

Номинация: Журналистское расследование

Издание: Forbes

Название статьи: «Дом для миллиардера: как бывший совладелец группы ПИК строит бизнес за рубежом»

Автор: Михаил Рычагов

Источник: <http://www.forbes.ru/milliardery/358961-dom-dlya-milliardera-kak-byvshiy-sovladec-gruppy-pik-stroit-biznes-za-rubezhom>

Бывший совладелец группы ПИК Кирилл Писарев зарабатывает на элитной недвижимости по всему миру

В ноябре 2007 года Министерство иностранных дел Франции выставило на продажу особняк, построенный в 1781 году архитектором Броньяром для генерала Анн-Пьера де Монтестью-Фезансака, в седьмом округе Парижа на рю Месье (Rue Monsieur), в двух шагах от Эйфелевой башни. Располагавшееся в нем одно из подразделений ведомства через два с половиной года переехало в другое здание. А на этом месте, в туристическом и политическом центре столицы Франции, предполагалось построить элитную недвижимость, поэтому принять участие в аукционе желали десятки компаний и один российский бизнесмен — на тот момент совладелец ГК ПИК Кирилл Писарев. Создавать специальную компанию для участия в торгах времени не было, поэтому он был заявлен как физическое лицо. И неожиданно победил в аукционе, незначительно превысив ставку конкурента. Особняк достался Писареву за €147 млн, пишет Le Parisien.

Сегодня сложно представить, что зданием, где располагалось подразделение МИДа Франции, владеет российский гражданин. Но в 2007 году победить в таком аукционе было значительно легче, рассуждает один из девелоперов, реализующий проекты в Европе: «Тогда еще не было ни санкций, ни санкционных списков, поэтому подтверждения наличия средств и девелоперских компетенций было достаточно».

Для Писарева, строившего в России в основном низкобюджетное жилье, это был первый подобный проект за рубежом. К разработке концепции отеля он привлек известного французского архитектора Жан-Мишеля Вильмотта. Но именитый архитектор и знаковое место не спасли проект: из-за кризиса 2008 года Писареву пришлось репрофилировать здание под коммерческую недвижимость и в конечном счете продать. Сейчас там расположено посольство Китая. Вышли с прибылью, но полученный опыт трудно переоценить, иронизирует Михаил Сердцев, партнер Писарева в управляющей компании Wainbridge.

В кризис дела у бизнесмена шли плохо не только за рубежом, но и в России. Капитализация основного актива, ГК ПИК, за несколько месяцев упала на 98%, до \$300 млн. Долги, тяжелые переговоры с кредиторами и, наконец, выход из бизнеса. Состояние совладельцев группы ПИК Кирилла Писарева и Юрия Жукова (богатейших девелоперов России, по \$6 млрд у каждого) упало в 2009 году в 10 раз. Однако желание заниматься

недвижимостью, но теперь уже за рубежом, у Писарева не пропало. «Мне тогда казалось, что я знал, как это можно было сделать. Хотя сегодня, оглядываясь назад, я могу сказать, что даже не представлял, как работать на этом рынке», — признается он в интервью Forbes.

Сегодня в портфеле Wainbridge более 30 реализованных проектов — виллы, квартиры, апартаменты и еще восемь в стадии реализации: четыре в Лондоне, два в США, по одному в Париже и на острове Сен-Бартс. По оценке Сердцева, совокупная продажная стоимость объектов, которые находятся под управлением Wainbridge, составляет \$4 млрд. Forbes выяснял, как Писарев зарабатывает на домах для очень богатых людей.

Ставка на богатых

Финансист по образованию, Кирилл Писарев никогда не учился архитектуре, но у него определенно есть девелоперское чутье: умение выбрать место, архитектора, концепцию, подготовить техническое задание и адаптировать продукт к местным требованиям. В России у Писарева был опыт работы с элитной недвижимостью. Вместе с бывшим партнером по ПИК Юрием Жуковым он построил поселок Park Ville на Николиной Горе с роскошными домами, стоимость которых начиналась от \$5–7 млн, вспоминает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. Затем у партнеров был клубный дом в Большом Афанасьевском переулке, 24/26, с пентхаусом 492 кв. м, зимним садом и террасой.

К мысли заняться элитной недвижимостью на зарубежных рынках Писарева подтолкнул случай из собственной жизни. Вскоре после неудачи с особняком в седьмом округе Парижа бизнесмен решил обосноваться на юге Франции. Нанятый им архитектор построил весьма необычную для Лазурного Берега виллу. Современная архитектура: много стекла, камня, большие окна. Она заметно выделялась на фоне домов в стиле Belle Époque и Provence — традиционных для побережья. Неожиданно для себя Писарев стал получать одно за другим предложения о покупке этого дома, хотя объявлений не давал и вообще продавать не собирался. И тогда он понял, что «если построить примерно такой же роскошный дом, то получится примерно такой же результат».

К тому моменту Писарев вместе с партнером Михаилом Сердцевым (он был тогда заместителем председателя правления Абсолют Банка) уже владел компанией Wainbridge. Она управляла двумя фондами, которые инвестировали в коммерческую недвижимость в Лондоне (на £100 млн) и Нью-Йорке (на \$100 млн). За привлечение инвестиций отвечал Сердцев, а Писарев — за строительство и управление объектами. Сторонним вкладчикам они обещали доходность 7–10% в валюте, рассказывает Екатерина Румянцева. «Когда речь идет о фонде, инвестиции идут в стратегию, а не в конечный объект, — рассуждает Писарев. — Кто-то понимает стратегию и дает деньги, кто-то не понимает стратегию, но дает деньги, веря в команду, а кто-то не дает деньги вообще, потому что не понимает стратегию и не верит в команду».

У британского фонда была незамысловатая стратегия: покупать офисные здания, ремонтировать их и увеличить стоимость, поднять ставки аренды и затем продать. Из-за кризиса недвижимость в Лондоне подешевела, и Писарев с Сердцевым надеялись на этом заработать. «Мы понимали, что заходить нужно сегодня, потому что завтра все будет стоить дороже», — вспоминает Писарев. Выход на американский рынок также был связан с последствиями кризиса. «В Нью-Йорке были проблемы с финансированием проектов,

поэтому мы решили помогать местным девелоперам», — рассказывает бизнесмен. Ожидания инвесторов оправдались. Рискнув вложиться в фонды Писарева и Сердцева, инвесторы, по словам девелопера, получили прибыль после уплаты всех налогов около 15%.

Но элитная жилая недвижимость казалась гораздо более интересной темой. «Весь современный бизнес строится на том, чтобы сделать что-то для среднего класса. Но мало кто думает о супербогатых людях, — рассуждает Писарев.— Они мучаются со своими family-офисами, покупают недвижимость по всему миру, их преследуют налоговые службы, они нанимают каких-то консультантов, которые крайне неэффективно управляют этой недвижимостью, содержат штат людей. Это все сплошная головная боль».

Wainbridge начала подыскивать площадки для проектов в тех местах, где собираются миллиардеры: Лондон, Лазурный Берег, Куршевель, остров Сен-Бартс. Выбирая место для строительства каждого нового дома, Писарев доверяет только собственной интуиции и не слушает брокеров, потому что не раз обжигался на их рекомендациях. Брокеры живут сегодняшним днем, объясняет он, разбираются в том, что можно продать сегодня, но никогда не скажут, что будет востребовано через два-три года. Первый жилой проект Wainbridge появился в 2011 году.

Правила игры

Лондон стал для Писарева наиболее сложным местом. Работа девелоперов в центре города четко регламентирована, и в этом, по словам бизнесмена, и заключается проблема. «Однозначно я могу сказать, что английский метод ведения девелоперского бизнеса не лучше, чем российский. Но не могу сказать, что он хуже. Он просто другой», — говорит Писарев. Девелоперы вынуждены учитывать в своей работе множество факторов.

Активный девелопмент сегодня переместился на периферию Лондона — строить там проще, да и внутренний спрос сместился туда. А вот центр города завис в регламентах и согласованиях. «Что такое девелопмент в центральной части Лондона? Это когда вы покупаете микродомик и в нем надстраиваете чердак площадью 100 кв. м. И вся эта процедура, включая согласования, может занять лет восемь! — объясняет другой российский девелопер элитного жилья. — Это совершенно ничем не регулируемые сроки! Порой все зависит от местных муниципалитетов, которым даже мэр города не указ». Это очень странный девелопмент, недоумевает собеседник Forbes: на то, чтобы просто внести какие-то изменения в наследуемую недвижимость, тоже могут уйти годы.

Арабы и индусы, которые четыре года назад купили участки в Лондоне, зависли со своими проектами, потому что власти не дают разрешения, рассказывает еще один собеседник Forbes, реализующий проекты в Европе. Продать по тем же ценам, что и купили, они не могут, да и в принципе рынок центрального Лондона сегодня просел — во многом из-за Брекзита.

В Великобритании все слишком формализовано, ты вынужден делать что-то, что кажется странным или глупым, но это часть работающей системы, объясняет Писарев. Во-первых, строго регламентированы часы, в которые можно производить строительные работы, особенно шумные: час шума, два часа перерыва. Установлены специальные датчики, и при превышении уровня шума включается сигнал, и люди подают в суд, такие примеры

были. Плюс проблемы могут создавать агрессивные соседи, а в случае с Лондоном это могут быть достаточно заметные личности.

«Я был в шоке, когда один из крупнейших землевладельцев Англии попросил нас купить специальную лицензию, чтобы стрела нашего крана проходила над его землей», — восклицает Писарев. Для Англии это совершенно реальная история. На объекте другого девелопера во Франции за грузовик на стройке приходится платить муниципалитету, потому что потом якобы придется восстанавливать дороги. «А может быть, не надо будет. Но все равно за каждый грузовик платим», — сетует строитель.

«У Кирилла был большой конфликт с одним соседом, тоже русским. Кирилл купил соседний участок, сделал всю проектную документацию, но сосед начал судиться, потому что Кирилл мешал ему своим шумом, — вспоминает Румянцев. — Этому человеку, видимо, было нечем заняться, потому что Кирилл провел в судах с ним три года, заморозив свой актив, земельный участок и потратив время и деньги на суды».

Называя такие ситуации странными, сам Писарев уверен, что логика простая: все хотят зарабатывать на всем. «В России такого нет, и в этом плане в России проще работать. Но когда ты покупаешь в России землю, ты не до конца понимаешь, что ты сможешь в результате с ней сделать. Заходя в какой-нибудь проект, ты не знаешь, получится ли у тебя согласовать то, что ты хочешь», — говорит Писарев. Последний пример: Wainbridge планирует построить на Ленинградском шоссе в Москве многофункциональный комплекс ЖК Aquatoria с подземной автостоянкой: четыре жилых и три офисных здания, детский сад, оздоровительный центр с видом на набережную общей площадью 149 000 кв. м. Но в феврале 2018-го Архитектурный совет отправил проект на доработку: он слишком напоминает типичную курортную застройку. «Это въезд в Москву со стороны Шереметьево, сегодня есть задача, что все, что встречает въезжающих в город, должно иметь определенную тональность. В этом виде мы согласиться на проект не можем», — объяснял это решение главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов.

В целом в Великобритании девелопер более защищен, чем в России, считает Писарев. «Можно сказать, что если ты потерял деньги, то это прописано в документах. В России можно потерять деньги на ровном месте в силу разных обстоятельств, — рассуждает он. — Там все свои проблемы ты создаешь, когда заходишь в проект. Если ты неправильно что-то рассчитал, то ты это сделал сам. В этом плане пенять можно только на себя. В России, даже если ты сделал все правильно, у тебя все равно могут быть проблемы».

Штучный маркетинг

Писарев пытается создать элитный продукт в элитном сегменте за рубежом. Каким образом? Чтобы успешно продавать недвижимость покупателям из числа «ультрабогатых» (UHNWI), нужно понимать их запросы, сложности с которыми они сталкиваются. Задача упрощается, если ты один из них, считает бизнесмен. Надо понимать, что элитное жилье — это не просто «больше», «выше» и «богаче», надо самому быть пользователем и иметь страсть к девелопменту. «Сегодня суперпремиальная недвижимость носит совершенно другую функцию, не такую, как 20–30 лет назад, — стиль жизни напоказ», — рассказывает Писарев. Раньше человек покупал недвижимость, а потом сам организовывал себе весь сервис. Сейчас богатые хотят покупать недвижимость уже с сервисом, всеми сопутствующими услугами.

Строить элитный объект для конкретного человека — дело неблагодарное, можно никогда не закончить, утонув в бесконечных согласованиях. Поэтому, создавая объект, девелопер ориентируется на то, что 80% покупателей он должен понравиться. Но иногда, продавая такие объекты, приходится подстраиваться под конкретную личность.

Однажды Писарев построил дом в одном из лучших мест Сен-Тропе. Еще в процессе стройки он понимал, что рынок идет вниз: предложение увеличивается, вокруг 25 домов на продажу, цены нестабильные, вспоминает бизнесмен. Но проект надо было заканчивать. Брокер дал наводку, что один из австралийских миллиардеров хочет купить дом в Сен-Тропе. Писарев выяснил, что этот миллиардер сделал состояние на продаже музыкальных студий и обучении музыке, сам он бывший гитарист и обладатель одной из самых больших коллекций гитар в мире. Покупателя Писарев не раскрывает, но в списке богатейших людей Австралии Forbes есть экс-музыкант и предприниматель Ричард Уайт, который коллекционирует музыкальные инструменты и даже реставрировал гитары для музыкантов AC/DC.

Ко дню просмотра Писарев тщательно подготовился. Он вспомнил, что в Венеции видел гитару, сделанную из венецианского стекла, — точную копию гитары Джона Леннона. Писарев купил ее и поставил на самом видном месте в доме, а также попросил одного из своих друзей, бывшего профессионального музыканта, как бы невзначай подойти к фортепиано и поиграть. «Была шикарная погода, май месяц, — с удовольствием вспоминает бизнесмен. — Мы открыли окна. Высокие потолки в гостиной. Заходит потенциальный покупатель и первым делом видит гитару. Затем играет Маркус. Сразу создается ощущение, что это твое. Первое, что он увидел, — это гитара, первое, что он услышал, — это музыка, то есть то, с чем связана его жизнь. И он стал совершенно по-другому думать».

Буквально через 20 минут после презентации миллиардер сделал предложение Писареву, еще через пять минут они ударили по рукам и через две недели закрыли сделку. Цену сделки он не раскрывает. «Мы установили рекорд цены в Сен-Тропе за всю историю, несмотря на то что вокруг продавалось все в 2–3 раза дешевле, — гордится бизнесмен. — Это говорит о том, что человеку все равно, сколько платить, просто ему нужно самое лучшее».

Покупатель будущего

Меняется не только элитная недвижимость, но и ее покупатели. Вчера это были русские и арабы, сегодня — жители Китая и Индонезии, а также африканцы, разбогатевшие на нефти. Но покупатели из России тоже есть, и они в этом ряду наиболее продвинутые. Российского бизнесмена трудно удивить так, чтобы он сказал «Вау!». «Он действительно поездил по миру, посмотрел и понимает, что такое элитная недвижимость. Но главное, у русского человека есть собственное эго. Он никогда не скажет, что это хорошо», — считает Писарев.

Тем не менее он признается, что с русскими покупателями за редким исключением приятно иметь дело, потому что говоришь с ними на одном языке во всех смыслах. «Они понимают и осознанно принимают решения», — отмечает Писарев. Портрет российского покупателя элитной недвижимости за рубежом сегодня таков: это люди от 45 до 60 лет, которые покупают дома в основном для себя и своих больших семей. Иногда они думают и о покупке чего-то менее дорогого для своих детей.

С китайцами все гораздо сложнее. Они мыслят по-другому и иначе подходят к процессу покупки. На рынке таких называют «новыми деньгами», и здесь уже идет процесс обучения. Практически никто из богатых китайцев не говорит по-английски, они мало что понимают сами и вынуждены вести переговоры через консультантов и местных брокеров-китайцев. Вместе с ними они объезжают все отмеченные на карте объекты. «Но по их реакции не поймешь, удивлены они или нет и что им важно — размер комнаты или высота потолков. Для них важнее, чтобы кто-то, кому можно доверять, сказал: «Вау! Это круто». Для них это важнее, чем собственное понимание. Однако самые продвинутые китайцы вообще не приезжают, а посылают консультантов, и те принимают решения за них», — рассказывает Писарев.

Какими будут покупатели элитной недвижимости завтра? В мире становится все больше молодых миллионеров из области хай-тек, и у них совершенно другой менталитет, отмечает девелопер. Они тоже готовы платить дорого, но только за аренду, а не за покупку. Писарев верит в арендный бизнес и теперь делает ставку на него. Он уверен, что такая недвижимость будет востребована многими миллионерами и миллиардерами по всему миру. До 300 000 арендных квартир находится в собственности крупных фондов, рассказывает бизнесмен: это самый надежный и очень доходный бизнес, в него инвестируют огромное количество пенсионных фондов и других институциональных инвесторов.

В 2015 году Wainbridge начала в США проект многоквартирного дома бизнес-класса для дальнейшей сдачи в аренду. За привлечение инвесторов отвечает Сердцев. Партнеры тоже участвуют в проекте — доля их инвестиций около 20%. Эксперты считают, что доходность арендного бизнеса может составлять до 15–20% годовых. «Мы все чаще летаем и перемещаемся, мы становимся все более мобильными, мы становимся космополитами. Поэтому владение недвижимостью будет уходить в прошлое», — согласна Румянцева.