

# ОЛЕГ БАТРАЧЕНКО:

## РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СЕЙЧАС НЕТ

Основатель инвестиционной компании THOR United Corp, президент международной группы THOR Олег Батраченко считает единственно верной тактикой выстраивания диалога с инвесторами - предельную открытость. Г-н Батраченко настаивает на том, что ни один инвестиционный фонд не может дать гарантии уровня доходности. При этом работающей под его началом группе удается достаточно успешно генерировать доходность вложений инвесторов. Секрет успеха заключается в особом подходе к выстраиванию бизнеса, который развивается как цепочка взаимосвязанных компонентов: одно направление питает и дает старт другому. Одна из сфер интересов группы - рынок недвижимости. В России группа THOR реализует семь девелоперских проектов (в Казани, Новосибирске и Московской области), среди которых коттеджные поселки, офисные и гостиничные центры. Во время своего визита в Самару Олег Батраченко дал эксклюзивное интервью журналу «Самарский коттедж»



- Олег Всеволодович, как вы могли бы оценить сегодняшнее состояние рынка недвижимости в целом?

- А я считаю, что сейчас в России нет такого понятия, как рынок недвижимости. И до лета, скорее всего, не будет. Предложение на рынке недвижимости «стоит, истекая кровью», и ждет, когда у спроса «лопнет терпение». Даже упавшая в цене недвижимость не продается, так как спрос ждет дальнейшего снижения. Словосочетание «неликвидность недвижимости» - еще долго будет «сидеть» в головах девелоперов, как слово «хлеб» - в головах ленинградцев, переживших блокаду.

А в самом худшем положении сегодня те компании, кото-

рые до кризиса строили на заемные деньги, и теперь не имеют возможности завершить объекты. Банки придерживают остатки ликвидности - а соответственно, банковские кредиты стали недоступными. Дольщик ушел с рынка, поскольку не готов сегодня находиться в зависимости от финансовой стабильности застройщика.

Конечно, рано или поздно, но спрос вернется на рынок. Но он больше не будет базироваться на «халявных» кредитных ресурсах. А первым вернется спрос категории «для себя любимого», который будет опираться на реальные финансовые возможности конкретной семьи, на ее накопления.

Девелоперам нужно быть готовыми к другому порядку цен и другому взгляду на мир. Когда все устанет, цены установятся на совершенно ином уровне. Я думаю, что они будут существенно ниже нынешних. Рынок станет более избирательным, гораздо большее значение для покупателей получит соотношение «цена-качество». Это приблизит российский девелопмент к западным меркам – соответственно, он будет более взвешенным и цивилизованным. Покупатель же станет более придирчивым и менее щедрым.

**- А когда, по-вашему, можно ожидать возвращения инвестиционного спроса?**

- Сегодня на рынке недвижимости существуют два понятия цены: «официально анонсируемая» и «тихая реальная». Оптовые скидки на крупные проекты достигают 80%. На этой волне сегодня создаются инвестиционные фонды с нуля. Привлечение инвесторов осуществляется под лозунгом: «Заработаем на кризисе!» И такая возможность – более чем реальна. Инвестиционный интерес также рано или поздно вернется. А какая альтернатива может быть? Банковские вклады? Но ведь банк также вкладывает средства в тот или иной проект. При этом вкладчик не знает – в какой именно. И при ставке по депозиту в 15% и уровне инфляции в 30% – возможность не только приумножить, но и сохранить весьма сомнительна. Вкладчики нашего фонда не только знают, в какие проекты направляются их средства, но и, являясь собственниками паев, имеют возможность отследить повышение их инвестиционного статуса.

**- Несмотря на непредсказуемость дальнейшего развития событий и невозможность предположить глубину «дна», вы все же не сворачиваете свои девелоперские проекты. Что позволяет вам чувствовать себя уверенно?**

- Привлечение средств в девелоперские проекты осуществляет фонд прямых инвестиций. Все земельные участки, на которых ведется реализация проектов, находятся в собственности фонда. Мы имеем возможность строить не за счет дольщиков, не за счет банков, а за счет вложений инвесторов, которые понимают, что предлагаемый широкий набор инструментов способен обеспечить доходность их вложений. Есть деньги – есть и возможность строить. Кроме того, у нас собственное производство строительных материалов «Древмаркет». Производственное подразделение – с одной стороны, возможность эффективнее развивать девелоперские проекты, а с другой – одно из направлений для привлечения средств в инвестиционный фонд. Я уверен, бизнес должен развиваться как цепочка взаимосвязанных компонентов: одно должно питать и давать старт другому. И тогда бизнес превращается не просто в набор»

## **ОЛЕГ ВСЕВОЛОДОВИЧ БАТРАЧЕНКО**

РОДИЛСЯ В 1965 ГОДУ.

В 1987 ГОДУ С ОТЛИЧИЕМ ОКОНЧИЛ МГУ ИМ. ЛОМОНОСОВА (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ). ЗАТЕМ АСПИРАНТУРА В ИНСТИТУТЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ АН СССР И В НЬЮ-ЙОРКСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ. МАГИСТРАТУРА В ПЕНСИЛЬВАНСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ В ФИЛАДЕЛЬФИИ.

В 1994 ГОДУ ОСНОВАЛ ИНВЕСТИЦИОННУЮ КОМПАНИЮ THOR UNITED CORP. НЫНЕ ПРЕЗИДЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГРУППЫ THOR.

ЧЛЕН АМЕРИКАНСКОЙ И РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ И СОВЕТА ПОРТФЕЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ США.

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ШТАТА НЬЮ-ЙОРК.

ЧЛЕН ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПРИ КОМИТЕТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ ПО ФИНАНСОВОМУ РЫНКУ.

**THOR GROUP** - ЭТО ОБЪЕДИНЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ АМЕРИКАНСКИЕ, РОССИЙСКИЕ И КАЗАХСТАНСКИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ, СЕРВИСНО-МАРКЕТИНГОВАЯ СТРУКТУРА THOR UNITED CORP («ТОР ЮНАЙТЕД КОРП.»), МЕЖДУНАРОДНЫЕ ХЕДЖ-ФОНДЫ, А ТАКЖЕ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ, ИНДЕКСНЫЙ ПИФ «ТОР-ИНДЕКС RTS» И ДР. ОНИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКАХ, А ТАКЖЕ В ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРАХ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ ИЗ США, ЕВРОПЫ, СТРАН ТРЕТЬЕГО МИРА И СНГ. ФИЛИАЛ THOR UNITED CORP В МОСКВЕ НАЧАЛ СВОЮ РАБОТУ В 2002 ГОДУ. В РОССИИ ГРУППА THOR РЕАЛИЗУЕТ СЕМЬ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ. В КАЗАНИ - СТРОИТЕЛЬСТВО 6-ЭТАЖНОГО ОФИСНОГО КОМПЛЕКСА КАТЕГОРИИ В+ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 4 ТЫС. КВ. М. В НОВОСИБИРСКЕ - ВОЗВЕДЕНИЕ ЭЛИТНОГО 24-ЭТАЖНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НА 16 ТЫС. КВ. М. В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ - СТРОИТЕЛЬСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ «ВРЕМЕНА ГОДА» (20 ДОМОВ), «ЭДЕЛЬВЕЙС-ИЛЬИНСКОЕ» (50 ДОМОВ), «ПРОСТОРЫ» (ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ЛИБО БЕЗ НЕГО) ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА «АЛЬПЕН РОЗ» (5 ЗВЕЗД, 17 000 КВ. М), ТРЦ «ТИРОЛЬ» (12 000 КВ. М). В США - ТРИ ПРОЕКТА РЕКОНСТРУКЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ НЬЮ-ЙОРКА. И ДВА НОВЫХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТА: ОФИСНО-ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС (16 ТЫС. КВ. М) И ГОСТИНИЦА В ЦЕНТРЕ МАНХЭТТЕНА (5 ЗВЕЗД, 7,6 000 КВ. М).

» компонентов, а в тесную и эффективную их взаимосвязь. Так, если инвестиции в фондовый рынок дают максимально быструю доходность, недвижимость несет в себе долгосрочный потенциал доходности, то производственные проекты - это инвестиции со среднесрочным потенциалом. Наше производственное подразделение нацелено на реализацию уникальной для России технологии - строительство домов с применением термодревесины и фибропенобетона.

**- В чем особенность этой технологии?**

- Технология, используемая нами в строительстве, уникальна и проста одновременно. Возводится опалубка из термодревеса - она же впоследствии становится внешними и внутренними стенами строения. Внутри она заполняется фибропенобетоном (легкий бетон с воздушными микропузырьками, в основе - глина и известь). Армирование в данном процессе необходимо минимальное. Дополнительной теплоизоляции таких стен не требуется. Термодревеса - древесина любых пород, обработанная перенасыщенным паром ( $t$  185-230° C) в специальной термокамере. В результате обработки материал приобретает уникальные показатели по прочности, влагостойкости, долговечности и теплопроводности. Изменение структуры древесины в результате термообработки придает материалу эффектный вид. Такой материал практически не дает усадки, не перекашивается, не трескается. Он также не подвержен биологической коррозии, проще говоря - не гниет. По теплопроводности стена такого дома сопоставима с двойной кирпичной кладкой. То есть мы получаем достаточно теплый, звукоизолированный, дышащий дом. Который ко всему прочему еще и несгораем, так как в основе - монолит. Также немаловажно, что такой дом не требует внутренней отделки. В результате применения этих технологий мы получили идеальный дом эконом-класса. К примеру,



### 3-УРОВНЕВЫЙ КИРПИЧНЫЙ ОСОБНЯК

#### Г. САМАРА, КИРОВСКИЙ Р-Н, СТУДЕНЬ ОВРАГ, 3 ЛИНИЯ

*Для тех, кто ищет подходящий объект для открытия гостиницы, - это практически идеальный вариант, где есть все необходимое для комфортного проживания. А близость к деловому центру города и одновременно расположение в одной из лучших рекреационных зон делают это предложение поистине уникальным.*

**Площадь:**

общая - 1 325 кв. м, жилая - 325 кв. м.

**Описание:**

жилой особняк в р-не санатория «Можайский». В доме сауна, бассейн 7х5х3 м, зимний сад. Городские коммуникации. Земельный участок 25 соток. Ландшафтный дизайн. На участке отдельно стоящая русская баня, летняя кухня-столовая, 2 гаража. Полный пакет документов.

**Цена - 51 000 000 руб.**

**тел. 8 917 011 40 29**

полноценный двухэтажный дом с чистовой отделкой - 127 кв. м, с 2 санузлами, 4 спальнями, кухней-столовой, террасой стоит порядка \$127 тыс. В эту цену включены коммуникации, оборудование кухни, ванной, котельной, установка радиаторов. Вместе с земельным участком, например, в нашем коттеджном поселке «Просторы» (50 км от Москвы) стоимость такого домовладения составит порядка \$200 тыс. Для Москвы это вполне доступная цена. А в загородном строительстве спрос сегодня будет сосредоточен именно на предложениях эконом-класса. Если учесть, что нам удастся изначально под реализацию наших проектов приобретать относительно недорогую землю в Подмоскowie, то наши проекты можно считать адекватным ответом на отсутствие ипотеки во время кризиса.

**- Существует ли универсальный рецепт удачного девелоперского проекта?**

- Качественная и эффективная девелоперская концепция - это в первую очередь ориентация на реально существующего платежеспособного потребителя. Нужно предложить покупателю то, что ему «по карману и по кайфу». Для загородной недвижимости - это сочетание удачного месторасположения, комфорта, доступности, качества и, конечно, инвестиционной перспективы. К примеру, один из наших поселков - «Просторы» - расположен в 50 км от Москвы. Первоначально участок находился в 70 км от городской черты, и к нему нужно было добираться окольными путями. Мы приобрели этот участок относительно недорого и «приблизили» на 20 км к Москве. То есть согласовали проект и построили 2 км лесной дороги. Это уже другой статус проекта и более высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Еще один перспективный на сегодняшний день район - Сорочаны. Это уникальная природа, лес, река. Плюс к этому - модный горнолыжный курорт, а в ближайшей перспективе - строительство гольф-клуба. Здесь мы реализуем еще один проект коттеджного поселка. Его особенность в том, что он соединяет в себе все прелести пригорода и одновременную близость к центру «тусовки».

Около Сорочан строятся два поселка - наш и другой компании. Когда мы едем показывать потенциальным клиентам наш объект, мы в обязательном порядке заезжаем на площадку конкурента - где он видит пыльную дорогу, высокий забор, линейную архитектуру. Мы едем дальше - к нашему поселку: открывается шикарный вид с возвышенности на долину, где ведется строительство. Панорама леса. Река. Клиент видит разницу и делает выбор... Конечно, времена сегодня лихие и непредсказуемые. Может по-разному все сложиться, но наши планы вполне реалистичные. А с помощью описанных выше технологий мы рассчитываем на лучшее. **СК**

**NB**

ДИЛЕР ПРОДУКЦИИ «ДРЕВМАРКЕТ» ПО САМАРСКОМУ РЕГИОНУ - ООО «ИРБИС» (СМ. СТР. 50)



## ЗАКРЫТЫЙ КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК «Царев Курган»



Закрытый клубный поселок «Царев Курган» поздравляет всех с наступающим праздником и дарит уникальную возможность приобретения домовладения всего за **8,5** млн руб.

### Преимущества дома в закрытом клубном поселке «Царев Курган»

- 12 домовладений ■
- Дома из оцилиндрованного бревна ■
- Земля в собственности ■
- Участок 10 соток ■
- Причал для катеров ■
- Собственный пляж ■
- Круглогодичное проживание ■
- Транспортная доступность ■
- Персональный менеджер поселка ■
- Все коммуникации подведены к дому ■
- Собственная управляющая компания ■
- Круглосуточная охрана ■

Акция действительна с 01.03.2009 по 31.03.2009 года



г. Самара, ул. Крупской, 1  
тел. (846) 220-05-02

Архитектурно-дизайнерский проект