценных бумаг;
- длительными и дорогостоящими процедурами учёта объектов недвижимости и государственной регистрации прав и сделок, отсутствием достоверной и доступной информации о правах и всех обременениях объектов недвижимости;
- отсутствием системы страхования кредитных рисков при ипотечном кредитовании;
- ограниченностью земельных участков, обеспеченных необходимой инженерно-коммунальной инфраструктурой, сложными и непрозрачными административными процедурами получения земельных участков и разрешения на строительство;
- сложностями подключения земельных участков к сетям коммунальной инфраструктуры и обременительными техническими условиями;
- неразвитостью системы кредитования жилищного строительства.

V. Вместе с тем, рост инвестирования в недвижимость отечественными и иностранными организациями на лицо.

Популярность в России девелопмента как вида деятельности растёт по нескольким причинам.

- благодаря бурному развитию рынка недвижимости, в том числе и по причине увеличения иностранных инвестиций. В России инвестиции в недвижимость составляют примерно 10% валового внутреннего продукта.
- недвижимость - сектор экономики, который в значительной мере формируют собственники и предприниматели, подавляющее число компаний в российской строительной отрасли - приватизировано. Строительство - это одна из самых высокодоходных и инвестиционно привлекательных сфер на российском экономическом пространстве.
- трудности связаны и с механизмом соблюдения антимонопольного законодательства (конкурсная основа распределения заказов на развитие территорий есть не везде), и с финансовой нестабильностью (события в Москве в банковском секторе летом 2004 г.), и в связи с реформой банковской системы в России.
- но, несмотря на эти трудности, рынок развивается, ибо законы рыночного пути развития универсальны для любой страны мира, и Россия – не исключение. Наш рынок недвижимости рано или поздно интегрируется в мировой.
- приходится констатировать, что даже именитые иностранные компании могут эффективно работать на российском рынке в партнерстве с российскими, которые являются своего рода проводниками на формирующемся и бурно растущем рынке недвижимости России. Яркий пример: создание компании «Петербургстрой-Skanska».

ВЫВОДЫ

Бурное развитие рынка строительства и недвижимости, жесткая конкуренция и рост потребительских запросов сформировали новый, значительно более высокий уровень

требований к компаниям, работающим в этом сегменте рынка. Такие компании появились в России.

Будущее принадлежит девелоперским структурам, способным в сотрудничестве с органами власти реализовывать самые масштабные проекты и профессионально решать самые разноплановые задачи: от приобретения земельных участков до последующей эксплуатации зданий.

Последние годы в России инвестиции в недвижимость растут быстрыми темпами. Связано это с тем, что со времен советской эпохи, вплоть до середины 90-х годов прошлого столетия активного строительства, как жилья, так и коммерческой недвижимости практически не велось. В то время, как большая часть жилого фонда, построенного в 50-70 годы устаревала, как морально, так и физически. Именно это вкупе с растущими доходами населения в России стало причиной возникновения практически идеальной маркетинговой ситуации для инвестирования в недвижимость.

Особенно ярко это проявилось в Москве, городе, где наиболее обеспеченное население. С 1999 по 2004 гг. цены на жилую недвижимость выросли в 2,2 раза, и это при увеличении объемов ввода жилья с 3 миллионов квадратных метров жилья в 1999 г. до 4,8 миллиона квадратных метров в 2004 г. При таком бурном росте все равно остается дефицит жилой недвижимости. О многом говорит такой факт – согласно данным социологических исследований, проведенных в Москве осенью прошлого года – более 22% представителей среднего класса планируют улучшать свои жилищные условия в течение 5 лет.

Не менее перспективна ситуация на рынке коммерческой недвижимости. В прошлом году в Москве введено в строй порядка 430 тысяч квадратных метров современных офисных площадей, при этом потребность в них оценивается в 750-800 тысяч квадратных метров. В итоге средний уровень арендной ставки в современных офисных комплексах составляет примерно 600 \$ в год без учета налогов и стоимости эксплуатации.

Активно ведется строительство новых торговых центров, но их пока недостаточно. В 2004 г. в Москве на 100 человек населения приходилось только 79 квадратных метров торговых площадей в торговых комплексах. Для сравнения в Гамбурге этот показатель составляет 230 квадратных метров, а в Праге порядка 350 квадратных метров.

Благоприятная рыночная ситуация стала катализатором появления и быстрого становления независимых рыночных компаний, которые в настоящий момент добились больших успехов, поскольку ставили во главу угла интересы потребителей, а не вопросы загрузки производственных мощностей. Ясность во взаимоотношениях с властями, отработанные бизнес-процессы, знание потребностей клиентов и гибкость в работе – отличительные черты подобных компаний. Большинство компаний уже созрели для реализации крупных инвестиционных проектов.

Однако на пути дальнейшего развития рынка инвестиций в недвижимость стоит одно серьезное ограничение – в России нет «длинных» денег. Максимальный срок банковского кредита под реализацию инвестиционного проекта 3-5 лет и это при ставке кредитования порядка 18 % годовых. В таких условиях большинство компаний не могут себе позволить браться за проекты со сроком реализации больше 5-7 лет. При этом показатели проектов получаются примерно таковы: годовая доходность на уровне 20-30 %, годовая рентабельность проекта около 6 % и это при расчетной ставке дисконтирования на уровне 18 %.

Мы прекрасно понимаем, что появление длинных кредитов сроками в 10-15 лет и снижение ставки дисконтирования откроет новые перспективы перед всеми компаниями, инвестирующими в недвижимость не только в Москве, но и в России. Лично я вижу здесь прекрасную возможность для сотрудничества с представителями японских деловых кругов, поскольку совместные проекты в области инвестирования в недвижимость в России могут быть не только выгодны с экономической точки зрения, но и могут послужить основой для развития сотрудничества на протяжении долгих лет.

РГР готова послужить связующим звеном между иностранными и российскими девелоперами, инвестиционными структурами на благо развития рынка недвижимости и ради благополучия операторов этого рынка.

Специально для сайта "Ипотека в России" (Русипотека)