

Бизнес на спецусловиях



Биография

Константин Филиппин родился 10 апреля 1965 г. в Запорожье.

1988 Окончил Московский энергетический институт (МЭИ).

1992–1993 Обучался по программе MBA в Хартфордском университете США.

1995–2001 Руководил предприятием по переработке в Удмуртии.

2001–2003 Возглавлял кондитерскую фабрику «Волжанка» в Ульяновске.

2004–2005 Генеральный директор агентства недвижимости «Домострой».

2006–2007 Занимал пост руководителя проектного офиса компании «Северсталь-ресурс».

2008 Генеральный директор ГК «Экодолье».

Наталья Самарина
ВЕДОМОСТИ



отя ГК «Экодолье» построила (да и то не полностью) всего два малоэтажных поселка в России, они уже собрали все возможные для таких проектов награды. Компания работает в тесной связке с НАМИКС и умело договаривается со всевозможными государственными структурами. О перспективах государственно-частного партнерства (ГЧП) в области малоэтажного строительства рассказывает генеральный директор группы компаний «Экодолье» Константин Филиппин.

– Почему вы начали с проекта в Оренбургской области? Платежеспособный спрос на жилье там явно невысокий.

– Оренбургская область первая в России приняла региональную программу «Свой дом» и за счет областного бюджета (при софинансировании федерального) провела сети на юг города, где выставила на аукцион участки под комплексную малоэтажную застройку. Область взяла обязательство строить детсады и школы по мере заселения поселка. И договорилась с газовиками и энергетиками профинансировать за счет их инвестпрограмм строительство газопровода и электроподстанции до границы участка. Поэтому [расходы на] внешние сети мы смогли исключить из себестоимости жилья, которое мы сейчас там строим.

Оренбург, кстати, любит малоэтажку и стоит во второй десятке в России по платежеспособному спросу на жилье – там же «Газпром».

– Вы сразу сделали ставку на ГЧП?

– 70–80% новых проектов мы рассматриваем с точки зрения ГЧП. Но мы ищем варианты в тех регионах, где высокий рыночный спрос [на дома]. Если его нет, то никакое ГЧП не поможет.

Сейчас около 30 регионов приняли законы о ГЧП и смотрят в том числе на нашу компанию. Простят опытом поделиться.

– И деньги, наверное, просят?

– Деньги просят, но и сами готовы участвовать. К сожалению, формат ГЧП еще не отрегулирован государством, поэтому каждый изобретает что может. Мы, как ледокол, часто идем первыми. Например, по ипотеке мы практически с нуля создали как со Сбербанком, так и с АИЖК новые кредитные продукты. Малоэтажка никак не подпадает под 214-ФЗ о долевом участии, и на этапе строительства у людей не было возможности ее приобретать [по ипотеке]. А мы эту возможность покупателям предоставили.

В Оренбурге у нас таунхаус с участком, со всеми коммуникациями в дом, стоит 1,5 млн руб., маленький дом с участком – чуть более 2,1 млн руб. За 1,5 года 350 домов построили и продали на рынке, 50–60% – по ипотеке.

– Дома по такой цене сейчас предлагаются, например, и в «Новом Ступино» – всего-то сотня километров от столицы.

– Мы видим риски при продаже «первого дома» так далеко от города. А массовый сегмент – это

именно «первый дом», а не дача. В Подмосковье, как только ты за первую бетонку выехал, уже транспортная доступность не позволяет каждый день комфортно ездить на работу, если только рядом [с поселком] нет железнодорожной станции.

– Вы почему в Обнинске дома продаете?

– Здесь у нас ГЧП такого, как в Оренбурге, нет, это коммерческий проект. Инженерные сети, дороги и детсад строим сами. Продаем в среднем по 40 000 руб. за 1 кв. м, включая участок и коммуникации. Детсад хотим бесплатно муниципалитету передать.

– Взамен что попросите?

– Мы просто хотим обеспечить высокое качество жизни для покупателей. Мы также строим два магазина в Оренбурге и в следующем году начнем строить в Обнинске. Уже есть инвесторы на строительство ресторана, автомойки и спортивного центра в Оренбурге.

– Вы принципиально землю в аренду берете, а не покупаете?

– Мы принципиально хотели бы именно так делать. Если земля муниципальная, то покупатель дома, который мы на ней построим, может 6 соток приватизировать: в Оренбурге – за 200 руб., в Обнинске – за 3000 руб. С нового года люди заплатят больше, но все равно несравнимо с рыночными расценками.

– Вы поэтому в Подмосковье не строите?

– Там сразу много придется за землю выложить. А если мы большие деньги проинвестируем вначале, это сделает неэффективным весь проект. В Подмосковье почти все земли частные, а

налоги на недвижимость минимальные. Поэтому собственники не выводят участки в оборот, предпочитая ждать, пока они подорожают, даже в партнерстве осваивать земли не спешат.

А мы хотим делать проекты массового спроса и зарабатывать на большом обороте, пусть на маленькой марже. Поэтому идем в регионы, покупаем там недорогую землю с отсрочкой, вступаем в партнерство с землевладельцами.

– С банками?

– Мы общались с двумя банками, у кого есть хорошие участки. Но им земли недешево достались. Они готовы [девелоперу] предоставлять отсрочку, но почти не готовы цены снижать.

– На ваш взгляд, почему многие участники рынка никак не встроится в новые кризисные условия?

– Две причины. Первая: петух пока жареный не клюнул. В этот кризис те, кто владел землей, список Forbes растолкали. Зачем им спешить с выводом активов на рынок? Вторая: государство как не регулировало всерьез рынок земли – налогами, градостроительными программами, – так пока и не регулирует. Надо налоги (в первую очередь новый налог на недвижимость, который хотят скоро ввести) отдать муниципалитетам, как в развитых странах. Пусть на эти деньги они качественно содержат существующие и строят новые сети к новым поселениям. Пусть им будет интересно на своих землях что-то строить, чтобы налоги собирать.

Почему мне Калужская область нравится: в ней созданы региональные институты развития, а губернатор, когда инвесторам рассказывает о проектах, предлагает, чтобы ему напрямик звонили, если какие-то факты коррупции будут. А во многих регионах, может, и коррупции особой нет, но и системы не видно – сплошное ручное управление.

– Поэтому идеи власти не слишком успешны в реализации. Например, идеи об энергоэффективности малоэтажного жилья.

– В России газ для населения стоит в несколько раз дешевле, чем в Европе. Поэтому энергоэффективностью у нас сейчас заниматься невыгодно. Срок окупаемости, например, теплового насоса превышает 10 лет. Пока государство не начнет экономически стимулировать [исполь-

зование энергоэффективных технологий] и запрещать строить индивидуальные дома без соблюдения норм, то какая может быть энергоэффективность? Например, в США, если дом не соответствует требованиям по энергосбережению, придет инспектор и запретит собственнику в нем жить – под страхом уголовного преследования. А у нас люди живут даже в недострое, не заботясь о потерях тепла.

– Откуда инспекторов на всех взять? Все упирается в незаинтересованность тех же муниципалитетов.

– Они даже не имеют права этим заниматься – [соответствующего] закона нет. Распродажа участков без подряда, которая у нас происходит, и их стихийная застройка ничего общего с лучшей мировой практикой создания малоэтажных пригородов не имеют. Например, дорога в поселке должна строиться с определенным вертикальным уклоном, чтобы вода не текла к дому и не было луж, грязи и пыли. Кто об этом задумывается?

Поэтому я против того, чтобы раздавать землю в каких бы то ни было благородных целях. Люди будут пытаться ее обустроить любительским способом или с гастарбайтерами. А надо создавать такие условия на рынке (дешевые кредиты, облегченные налоги), чтобы застройщики строили дешевое, доступное жилье для людей.

– Кто ваши поселки строит – разве не гастарбайтеры?

– У наших подрядчиков гастарбайтеры тоже есть. Но мы выполняем функцию заказчика и генподрядчика – до гвоздя прорабатываем проекты сетей и домов. Если проект нормальный, то работать при соответствующем контроле может кто угодно. Нам рабочие проекты прокладки инженерных сетей американцы делали, не говоря уже о проекте планировки. Проводим тендеры, отбираем подрядчиков и жестко их контролируем.

– Проекты «по-русски» не адаптируются?

– Ну да, адаптируются. Но мы, например, одни из первых в России получили специальные технические условия МЧС по противопожарным разрывам между домами. Можем дома строить не в 15 м друг от друга, как положено по российским нормам, а в 6 м.

Группа компаний «Экоголье»

создана в 2007 г.
Акционеры: фонд прямых инвестиций Baring Vostok Private Equity Fund IV, Европейский банк реконструкции и развития.
Финансовые показатели не разглашаются.
В портфеле компании – проекты комплексной малоэтажной застройки в Оренбурге, Калуге и Обнинске совокупной площадью более 570 га.

– Умеете вы договариваться о спецусловиях.

– Все официально, очень долго и, соответственно, дорого. Но если застройщик небольшой и у него нет такого мощного учредителя, как у нас, для него это барьеры.

– Не могу понять, зачем вашим мощным учредителям заниматься малоэтажными проектами.

– Они смотрят далеко. Мы строим компанию, которая должна стать машиной по производству массового малоэтажного жилья. В нашей стране не удовлетворен спрос на него, да и государство стало его сильно поддерживать. У малоэтажки столько объективных преимуществ перед высотными домами, главное – мы за три месяца строим дом. У нас практически не может быть недостроя. А чтобы построить башню, нужны десятки, а иногда сотни миллионов долларов.

И потом, кто-то должен быть первым. Весь мир через это прошел. Даже в Мексике и Бразилии есть красивые большие малоэтажные проекты. Они смогли сделать, почему мы не можем? Пусть в России больше барьеров. Но мы их преодолеваем и пытаемся улучшить [рыночную] среду.

– Какова средняя доходность массового сегмента?

– Она всегда [получается] с оборота. Мы, несмотря на кризис, сделали проект прибыльным. В наш капитал зашел ЕБРР, потому что мы подтвердили жизнеспособность бизнес-модели. Цифры по доходности я вам не скажу – мы пока не публичная компания. Но это небольшие деньги. Мы собираемся зарабатывать на объеме строительства, а не на цене.

Нас не интересуют проекты, в которых продается 50 домов в год. Мы ищем проекты, чтобы дом в день строить и продавать. И хотим создать компанию, которая, как каток, покатится по всей стране, делая такие проекты. Через 5–7 лет мы хотим иметь десяток таких проектов, может, и больше.

– Пока у вас продаются дома в двух?

– Еще два на подходе. И на деньги ЕБРР сейчас в пяти регионах ведем оценку земельных участков. Это в первую очередь Самара, Екатеринбург, Уфа. Затем Ленинградская область и Подмосковье. ■

Работу с Фондом РЖС

наладить пока не удается, несмотря на общую рабочую группу. «Земля фонда – частная, – объясняет Филиппшин. – И нам сложно объяснить покупателю, каким образом при покупке у нас дома он может оформить ее в собственность».

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Чемпион_парк
м. Проспект Вернадского**

ипотека **ВТБ24** от **8,5%**
ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623

**Парк с каскадом прудов
Охраняемая территория - 3 га
Гибкая рассрочка**



232-08-08
www.champion-park.ru

