ДОМ

Башенные краны уронили лизинг

От кризиса более всего пострадали продажи крупной строительной техники

смежные отрасли

Упавший вследствие экономического кризиса в прошлом году строительный рынок закономерно потянул за собой вниз смежные рынки и подотрасли — рынки стройтехники и стройматериалов. Рынок лизинга строительной техники, по словам участников рынка, просел, по разным оценкам, на 60–70%. Компании ужесточили требования к лизингополучателям, увеличив размер авансового платежа при сделке в среднем до 30% и подняв ставки по лизинговым платежам на 2–4%, почти полностью отказались от программ экспресс-кредитования. Тем не менее некоторые участники рынка в условиях снижения конкурентной борьбы получили возможность начать сотрудничать с новыми перспективными клиентами. Восстановление рынка лизинга стройтехники состоится только при росте рынка строительного, что, по мнению лизинговых компаний, возможно при значительном увеличении объемов финансирования за счет бюджетных средств.

Дмитрий Карманов, директор по маркетингу «СТЭП» (подрядчик строительных работ), говорит, что стагнация строительного рынка повлекла резкое сокращение объема заказов у лизинговых компаний. «Российский рынок лизинга одним из первых ощутил на себе банковский кризис ликвидности: ужесточились условия выдачи кредитов, сократился объем кредитования», — говорит он.

По словам руководителя направления лизинга строительной техники и грузового автотранспорта группы компаний «Интерлизинг» Вячеслава Спирова, с ухудшением экономической ситуации рынок лизинга строительной техники претерпел значительные изменения. «Существенно уменьшился спрос на технику. По различным данным, падение продаж по лизинговым схемам составило от 60% до 70%», — рассказывает Вячеслав Спиров. По оценкам заместителя коммерческого директора по кредитной работе ЗАО «Балтийский лизинг» Лилии Чусовской, по сравнению с прошлыми периодами заключение сделок в сегменте сократилось в 4–5 раз, в том числе и по причине более жестких требований к лизингополучателям ввиду высокорискованности отрасли в целом. По ее словам, сейчас в отрасли востребована дорожная и дорожно-строительная спецтехника, желательно б/у, и совершенно упал интерес к башенным кранам, бетонным заводам и дробильным установкам.

Партнеры поделили риски лизингодателя

В связи с ситуацией на рынке лизинга большинство компаний скорректировали свои планы. «Компании свернули экспресс-продукты, ужесточились требования к финансовому состоянию лизингополучателей и ликвидности предмета лизинга, — говорит господин Спиров. — Кроме того, компании стали концентрировать свое внимание на более качественной работе с проблемной задолженностью». По его словам, в связи с явно ухудшившейся платежной дисциплиной клиентов эффективность работы с просроченной задолженностью играет ключевую роль для успешного функционирования лизингового бизнеса. По наблюдениям руководителя отдела аналитики ИА INFOLine Михаила Бурмистрова, в связи с ростом объемов неплатежей со стороны лизингополучателей, лизинговые компании пересматривают финансовую стратегию и ужесточают кредитную политику, что также негативно сказывается на спросе на строительную технику. «Лизинговые компании вынуждены увеличивать размер авансового платежа при сделке в среднем до 30%, а также секвестировать или полностью прекращать реализацию программ экспресс-кредитования», — отмечает он. Господин Карманов добавляет, что общей тенденцией на рынке стало поднятие ставок по лизинговым платежам в среднем на 2–4%. «Большинство компаний, в последние годы активно открывавшие филиалы в регионах России, приняли решение о сокращении филиальной сети как метод снижения рисков и сокращения расходов», — сообщает Лилия Чусовская.

Из-за проблем с платежами со стороны клиентов лизинговые компании испытывают финансовые трудности вплоть до банкротств и технических дефолтов. «Серьезные проблемы в связи с кризисом в строительной отрасли стали испытывать работающие в данном сегменте малые лизинговые компании с большой концентрацией портфеля, — говорит Вячеслав Спиров. — Вследствие чего рынок в большей степени консолидировался вокруг крупных игроков». Однако проблемы коснулись не только мелких и новых игроков рынка. Так, один из крупнейших игроков петербургского рынка — лизинговая компания ООО «Глобус-Лизинг» — допустил технический дефолт по выплате купонов по двум облигационным займам и по погашению одного из них. ООО «Глобус-Лизинг-Финанс» (входит в «Глобус-Лизинг») должна была заплатить держателям облигаций 562 млн руб., но не сделала этого из-за отсутствия средств. На данный момент рассматривается возможность реструктуризации обязательств. Всего сумма просроченной дебиторской задолженности компании более 1,4 млрд рублей.

Стагнация как способ получения новых клиентов

Несмотря на возникшие сложности работы на рынке лизинга стройтехники и ужесточения требований к клиентам, участники рынка и эксперты единодушно отмечают привлекательность этого инструмента. «По сравнению с кредитом, лизинг все рано остался более доступной схемой приобретения строительной техники», — считает господин Спиров. С ним согласен и Дмитрий Карманов: «Лизинг остается доступнее банковского кредита для клиентов, — говорит он. — Но и для самих компаний этот вид бизнеса представляется достаточно надежным — в случае просрочки клиентом лизинговых платежей, лизингодатель может изъять выданную технику и реализовать ее на рынке. Но изъятая техника влечет дополнительные издержки, связанные с хранением и обслуживанием. Поэтому распространенным вариантом становится реструктуризация лизинговых платежей, которая позволяет лизинговым компаниям сохранить партнерские отношения с клиентами и вместе с тем снизить собственные риски», — рассуждает Дмитрий Карманов. Господин Спиров говорит, что многие лизинговые компании стали налаживать партнерские отношения с продавцами подержанной техники, в некоторых компаниях появились отделы, отвечающие за реализацию изъятых предметов лизинга, в связи с увеличившимся количеством дефолтных сделок. Лилия Чусовская отмечает, что «Балтийский лизинг» не только продолжает продажи в лизинг нового оборудования, но и заключает сделки возвратного лизинга как с оборудованием и техникой, так и с недвижимостью, что позволяет строительным компаниям пополнять оборотные средства, что особенно для них актуально из-за резкого усложнения доступа к прямому кредитованию от банков.

Более того, по словам госпожи Чусовской, компании, обладающие достаточными ресурсами, в условиях снижения конкурентной борьбы (в некоторых регионах и полного ее отсутствия) получили возможность начать сотрудничество с новыми перспективными клиентами, которые ранее просто были недоступны. «Существенно изменилась отраслевая направленность — предпочтение оказываются отраслям, поддерживаемым государством, — говорит он. — Да и сегментация по видам имущества претерпела изменения: главное сейчас — ликвидность имущества, возможность быстрой его реализации в случае изъятия, поэтому существенное место в портфеле отводится легковому транспорту».

На восстановление рынка потребуется 10 лет

Однако аналитики не столь оптимистичны. «Несмотря на то, что ввод жилых домов в I полугодии составил 778,5 тыс. кв. м, снизившись по сравнению с аналогичным периодом 2008 года всего на 5,2%, фактически в 2009 году в Петербурге не было заложено ни одного жилого дома, — говорит господин Бурмистров. — Если до кризиса сегмент строительной и дорожно-строительной техники являлся наиболее динамично растущим, то в 2009 году будет наблюдаться принципиально иная картина». По его словам, перспективы развития строительного рынка и рынка лизинга строительной техники на второе полугодие 2009 года представляются неблагоприятными. «Несмотря на некоторое оживление в строительном секторе в июне-июле, фактически наблюдается активизация лишь в сегменте проектов, находящихся на завершающих стадиях реализации, что не позволяет прогнозировать рост спроса на строительную технику, — говорит он. — При этом уровень рисков для лизинговых компаний постоянно растет: в связи с банкротствами и неплатежеспособностью крупных строительных компаний, например, „ИВИ–93“, „Строймонтаж“, ухудшается финансовое состояние подрядных компаний, являющихся клиентами лизинговых компаний». Таким образом, по его мнению, если не произойдет значительных изменений на строительном рынке (например, в случае значительного увеличения объемов финансирования за счет средств федерального и местных бюджетов) к концу 2009 года не исключены банкротства или уход с рынка некоторых лизинговых компаний. В первую очередь это может коснуться компаний, характеризовавшихся агрессивной стратегией по привлечению финансовых средств и значительным объемом номинированных в иностранной валюте кредитов и займов.

Господин Спиров отмечает увеличившийся интерес клиентов к приобретению техники в лизинг по сравнению с началом года, но действительно существенного роста объемов заключенных сделок, по его словам, пока не произошло. «Восстановление рынка может обеспечить увеличение объемов строительных работ за счет государственных заказов, — полагает он. — Также важным фактором для восстановления сегмента является появление доступного и относительно недорого рублевого финансирования». Заместитель директора компании «Петербургская Недвижимость» Олег Пашин говорит, что в настоящее время большинство строек от крупных серьезных застройщиков ведется активно, не считая исключений, которые и до кризиса имели место. «С начала года на рынок вышло, конечно, немного проектов — около 15, включая последующие очереди строительства. Думаю, что оживление в этом секторе и активный вывод именно новых проектов ожидается к осени следующего года», — полагает он. Госпожа Чусовская уверена, что про восстановление рынка лизинга строительной техники еще рано говорить — стагнация строительной отрасли все еще продолжается. Докризисных темпов развития рынок лизинга строительной техники достигнет не скоро — возможно, через 5–10 лет, все же до кризиса он был сильно перегрет, считает она.

ИРИНА БЫЧИНА

Субсидии не для малоимущих

Городские программы рассчитывались под несуществующую стоимость жилья

власть

В 2007 году петербургское правительство утвердило Концепцию государственной жилищной политики, благодаря которой к 2011 году 130 тысяч семей, состоящих на городской очереди, должны улучшить свои жилищные условия. Участники рынка скептически относятся к обещанию властей — большая часть жилищных программ на деле не работает.

Не внушают оптимизма и темпы сокращения городской очереди. По данным Жилищного комитета Петербурга, в течение первого полугодия субсидии были предоставлены только 1368 городским очередникам.

Зыбкие перспективы

Между тем начало было многообещающим. На реализацию пяти жилищных программ из бюджета города до 2011 года было выделено 50 миллиардов рублей. В течение 2007 года поддержкой городских властей воспользовались 1,6 тысячи семей, в 2008 году к участию в целевых программах подключились почти 7 тысяч семей. Однако реально получить квартиры за счет городского бюджета в 2008 году удалось 780 семьям — то есть только десятой части желающих. Именно такому количеству участников хватило 5,4 млрд «бюджетных рублей», выделенных под жилищные субсидии.

В связи с этим, в 2009 году власти запланировали увеличить размер бюджетной поддержки для очередников практически в два раза — до 11,4 млрд руб. Однако из-за кризиса сумма была урезана до 3,4 млрд рублей. Несмотря на то, что эта цифра почти вполовину меньше размеров прошлогодней дотации, председатель Жилищного комитета Юнис Лукманов пообещал не только не снизить показатели, но и увеличить количество участников программ до 7,2 тысячи семей. Сделать это предполагалось за счет корректировки размера социальных выплат, в результате чего размер субсидий для участников жилищных программ уменьшился до четырех раз.

Первоначально при выдаче бюджетных субсидий стоимость квадратного метра жилья рассчитывали на основе рыночных цен, предоставленных «Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУИОН), и она составляла 90 тыс. руб. за кв. м. Теперь же город будет отталкиваться от стоимости, установленной Министерством регионального развития в размере 44,3 тыс. руб. Однако при расчете субсидий для льготных категорий очередников стоимость квадратного метра жилой площади будет еще меньше — не выше 70% от показателя Минрегиона, а для обычных очередников — не более 50%.

Эксперты рынка не одобряют подобных мер. «Субсидия эта и без того была крайне мала, — считает старший менеджер департамента жилищных субсидий АН „Литейный проспект“ Ирина Яковинова. — А после того, как в марте дотации еще больше урезали, перспектива приобретения жилья за счет жилищных сертификатов стала совсем уж зыбкой».

Денег нет и не будет

По мнению участников рынка, хуже всего дела обстоят с целевыми программами, которые забуксовали еще осенью. По словам руководителя проекта по работе с субсидиями компании «Петербургская недвижимость» Ирины Романовой, государство никак не может перечислить деньги на счета участников программы «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге».

(Окончание на стр. 16)

НЕДВИЖИМОСТЬ СНОВА В ЦЕНЕ?

Аналитики и игроки рынка недвижимости в один голос говорят о том, что рынок замер в ожидании рывка цен. Нижняя точка пройдена, уже несколько месяцев продажи во всех строительных компаниях находятся на стабильном уровне. Представители компаний в один голос заявляют, что в сентябре намерены поднять цены. Не значит ли это, что дно кризиса пройдено и наметился свет в конце тоннеля?

Будущих покупателей строящихся квартир не может не волновать сложившаяся ситуация. Вкладывать деньги сейчас или подождать? Будет ли вторая волна кризиса и как это отразится на рынке недвижимости? Эти и другие вопросы мы задали Павлу Андрееву, совладельцу и руководителю одной из крупнейших строительных компаний Санкт-Петербурга, во многом определяющей политику всего строительного комплекса города. Не секрет, что ЛЭК всегда первый поднимает цены на растущем рынке и первый их снижает, почувствовав волну кризиса. О том, как обстоят дела в «Компании номер 1», о ее ближайших планах — из первых рук.

— Павел Русланович, главный вопрос всех читателей — кризис действительно пройден?

— Я думаю, да. Продажи явно стабилизировались. Более того, объем бронируемых квартир резко вырос. Видно, что не только я не верю в так называемую вторую волну. Нефть вообще-то уже 75. Из-за океана растет поток положительных новостей. Сильнейшие европейские экономики отметили первый позитив. И главное — люди устали бояться кризиса, все хотят нормально жить и работать. А это, как я неоднократно говорил, изначальный фактор как возникновения, так и окончания кризиса. Всё у нас в головах. Так что я уверен: сложнейший период действительно преодолён.

— Если не возражаете, чуть поподробнее об экономической ситуации. В первую очередь кризис отразился на объемах продаж. Насколько сильно ЛЭК ощутил это падение?

— В целом, это пройденный этап. История. Общее снижение произошло примерно на 60%: первая волна, на 30%, была в ноябре, и вторая, тоже на 30% — в апреле. С апреля сохраняется стабильная ситуация. Объем, конечно, значительно ниже, чем был до кризиса, но сейчас самое важное — именно эта стабильность. Она приводит к спокойствию рынка и подготавливает его к росту. Как принято теперь говорить: мы наконец почувствовали, что дно есть, и уже приготовились от него оттолкнуться.

— Чем характерен этот период наступившей стабилизации?

— Главное изменение — отношение банков. Наконец они, увидев перспективу, решились на кредитование реальной экономики. Альянс банкиров со строителями — надёжнейший фундамент для всей отрасли. Пожелания правительства наконец начали выполняться.

ДОЛГОСТРОЯ НЕ БУДЕТ, НО И НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ТОЖЕ

— Но ведь именно кредиты для многих компаний стали тяжким бременем в период кризиса. А после принятия поправок к закону «О банкротстве» некоторым компаниям пришлось отдавать банкам за долги земельные участки, и готовые объекты. Как обстоят дела с задолженностью у ЛЭКа?

— Еще в декабре мы выплатили весь облигационный заем, возвращали весь этот год потихоньку все кредиты. Но сейчас ситуация меняется. Проектные кредиты — когда банки готовы кредитовать непосредственно затраты на стройку до её завершения — существенно меняют климат на рынке и стратегию работы на нём. Мы готовы к увеличению нашего кредитного портфеля. Понятно, что в такой ситуации нововведения в закон о банкротстве не являются какой-то проблемой для строителей, какой казалась ещё пару месяцев назад. Я и раньше смотрел на это спокойно, считая, что, как всегда, победит здравый смысл. Не может быть, чтобы один закон разорвал всю промышленность и реальный сектор экономики ради банков. Сейчас же для строителей этот риск ещё уменьшился.

Руководитель Компании ЛЭК Павел Андреев

Что касается наших активов, то распродавать участки мы не собираемся, у нас просто отсутствует в этом необходимость. Мы владеем очень хорошим земельным банком, и как только продажи начнут расти, компания сразу запустит новые объекты. Рано или поздно ситуация окончательно выправится, возникнет недостаток предложения, и мы рассчитываем на ещё большее укрепление нашей позиции на рынке за счет наших новых проектов.

— Когда можно ожидать новых объектов от ЛЭКа?

— Все будет зависеть от динамики роста рынка. Ведь, несмотря на стратегически верную линию на открытие новых объектов, первостепенным для нас всё-таки является увеличение освоения на уже начатых объектах. А это очень приличный объем. Так что новые стройки запустятся, но я думаю, не ранее следующего года.

— Сейчас в продаже у вас 53 объекта. Вы ожидаете увеличения скорости строительства на всех из них?

— Конечно. Улучшение ситуации будет касаться не какого-то одного комплекса, а всех без исключения объектов компании. Это позволит ЛЭКу, в том числе, до конца текущего года передать ключи от квартир жителям одиннадцати домов, которые находятся в завершающих стадиях строительства.

ГОСПОДДЕРЖКА ВЗВИНТИТ ЦЕНЫ

— В последнее время к ЛЭКу предъявляется очень много претензий, связанных с отсутствием необходимых документов. В частности, на совещании рабочей группы партии «Единая Россия» по защите прав обманутых дольщиков было заявлено, что разрешение на строительство имеется лишь по 7 из 19 строящихся объектов…

— Мы работали по принципу: первым делом стройка, а бумажная формальная работа догонит кирпичи. Тем самым экономилось не только время, но и деньги, за счёт чего мы могли предлагать низкие цены. А к моменту завершения стройки документы всегда были готовы. Сейчас мы меняем модель бизнеса. Теперь оформление документации для нас приоритет номер один, так как гарантированно открывает двери к банковскому финансированию. В связи с гарантиями Сбербанка России (ОАО) по кредитованию застройщиков, работающих по 214-му закону, по приемлемым ставкам мы активно переходим на это с целью получения кредита. Правда, вместе с этим мы поменяем и нашу стратегию продаж — появится объективная возможность повысить цены.

— Получается, что закон, призванный защитить права дольщиков, и государственная программа кредитования отрасли в итоге взвинтят цены на жилье?

— Естественно. Отказ от долевого финансирования строек как основного финансового инструмента неизбежно повлечет рост цен. Теперь мы сможем строить намного быстрее, так как банковские кредиты являются более надежным и постоянным источником пополнения оборотных средств. Одновременно отпадет необходимость в скидках и специальных предложениях, с помощью которых мы раньше привлекали клиентов на ранних этапах строительства.

Но не только это подтолкнет цены. Кризис в итоге неизбежно закончится — и история повторится: недвижимость пойдет наверх. Как всегда. Особенно на фоне созданного кризисом дефицита и отложенного спроса.

— Что вы думаете по поводу заявления премьера Путина о том, что квадратный метр жилья должен стоить 30 тыс. рублей?

— Предложенная премьером цена относится, и им это было подчеркнуто, строго к бюджетному жилью. Такое жильё строится на бюджетных, дешёвых участках и имеет созданную за бюджет подведенную инфраструктуру. В настоящий момент наша компания строит коммерческое жилье. Наши участки лучшие в своих районах, а инфраструктура входит в нашу себестоимость. Таким образом, по определению, коммерческое жилье не может быть равным по цене бюджетному. С другой стороны, если государство предложило бы нам дешевые участки, и с инфраструктурой, то наша компания смогла бы гарантировать премьерскую цену.

— Что пришлось предпринять, чтобы противостоять кризису?

— Была проделана большая работа и пересмотрены многие взгляды на наш бизнес, но главное, я бы отметил то, что мне пришлось вернуть оперативное управление Компанией в свои руки. Чтобы лично гарантировать клиентам выполнение всех наших обязательств. Лучше чувствовать настроение и банкиров, и наших поставщиков. Я создал Компанию ЛЭК, это мой ребёнок, и никто, как я, не готов биться за её процветание. Уже сейчас можно смело сказать, что это дало необходимый результат, самые трудные дни для нас позади, и я вижу улучшение ситуации.

— Известно, что ЛЭК выступает неким локомотивом, дающим направление движения рынку в целом…

— Да, я всегда осознавал ответственность, которая лежит на нас, как на компании, находящейся у всех на слуху, задающей направление движения. Особенно актуально это сейчас, в ситуации кризиса. Ошибиться нельзя. Компания ЛЭК — лидер рынка, как всегда, готова быть в авангарде лучших перемен. Мы считаем технологии выхода всей отрасли из кризиса своей собственной задачей, мы считаем себя ответственными перед всем строительным сообществом за подачу примера в преодолении кризиса. Как всегда, мы пойдем вперед и дадим правильный импульс всем остальным. Мы знаем, что на нас смотрят, на нас рассчитывают, у нас учатся — и мы не подведем.

Жилой комплекс «Бельведер»

Дом на пр. Славы

Дом в Озерках

Реклама