строительство

Прицельное кредитование

финансы

(Окончание. Начало на стр. 9)

Объекты ФСК «Лидер» (микрорайон Тайфун в Калуге, жилой дом «Зодиак» в парке Покровское-Стрешнево и дом в микрорайоне Белая Дача) получили аккредитацию в Сбербанке России. В настоящее время те же объекты проходят аккредитацию в АБ «Газпромбанк-Ипотека». Жилой комплекс «Четыре солнца» девелопера «Легион Девелопмент» аккредитован в Сбербанке России. Там же прошли проверку новостройки «Пересвет-Инвеста». Инвестиционно-девелоперская компания «Сити-XXI век» сотрудничает с Газпромбанком. Их совместная программа распространяется на дома в жилых комплексах «Янтарный город» и «Лазурный блюз» (район Строгино) и жилом комплексе «Радужный» (5-й мкр. г. Видное Московской области).

Процентные ставки не отличаются от ипотеки, которую банки предлагают без привязки к объектам. Например, «Пересвет-Инвест» анонсирует ипотечный кредит по процентным ставкам 13,5–16% годовых с первоначальным взносом от 30% стоимости объекта.

Кредитные учреждения оценивают не только платежеспособность клиента—физического лица, но и риски, связанные с самим объектом, под который выдается кредит, с застройщиком и инвестором, которые этот объект возводят. По словам руководителя направления залогового кредитования блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Олега Пятлина, у банков отсутствует уверенность в достаточной финансовой устойчивости строительных компаний и их способности в установленный срок достроить объект, поэтому риски кредитования на покупку строящихся квартир увеличиваются многократно. В случае если стройка аккредитована, банк быстрее принимает решение относительно заемщика. То есть процесс получения ипотечного кредита может ускориться.

Внутренняя ипотека

Несмотря на тесное сотрудничество банков и застройщиков, количество выданных ипотечных кредитов по-прежнему уменьшается. Так что продавцы придумывают новые способы, чтобы привлечь покупателя на первичный рынок. Например, через «карманные» банки. Так, компания «Пересвет-Инвест» разработала совместную ипотечную программу с АКБ «Пересвет». Если покупатель оплачивает 50% от стоимости квартиры, то он может воспользоваться рублевым кредитом с процентной ставкой от 16% годовых — с подтверждением дохода, от 19% годовых — без подтверждения дохода. Погасить кредит возможно в любой момент, но, конечно, не позднее срока возврата, который составляет всего два года.

В ФСК «Лидер» рассказывают про свою «внутреннюю ипотеку» под залог строящегося жилья. Застройщик предлагает ипотечный заем на срок до десяти лет под залог имеющейся недвижимости на территории Московского региона. Условия предусматривают внесение первоначального взноса в размере от 30 до 70% от стоимости недвижимости. В зависимости от суммы первоначального взноса и срока предоставления займа рассчитывается годовая процентная ставка, которая варьируется от 15 до 20% годовых в рублях. Подобные программы, как правило, под залог имеющегося жилья, есть и у других крупных компаний. То есть, по сути, застройщики предлагают рассрочку на покупку жилья, только с такой же процентной ставкой, как и у банков. Обычная практика предполагает первый взнос (собственные средства покупателя) в размере 30–70% всей суммы, на оставшуюся часть оформляется рассрочка. Причем беспроцентный период, как правило, очень короткий — не больше года, а потом начинают капать проценты, сопоставимые с банковской ипотекой. При этом и банки, и застройщики, как при ипотечном кредитовании, подстраховываются, и до момента получения дольщиком свидетельства о собственности имеющееся у него жилье оформляется в качестве залогового.

ОЛЕГ МАРСЕЕВ

Чтобы привлечь покупателя на первичный рынок, застройщики начали договариваться с банками о совместных ипотечных программах

Однако самая популярная на первичном рынке практика — заем под залог имеющегося жилья или других активов заемщика, но процентные ставки по этим кредитам значительно выше ипотечных. При желании можно оформить и потребительский кредит со ставкой 20% и более, но в данном случае суммы и сроки будут гораздо меньше ипотечных.

Перспективы рефинансирования

Чтобы реанимировать ипотеку, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предложило программу, которая теоретически должна активизировать ипотеку и снизить процентные ставки. Крупные банки будут предоставлять застройщикам, аккредитованным при Федеральном фонде содействия развитию жилищного строительства (РЖС), средства на завершение строительства дома готовностью не менее 70%. Кредитная организация, в свою очередь, получит возможность предоставлять заемщикам ипотеку. АИЖК берет на себя обязательство рефинансировать эти кредиты. По словам участников рынка, сейчас банки выдают кредиты на «первичку» без всякого энтузиазма — только в надежде на деньги АИЖК.

Новшество будет заключаться в том, что АИЖК гарантирует кредит банку, который обязуется под эти обязательства выдать кредит застройщику, а гарантией того, что застройщик вернет эти деньги, станет тот факт, что АИЖК выкупит у застройщика непроданные квартиры по определенной цене (30–35 тыс. рублей за 1 кв. м). «Сомнения вызывает стоимость квадратного метра, по которой РЖС предполагает выкупать нереализованные квартиры: нет уверенности, что она покроет понесенные застройщиком расходы по строительству»,— говорит Вадим Пахаленко, директор по работе с финансовыми институтами банка DeltaCredit.

Василий Брязкуха, финансовый директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век», уверен, что эта схема больше выгодна банкам, чем застройщикам. У банков сейчас скопилось много заложенной недвижимости, которая, возможно, будет реализована в погашение «плохих» кредитов. Если сейчас ее массово «выбросить» на рынок, то мы увидим обвальное падение цен, в чем не заинтересованы ни застройщики, ни банки. Реализуя же инициативу АИЖК, банки получают дополнительную ликвидность и возможность фактически реструктурировать имеющиеся задолженности. «По каким процентным ставкам застройщики готовы принять кредитные средства, зависит от их текущего финансового состояния. На наш взгляд, приемлемый уровень ставок — 12–15%. Более дорогие заемные деньги существенно увеличивают конечную стоимость квартир. В любом случае предложенная схема вряд ли найдет массовое применение в Москве в области, скорее она нацелена на регионы»,— говорит господин Брязкуха.

Директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев соглашается, что данная схема не изменит ситуации в таких городах, как Санкт-Петербург и Москва: «Предполагается участие тех застройщиков, которые продают квартиры по 30 тыс. рублей за квадратный метр, а в мегаполисах таких цен просто нет и не может быть на этапе завершающегося строительства».

Кроме того, для участия в данной программе банки должны сначала вложить свои средства и принять все риски застройщика, а только после получения собственности на квартиры и оформления залогов рефинансироваться в АИЖК. В условиях финансового кризиса редкий банк пойдет на подобные условия.

Ольга Говердовская

Окна роста

перспективы

(Окончание. Начало на стр. 9)

В свою очередь, по ее словам, области, которые и до кризиса показывали невысокие темпы строительства и уровень цен на жилье, такие как Ульяновская и Саратовская области, будут лишены крупных проектов, а следовательно, и инвестиций. «Здесь низкий спрос и невысокий инвестиционный рейтинг городов и районов снижает их привлекательность для нового строительства»,— объясняет она.

Последовательность выхода из кризиса, основанную на этом принципе, обозначает и руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. По ее мнению, первыми из кризиса выйдут Москва и Санкт-Петербург, «которые в настоящий момент по отдельным характеристикам уже проходят точку дна», «затем настанет время городов-миллионников, темпы роста в которых будут отставать от столичных на один-два квартала», а небольшие российские города, организованный рынок в которых представлен лишь несколькими проектами, будут выходить из ситуации дольше и сложнее других.

По словам гендиректора «Миэль-Инвестиции в регионы» Алексея Пашкевича, в первую очередь от восстановления далеки регионы с моноэкономикой — те, где существует одно градообразующее предприятие, а наиболее застрахованы как от бурного роста, так и от сильного падения, города с дифференцированной экономикой. «Например, в Омске нет какого-то одного доминирующего предприятия, здесь не только крупнейший нефтеперерабатывающий завод, но и оборонный комплекс, электроника и т. д., поэтому ситуация в регионе более выровнена и стабильна»,— говорит он.

К внутриотраслевым факторам можно отнести следующие. Во-первых, финансовое положение застройщиков: пока у строителей нет денег, ситуация в регионе вряд ли нормализуется, так как остановится прирост предложения. «На сегодняшний день наилучшее положение у регионов, в которых застройщики не привлекали большого количества заемных средств и где доля «ипотечных» покупателей невысока. Эти регионы раньше всех оправятся от кризиса»,— говорит Наталья Дмитриева.

Во-вторых, соотношение спроса и предложения. Общее уменьшение количества продаж связано с тем, что в условиях кризиса существенно снизился уровень платежеспособного спроса.

В-третьих, восстановление рынка связывается с реинкарнацией ипотечного кредитования. «Если проценты по ипотечному кредиту будут составлять хотя бы 14–15% в рублях, это приведет к активизации спроса и продаж»,— отмечает Алексей Пашкевич.

Игра на повышение

Влияние фактора инвестиционной привлекательности на коррекцию цен выглядит довольно сомнительным. Например, рынок Сочи, по общему признанию экспертов, еще до кризиса отчетливо демонстрировал признаки стагнации, несмотря на то что этот регион, несомненно, привлекателен для инвесторов.

Богатство региона также не является ключевым фактором, иначе бы в Москве не дешевела недвижимость. Более того, недвижимость поставила рекорд удорожания в 2006 году, когда цены на нефть были не намного выше нынешних. Эти факторы не позволяют принимать основные аргументы восстановления рынка в российских регионах за чистую монету.

По мнению крупных региональных девелоперов, чтобы падение цен в регионе остановилось, необходимо переплести внешние по отношению к рынку факторы с внутрирыночными.

«Дно будет достигнуто тогда, когда вырастет спрос, а это произойдет тогда, когда на рынок вернутся покупатели по ипотеке. Возвращение же инвестиционного спроса может произойти только после того, как экономика будет демонстрировать рост потребительских расходов, цен на нефть, объемов кредитов промышленности, объема производства, объема транспортировки»,— утверждает президент «Ренова СтройГруп» Вениамин Голубицкий.

Иными словами, необходима синергия благополучия. Пока участники рынка в большинстве своем ее не видят. «Начало выздоровления рынка — рост покупательского спроса, увеличение объемов нового строительства, повышение общей активности на рынке. Сейчас подобными показателями не может похвастаться даже столица. Калининград, Апатиты, Новороссийск дна уже достигли, цены не падают уже порядка двух месяцев, но активности среди покупателей как не было, так и нет, и до осени ее ждать не приходится»,— говорит Ольга Маркова. В результате, по ее словам, региональный рынок еще не восстановился и появление крупных масштабных проектов в регионах возможно не ранее 2011 года, тогда же должен начаться и рост цен.

Алексей Лоссан

Цены на рынке недвижимости в крупнейших городах РФ (рубли) по состоянию на начало мая 2009 года

Город	Цена 1 м.кв на вторичном рынке	Цена 1 м.кв на первичном рынке (эконом-класс)	Расчетная себестоимость строительства 1 м.кв.	Изменение цены с начала года	В т.ч.за месяц
Волгоград	48 470	45 076	29 760	-16,63%	-4,73%
Ростов-на-Дону	43 272	40 200	30 375	-14,9%	-2,4%
Краснодар	44 360	40 351	32 923	-13,83%	+1,5%
Пермь	47 577	46 400	30 651	-13,4%	-1,1%
Красноярск	43 613	38 071	34 116	-13,2%	+0,63 %
Нижний Новгород	50 158	44 726	30 257	-13,3%	-5,6 %
Уфа	42 757	40 569	33 390	-13,1%	-2,9 %
Санкт Петербург	89 864	77 707	47 457	-10,82%	-3,69%
Самара	53 647	48 814	30 872	-10,68%	-2,88%
Екатеринбург	56 541	51 504	37 664	-10,12%	-2,02%
Челябинск	38 200	36 294	30 180	-9,08%	+1,32%
Новосибирск	51 700	43 136	37 365	-9,8%	-3,6 %
Барнаул	39 058	35 188	30 180	-9,4%	-2,6%
Омск	36 300	29 306	27 372	-8,8%	-2,5%
Воронеж	37 157	34 847	28 534	-8,55%	-6,41%
Казань	38 000	35 482	26 644	-8,48%	-1,38%
Московская область	67 380	58 935	48 210	-5,7%	-1,2%
Москва (только панельные дома)	134 786	113 980	57 438	-3,3%	-1,2%

По данным Ассоциации строителей России. Разброс между минимумом и максимумом цены предложения для одинаковых по техническим характеристикам и состоянию квартир может достигать 25%.