



Примеру X5 Retail Group, которая на днях объявила, что вместо строительства собственных торговых объектов она готова покупать подешевевшие объекты в регионах, могут последовать и российские девелоперы. Ряд участников рынка недвижимости уже объявили о намерении избавиться от части своих объектов. В то же время некоторые из игроков рынка, опрошенных РБК daily, уверены, что строительные компании, которых кризис ликвидности затронул несильно, будут заинтересованы в покупке активов у своих более проблемных коллег.

Первой компанией, заявившей о намерении заморозить на год девелоперские проекты в связи с финансовым кризисом, стала Mirax Group. Общая площадь приостановленных проектов составит 10 млн кв. м. Помимо этого Mirax рассматривает возможность продажи долей в проектах для завершения других строек. Подобным путем пойдет и "Система-Галс", которая намерена привлечь на строительство порядка 500 млн долл., продавая частично свои проекты. Не отстают от коллег и ритейлеры: в четверг продуктовая сеть "Самохвал" выставила на продажу 17 объектов недвижимости общей площадью около 35 тыс. кв. м и десять земельных участков площадью более 30 га.

Между тем девелоперы не считают, что рынок недвижимости пребывает в остром кризисе. Президент корпорации "Инком" Сергей Козловский убежден, что проблемы отдельных компаний нельзя переносить на весь рынок в целом. "Сейчас мы переживаем очередной этап перестройки рынка недвижимости в пользу сильных, стабильных игроков, — говорит г-н Козловский. — В связи с удорожанием кредитных средств одним из основных способов привлечения финансирования для многих девелоперов может быть продажа части активов, в том числе проектов, которые другие участники рынка согласятся покупать с дисконтом". По мнению эксперта, скидка в некоторых случаях может даже превышать 20—30%.

Президент компании "Открытие-Недвижимость" Александр Вагин считает, что сейчас тот момент, когда отдельные компании могут сделать большой рывок вперед, купив то, что падает в цене. "Это сейчас самая правильная стратегия", — замечает он. Г-н Вагин добавляет, что полностью на свои деньги не строит ни одна компания, однако пропорции заемных средств у всех разные. "А учитывая, что залогом во многих случаях становились акции компаний, наступил момент, когда надо либо расплачиваться по кредитному договору, либо продавать активы", — рассуждает он.

Кризисной ситуацией пользуются и крупные строительные компании, укрепляя свои позиции на рынке недвижимости. Например, группа компаний СУ-155 запустила в Петербурге в эксплуатацию новую конвейерную линию на заводе железобетонных изделий № 1, а "Интеко" открыла первую очередь комбината крупнопанельного домостроения в Ростове-на-Дону. Компании стремятся увеличить занимаемую на рынке

долю за счет тех игроков, которые будут вынуждены выйти из игры. Кроме того, та же СУ-155 инициировала ряд новых строительных проектов. "Кризис усилил тенденцию к росту цен на дефицитные квадратные метры. Поэтому интерес к рынку со стороны как профильных, так и непрофильных структур сильно вырос", — считает представитель СУ-155 Федор Сарокваша.

ОЛЕГ ТРУТНЕВ, НИКОЛАЙ МИХАЛЕВ