

## ВАН ЛИНАНЬ: «У КОГО ЕСТЬ ЗЕМЛЯ – У ТОГО ЕСТЬ БУДУЩЕЕ»



*Компании из Китая - пока еще не совсем привычное явление на карте нашего рынка недвижимости. (Другое дело – скандинавы). Однако фирмы из Поднебесной уже закрепились на неприветливой северной земле довольно прочно, и год от года понемногу наращивают присутствие. Китайцы не спешат. Об особенностях ведения дел мы беседуем с генеральным директором компании «Хуа Жэнь» Ван Линанем.*

**- Как вы оцениваете опыт, полученный за последние годы на российском рынке жилищного строительства?**

- Основная задача, которую сформулировали наши партнеры в Китае и которую мы решали в течение прошедших пяти лет – войти на рынок и создать «земельный» портфель. У кого есть земля – у того есть будущее.

Конечно, много времени занимают прохождение документов, согласования. И я думаю, чем дальше, тем будет сложнее. Мы учитываем опыт Китая. Но самый важный шаг – увеличение «земельного» портфеля.

**- Будете покупать участки с уже подготовленными документами?**

- Наверное, не с полным комплектом. Нам важно, чтобы на участок был градплан. Сейчас в наших активах – более 400 га, на них можно построить свыше 2 млн кв. м. Это первый этап. И есть понимание, что там можно строить.

Начинается второй этап, второй шаг. Мы должны разработать продукт, который будет иметь конкурентные особенности и будет интересен покупателю. Просто качественно строить – этого уже недостаточно.

Нужна интересная отделка, надо использовать возможности новых технологий, нужно постоянно улучшать товар, который мы предлагаем. Это целый комплекс мероприятий. Мы ищем новых партнеров, в том числе – среди китайских компаний. От специалистов по ландшафту до строителей и тех, кто занимается управлением, ремонтом и так далее.

Будем помогать им создавать здесь филиалы, чтобы эффективнее работать вместе.

**- У вас сейчас три основных проекта: «Пушкин Хаус», «Есенин Village» и «Мариинская усадьба». Какой из них оказался самым сложным?**

- Эти проекты мы реализуем главным образом для того, чтобы попробовать, почувствовать рынок, померить глубину брода. Поэтому совсем разные объекты: многоквартирный дом, поселок с индивидуальными домами и комплекс таун-хаузов. Есть хороший опыт, важный для компании. Есть и негативный. Мы учитываем допущенные ошибки, чтобы не повторять их. У каждого из этих направлений есть свои плюсы и минусы, свои покупатели.

**- В каком плюсов оказалось больше, а минусов меньше?**

- В комплексе «Пушкин Хаус». Это для нас был самый простой и понятный объект.

**- По-моему, там тоже были проблемы с согласованиями?**

- Как и у всех российских застройщиков, и не только российских. В других странах тоже есть аналогичные проблемы. Законы и правила постоянно меняются, у каждого чиновника свое понимание.

**- Чиновники в Китае и в России похожи?**

- Да, похожи (*смеется*).

**- Тем не менее Китай строит по квадратному метру на человека в год. И много вкладывает в инфраструктуру.**

- Да.

**- Когда будете запускать проект в Федоровском?**

- Мы не спешим. Будем учитывать опыт первых объектов. Мы должны сделать все так, чтобы работать четко, хорошо подготовить товар. Сначала будем заканчивать уже начатые. Потом приступим к новым, когда будем уверены.

**- У вас земли довольно много, и налоговая составляющая будет расти...**

- Да, мы это тоже учитываем. Наши экономисты рассчитали эту модель. И пока непонятно, каким будет рынок на будущий год. Условия неясны, действуют внешние причины, инвестиции сокращаются. Поэтому мы будем продавать готовый продукт. У нас инвестиционные средства поступают из Китая. И наше правительство поддерживает те компании, которые выходят на внешние рынки. В том числе – строительные фирмы. Разработаны различные финансовые схемы для инвесторов, для проектного кредитования. В России работает филиал Китайского Торгово-промышленного банка. Еще несколько финансовых компаний и банков готовятся прийти сюда.

**- Проектное финансирование вам доступно на более выгодных условиях, чем на нашем рынке?**

- Да, конечно. По одному из объектов у нас уже есть все согласования, мы подписали все договоры с городом, по нему нам предоставлена кредитная линия – 5,8%, в долларах.

**- Но возникают риски, связанные с курсом рубля...**

- Банк предлагает нам кредитование в разной валюте: в долларах, евро, рублях. Мы выбрали кредитование в рублях, потому что считаем: он дальше падать не будет.

**- Это важная оценка... Кстати, что означает «правительство поддерживает» - в китайском варианте?**

- Это означает, что на рынок будут выходить крупные государственные компании. Это означает, что правительство подчеркивает: для нас российский рынок важен.

**- Вы пришли на российский рынок, когда поддержки на государственном уровне еще не было. У вас чисто рыночный опыт. Это преимущество?**

- Весной будет 23 года, как мы занимаемся здесь бизнесом. Компаний с такой историей мало. Были определенные проблемы, трудности, но это нормально.

**- Комплекс «Балтийская жемчужина, также построенный с участием китайских инвесторов, считается одним из лучших проектов. Вы не собираетесь строить жилье в городе?**

- У нас есть крупный проект, под который мы уже купили участок. Сейчас идет согласование.

В этом году мы в Пекине подписали с губернатором Георгием Полтавченко все документы по строительству Конгрессно-выставочного центра. Этот проект включен в программу российско-китайского сотрудничества. Мы привлекаем к нему наших партнеров: в Китае уже реализован похожий проект, и весьма успешный.

**- Будете конкурировать с «Газпром-Экспо»?**

- У нас другая концепция. Площади в нашем центре будут использовать компании из разных китайских провинций – правительство им рекомендует. Они откроют здесь свои офисы и экспозиции. Производство в Китае стало дороже, выросли зарплаты, другие издержки. Правительство поддерживает тех, кто стремится перенести часть производства за рубеж. Для этого сначала было нужно, чтобы популярность завоевали товары, чтобы был спрос. Теперь – следующий шаг.

**- То есть спрос, по крайней мере на существенную часть ваших площадей, гарантирован?**

- Мы надеемся.

**- Спрос на жилье будет расти или снижаться, или еще какое-то время сохранится на сегодняшнем уровне?**

- Спрос идет по синусоиде. Если снижаются показатели по экономике в целом, причем не на месяц-два, а на более продолжительный период, конечно, и спрос на жилье будет снижаться.

В Китае происходит то же самое: экономика притормаживает, спрос уменьшается. Для нашего бизнеса это хорошо: появляется много фирм, которые ищут новые возможности в России. Я считаю, что сегодня возможности российского рынка недооценены. Сейчас хорошее время, чтобы войти и закрепиться здесь.

**- За последние полтора года резко вырос поток туристов, приезжающих в Россию, в том числе из Китая: в два – два с половиной раза. У вас нет планов в гостиничном бизнесе?**

- Это пока не входит в сферу наших интересов. Мы больше понимаем в жилищном строительстве. Но в Китае, конечно, есть компании, которые хотели бы строить здесь гостиницы. Мы будем с ними работать, подбирать участки под заказ, готовить документы.

**- Следующий проект в Ленобласти в каком формате будете строить? Квартиры, таун-хаузы или частные дома?**

- Перспективными мы считаем два направления. Первое – частные дома бизнес-класса. Второе – малоэтажные многоквартирные дома эконом-класса. Квартиры и, возможно, таун-хаузы.

**- Если говорить о таун-хаузах: наше переменчивое законодательство много хлопот доставляет?**

- У нас хорошая команда юристов. Мы старались все с самого начала делать правильно. У нас не было каких-то существенных трудностей. У нас отдельное разрешение на строительство на каждый из заблокированных домов.

**- В Китае регулирование строительства проще или сложнее, чем у нас?**

- В каждой стране свои проблемы. На согласования тоже уходит время, год и больше, примерно как в России.

**- Помимо строительства какие еще направления для инвестирования вы рассматриваете?**

- Нам и нашим партнерам очень интересно сельскохозяйственное производство. Но это отдельная концепция, отдельный проект. Мы не спешим.

*Автор: Синочкин Дмитрий Юрьевич*

*Источник: <http://www.vprigorode.ru/>*