

Номинация: Журналистское расследование

Название СМИ: Коммерсантъ

Авторы: Динара Мамедова, Халиль Аминов

Название статьи: Под чужой крышей

Ссылка на материал: <https://www.kommersant.ru/doc/3270221>

Чьими проектами в Москве управляет MR Group

По итогам 2016 года в десятку крупнейших девелоперов Москвы вошла MR Group Романа Тимохина и Виктора Лабузко. Стратегия бизнесменов необычна для российского рынка — в основном они управляют чужими стройками. Заняться fee-девелопментом MR Group заставил кризис 2008 года. Ниша оказалась практически свободна. И хотя у модели есть вполне определенные риски, группа в итоге собрала вокруг себя целый пул непрофильных инвесторов, которые хотят заработать на рынке недвижимости, а ее опыт начали перенимать другие девелоперы.

Стройка с нуля

У нас много премий и наград, но я не знаю, за что нам их дали,— пошутил в сентябре прошлого года на праздновании 13-летия MR Group совладелец компании Роман Тимохин. В этих словах была некоторая доля кокетства: он прекрасно знает место своей компании на рынке. По последнему рейтингу Национального объединения застройщиков (НОЗА), одной из многочисленных саморегулируемых отраслевых организаций, MR Group вошла в десятку крупнейших девелоперов, работающих в границах Старой Москвы. По подсчетам НОЗА, сейчас в стадии активного строительства у группы находится почти 406 тыс. кв. м. Это сравнимо с объемами группы Кортрос владельца холдинга Ренова Виктора Вексельберга (сейчас строит 408 тыс. кв. м не только в Москве, но и в других городах) или Capital Group Павла Те (в активной стадии строительства — около 442 тыс. кв. м).

Роман Тимохин и Виктор Лабуздко, совладельцы созданной в 2003 году MR Group,— непубличные люди, об их первоначальном бизнесе мало что известно. По словам заместителя гендиректора MR Group Ирины Дзюбы, работающей в компании с момента ее основания, господин Тимохин в конце 1990-х годов был дистрибутором косметики и бытовой химии Beiersdorf (бренд Nivea), а господин Лабуздко оказывал складские услуги.

В недвижимости партнеры сначала занимались покупкой участков для строительства, готовили их к застройке, получая акты разрешенного использования, и продавали площадки с комплектом документов девелоперам. В то время в Москве подобных компаний было много, капитализация площадок под застройку в городе почти ежеквартально росла на 10%, а доходность девелоперов от продажи готового жилья была по нынешним меркам космической — некоторые умудрялись заработать под 50% от вложенного капитала,— говорит собеседник «Ъ», работавший в аппарате Владимира Ресина, который тогда возглавлял столичный стройкомплекс. По его воспоминанию, Роман Тимохин как-то попытался подойти к господину Ресину, чтобы ускорить процесс получения документов для строительства офисного центра на севере Москвы. Чиновник не мог взять в толк, почему бизнесмен носится вокруг да около с объектом небольших размеров, вспоминает собеседник «Ъ». Но, как выясняется теперь, у Романа Тимохина и его партнера был четкий план: построить офис и быстро его распродать. Так в девелоперском портфеле MR появился первый объект — бизнес-центр Аэропорт (14 тыс. кв. м) в районе одноименной станции метро на севере Москвы.

Объект был построен в 2004 году. По словам Ирины Дзюбы, при помощи консалтинговой CBRE площади в бизнес-центре к моменту сдачи объекта в эксплуатацию были проданы шести покупателям. Тогда подобной стратегии придерживались немногие, что позволило девелоперу занять определенную нишу,— говорит управляющий партнер Метриум Групп Мария Литинецкая. Этот подход был менее институциональным, но вполне ликвидным и зачастую не требовал привлечения банковского финансирования, добавляет руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций JLL Евгений Семенов.

Круговорот партнеров

Свой второй объект — бизнес-центр Victory Plaza — MR Group построила в 2008 году. По данным базы СПАРК-Интерфакс, по адресу центра находилась компания Фоджа, учредителями которой были Роман Тимохин и полный тезка бывшего футболиста Спартака Игорь Шалимов. Фоджа; — название итальянского клуба, где в 1991-1992 годах играл господин Шалимов. Партнеры также выступали учредителями другой фирмы — ЗАО Менеджмент Риэлти, которому до 2003 года принадлежали права на товарный знак MR Group. В MR Group отказались комментировать этот факт, как, впрочем, и отношения с другими бывшими и нынешними партнерами. Знакомые Игоря Шалимова, с которыми удалось связаться «Ъ», не смогли прояснить историю взаимоотношений.

Но, как выясняется, у Романа Тимохина и Виктора Лабуздки было много партнеров с громкими именами. Так, в конце 2016 года «Ъ» сообщал, что крупным покупателем офисных площадей в комплексе Савеловский Сити стал миноритарий Магнита Алексей Богачев. Роман Тимохин и Алексей Богачев в начале 2000-х годов выступали учредителями компании Бест Торг, нынешней дочерней структуры розничной сети Магнит, которая управляет магазинами ритейлера в Москве и Подмосковье. Еще одним финансовым партнером MR Group выступает сын известного адвоката Анатолия Кучерены Александр. Ему принадлежат помещения в Савеловском Сити, а также миноритарная доля в компании Стройинвестпроект, выполняющей функции застройщика жилого комплекса Perovsky на востоке Москвы.

По данным Kartoteka.ru, владельцы MR Group в 2004 году были учредителями ООО Бизнес стройвместе с бывшим совладельцем холдинга Сибуглемет Валентином Бухтояровом и экс-совладельцем шахтоуправлений Талдинское-Кыргайское и Талдинское-Южное Русланом Ростовцевым. Судя по проектным документам, на балансе Бизнес строя находилась часть площадей в бизнес-центре Даниловский форт на юге Москвы. Источник «Ъ», знакомый с ситуацией, утверждает, что почти все площади там уже проданы и господ Бухтоярова и Ростовцева сейчас в проекте нет.

По словам другого источника «Ъ» среди консультантов, привлечением непрофильных инвесторов занимался Виктор Лабузко. Он нашел не менее пяти финансовых партнеров из числа бывших топ-менеджеров дочерних структур Газпрома и их друзей, которые вкладывали деньги и получали в проекте до 85-90%, говорит собеседник «Ъ». Он не стал уточнять проекты, куда инвестировали состоятельные выходцы из газовой монополии.

«Ъ» обнаружил следующую деталь: MR Group строит на юге столицы у станции метро Домодедовская на месте бывшей обувной фабрики имени Муханова жилой комплекс «Ясный». В проектной декларации указывается, что 45% долей в компании-застройщике принадлежит кипрской Kryptonwood Holdings Ltd. Из выписки реестра офшоров следует, что по 44% компании принадлежит Gatmoor Fund — еще одному офшору, и Роману Тимохину. Небольшой долей (6%) напрямую владеет Вадим Козерук. Эта фамилия хорошо известна брокерам рынка недвижимости, работающим с MR Group. По словам нескольких консультантов, у совладельцев группы давние партнерские отношения с Анатолием Козеруком, связанным с ЗАО Газпром инвест Юг.

Но среди партнеров MR Group не только частные лица. С середины 2015 года группа начала привлекать в партнеры крупных игроков рынка: тогда MR взяла в управление девелоперские проекты Coalco Василия Анисимова.

Проблемы ментального характера

Поскольку у основателей MR Group не было ни собственного производства, ни больших денег для реализации крупных проектов, они стали привлекать тех, у кого были ресурсы — площадки под застройку и возможность договориться о финансировании. Сама же группа управляла стройками, включая подбор подрядчиков и продажи готовых объектов, что было на руку лендлордам-непрофессионалам: все делала MR Group, обеспечивая им к тому же полную анонимность. Для российского рынка эта бизнес-модель,

называемая в Европе fee-девелопментом и давно там успешно применяемая, оказалась в новинку.

Но fee-девелопментом владельцы MR Group занялись не от хорошей жизни: в кризис 2008 года им пришлось доделывать объекты по бартеру с генподрядчиками. В частности, по этой схеме были построены торгово-офисный центр Водный и бизнес-центр Трио. Из 30 тыс. кв. м в Трио треть площадей мы передали своим контрагентам, что позволило сдать нам объект в срок в условиях дефицита ликвидности,— вспоминает госпожа Дзюба.

В том же 2008 году Роман Тимохин ездил в Канаду, где впечатлялся малоэтажной застройкой, и решил воплотить эту идею в России. MR Group купила 1,2 тыс. га в Ступинском районе Подмосковья и собиралась построить на 1 тыс. га 1,7 млн кв. м жилья, а оставшиеся 200 га отдать под производственные площадки. Чиновники внесли проект в ФЦП Жилище планировали построить инфраструктуру и продавать жилье военным. Но грянул кризис — власти забыли о проекте, девелоперу пришлось развивать его самому. Сейчас MR Group перепрофилировала объект под индустриальную недвижимость, отдав под нее 1,1 млн кв. м площадей. Жилая застройка расположена на 100 га и рассчитана на 7-8 тыс. жителей, рассказывает Ирина Дзюба. По ее словам, непроданными остались 3 тыс. кв. м жилья.

Опыт MR Group в управлении стройками изучили многие компании, теперь это позволяет им активно работать с непрофильными собственниками девелоперских активов, включая банковские структуры, говорит гендиректор CBRE в России Владимир Пинаев. По словам одного из застройщиков, у fee-девелопера есть несколько инструментов взаимодействия с конечными владельцами площадок: так, управляющий может претендовать на 15% от прибыли проекта или заполнить фиксированный платеж плюс 3-5% от выручки от продажи готовой недвижимости. В среднем по рынку размер вознаграждения fee-девелопера составляет 8-10% от бюджета проекта,— добавляет госпожа Дзюба.

В отличие от Запада, в России почти неразвит fee-девелопмент в чистом виде, уточняет первый заместитель председателя правления корпорации Баркли Александр Красавин. Это проблема ментального характера: у нас четко ощущается кризис доверия между контрагентами,— говорит он.— А это вызывает риски как для лендлордов и инвесторов, так и для управляющих стройкой. У первых не всегда есть возможность контролировать процесс, хотя вопрос решаемый: достаточно войти в капитал компании, выполняющей функции заказчика и застройщика объекта, продолжает господин Красавин. Больше рисков у fee-девелопера. Ему надо искать проектное финансирование под собственное поручительство, потратить от года до полутора лет на получение всей разрешительной документации,— поясняет эксперт.— Представьте ситуацию: за это время инвестор решил отказаться от проекта — и девелопер несет серьезные потери.

Ирина Дзюба подтверждает, что под каждый проект девелопер открывает кредитную линию, но чаще всего полностью не выбирает ее, так как старается финансировать стройку за счет инвесторов и дольщиков. Но и эта стратегия сейчас может оказаться рискованной.

В первые полгода после старта продаж жилья в строящемся комплексе почти невозможно собрать сумму, необходимую для реинвестирования в следующие очереди, поясняет коммерческий директор Миэль-Новостройки; Анна Шишкина. В MR Group утверждают, что выстраивают сбалансированную политику продаж и привлечения средств инвесторов. Некоторые риэлторы уточняют: политика продаж группы выглядит достаточно агрессивной. По их данным, выручка MR Group только от продажи жилья в 2016 году составила 11,9 млрд руб. Как утверждает госпожа Дзюба, жилье сейчас генерирует 70% выручки компании, остальную часть приносят продажа коммерческой недвижимости и fee-девелопмент.