

ДЕНЬГИ ПОДОРОЖАЛИ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ДАВНО ОПРЕДЕЛИЛИСЬ В СВОИХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ: ИМ НУЖНЫ «ДЛИННЫЕ» И «ДЕШЕВЫЕ» ДЕНЬГИ. ОДНАКО МИРОВОЙ БАНКОВСКИЙ КРИЗИС ВНЕС СВОИ КОРРЕКТИВЫ В ЭТОТ РАСКЛАД: БАНКИ ПОВЫШАЮТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СОКРАЩАЮТ СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ. ВПРОЧЕМ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОТОВЫ ПРИВЛЕКАТЬ КРЕДИТЫ И НА ТАКИХ УСЛОВИЯХ.

ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

До последнего времени, по оценкам экспертов, 80–90% коммерческой недвижимости в Москве строилось с привлечением банковских кредитов. Однако сейчас многие банки испытывают трудности с финансированием и приостанавливают программы кредитования коммерческой недвижимости. В результате девелоперам приходится выбирать из ограниченного числа банков. Более того, эта ситуация даже обострила конкуренцию между банками за крупные проекты. Однако кризис не мог не отразиться на стоимости ресурсов для самих девелоперов — она возросла.

«Сегодня сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, у большинства российских банков были длинные дешевые деньги западного происхождения, поэтому из-за кризиса кредиты у нас подорожали. Но с другой стороны, вследствие застоя и кризиса на мировом финансовом и банковском рынке у нас появилось много лишних денежных средств, которые нужно куда-то вкладывать. Таким образом, ставки выросли, а спрос на кредиты упал. И зачастую банкам приходится самим искать клиентов и предлагать свои услуги. Выходит, что денег на рынке много, а проектов для их вложения мало», — рассказывает директор департамента инвестиций компании «Мизль — Коммерческая недвижимость» Максим Брусов.

Тем ни менее, даже до повышения кредитных ставок, условия были не слишком приемлемы для девелоперов, и земщики стремились как можно быстрее рефинансировать кредиты. Как правило, перекредитовывались они в крупных западных банках. Так, компания Capital Partners получила в Eurohuro \$130 млн, рефинансировав затраты на строительство логистического терминала «Пушкино», а кредит



Николай Цыганов

ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ, НАДО РАСПОЛАГАТЬ 25% ОТ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

**Бизнес-центр класса «А»
«Пять морей»**
г. Ростов-на-Дону, ул. Нижнебульварная 4-6

Уникальный офисный центр класса «А» в Ростове-на-Дону
Общая площадь здания - 36 800 кв. м.
Полезная площадь - 24 324 кв. м.
Этажность переменная 14-16 этажей
Количество машиномест - 226
Количество лифтов - 17
Специализированное банковское помещение
Фитнес-центр, конференц-зал
Площадь земельного участка - 0,7 га

Бизнес-центр расположен на набережной реки Дон в центре г.Ростов-на-Дону, в 5 минуте от центральных улиц города (ул. Большая Садовая, ул. Социалистическая, Ворошиловский проспект)

344010 Ростов-на-Дону
пр. Ворошиловский, 54
т.: +7 (863) 232-06-32, 232-05-47
www.5morey.ru

119180 Москва, 1-й Голутвинский пер., 6
т.: +7 (495) 725-00-68; 725-55-15
ф. +7 (495) 725-55-00
e-mail: development@rusfund.ru
www.rusfund.ru

5 МОРЕЙ

на строительство этим же девелопером отеля Ritz-Carlton в Москве рефинансировали Merrill Lynch Capital Markets Bank и Aareal Bank.

Однако главный игрок на рынке финансирования девелопмента, Сбербанк России, хоть и подтвердил увеличение ставок, но отметил, что это никак не отразилось на объемах кредитования. По данным Сбербанка, за последние полгода только центральным аппаратом банка было принято 16 положительных решений о кредитовании девелопмента — всего более чем на 145 млрд рублей.

ПРОЕКТНОЕ НЕДОФИНАНСИРОВАНИЕ

Проектное финансирование — инструмент, позволяющий получить кредитование, не связанное с какими-либо иными активами или проектами застройщика либо основных его бенефициаров. Проценты по таким кредитам выше среднерыночных. А для уменьшения рисков кредиторов проектное финансирование предполагает активное участие банка в строительстве: обычно кредитующий банк входит в капитал компании-заемщика. Проектное финансирование в сфере строительства впервые стало применяться около 3 лет назад. Но до сих пор получить деньги, обеспеченные только самым реализуемым проектом, — задача для среднего девелопера практически не решаемая. Элла Гимельберг, управляющий партнер компании S&G Partners, инвестиционно-го консалтингового агентства, объясняет, что первую очередь это связано с колоссальными рисками банковских структур, которые входят в такие сделки. Нормативы резервирования под проектное финансиро-

вание, устанавливаемые ЦБ, намного суровее, поэтому, выбирая между возможностью кредитовать текущий проект существующего бизнеса и проектным финансированием, банк выберет более надежное — первое.

Кроме того, в российских банках далеко не всегда верно понимают саму суть проектного финансирования: нет конечных требований, которые гарантируют возможность получения кредита и четких критериев для отказа. Часто решения принимаются по непонятным самим банкирам критериям.

Наиболее понятно прописаны внутренние требования у Сбербанка, который, в свою очередь, не радует застройщиков условиями кредитования, хотя постепенно все больше приближается к коммерческим банкам.

Девелоперы, имеющие опыт привлечения проектного финансирования, жалуются на невозможность получить такой кредит без личных связей в банках.

Помимо того, банки обычно требуют, чтобы девелопер вложил в проект не менее 30% собствен-

Среди профинансированных Сбербанком проектов — многофункциональные деловые комплексы на Звенигородском шоссе («Дон-строй») и на проспекте Вернадского (группа компаний МИАН).

«Прежде всего, следует отметить, что основные подходы по данному направлению деятельности банка сохранены. По-прежнему используется полный спектр банковских продуктов, обеспечивающий финансирование девелоперских проектов на любой стадии их развития, от предпроектной до эксплуатационной. Конечно, несколько выросли процентные ставки, хотя и в меньшей степени, чем у других банков. Кроме того, мы стали более консервативно подходить к прогнозам будущих денежных потоков клиента, оценке рыночной стоимости объектов недвижимости, установлению дисконтов при определении залоговой стоимости», — объяснил директор управления финансирования строительных проектов Сбербанка России Алексей Чувин.

ЗОЛОТЫЕ МЕТРЫ

Профинансировать проекты в области коммерческой недвижимости сейчас все же готово достаточное количество банков: Сбербанк России, ВТБ, Райффайзенбанк, Абсолют-банк и др.

Абсолют-банк финансирует строительные проекты как под залог готовой коммерческой недвижимости, так и под инвестиционные права на строящийся объект. При этом собственных средств надо иметь не менее 25%, а максимальный срок кредита составит 7 лет. «Банку особенно интересны проекты с понятной и востребованной концепцией. Большое внимание привлекает региональный рынок строительства, который имеет более высокий потенциал роста, чем московский», — рассказывает заместитель председателя правления Абсолют-банка Анатолий Максаков.

Сбербанк выдает кредиты как под фиксированную, так и под плавающую ставку и на больший срок (10–15 лет в зависимости от типа кредита).

Плавающие процентные ставки очень популярны при финансировании строительных проектов. Так, Компания «С-Лоджистик» (входит в группу компаний «Смайл») привлекла кредит Райффайзенбанка под строительство складского комплекса в Казани. Сумма займа — 400 млн рублей. До регистрации договора ипотеки процентная ставка со-

внесенных средств, а это уже отнюдь не начальная стадия проекта. У средних компаний обычно хватает денег только на приобретение земельного участка и разработку концепции. Такие заемщики банки не любят.

Большинство девелоперских проектов подразумевают наличие земли и связей в администрации, но отсутствие концепции, не говоря уже о договоренностях с будущими арендаторами, не позволяет получить кредит.

Дополнительную сложность представляет и то, что срок возврата денег по офисным центрам рассчитывается на 5–7 лет, но на деле проект окупается в лучшем случае за 7 лет. Поэтому в какой-то момент девелоперу приходится перекредитовываться. У российских банков таких длинных денег нет. На рынке не хватает и финансовых организаций, способных привлекать длинные (на 15–20 лет) деньги западных пенсионных фондов. В региональных банках получить проектное финансирование еще сложнее, чем в столице. Казалось бы, их сотрудники, хорошо зная местные рын-

ки, могут точно оценить проект и его риски, однако у банков в регионах очень невелики кредитные лимиты (в среднем 30–50 млн руб.) и их выделяют только на короткий срок. К тому же все инвестпроекты должны отправляться в головной офис банка, и это удлиняет срок получения одобрения по кредиту на 2–3 месяца. Если в Москве процедура рассмотрения заявки занимает 2–3 месяца, то для регионов полгода — это норма. Получается, что требования убивают саму идею проектного финансирования.

«Я полагаю, что такая ситуация меняться не будет, да тех пор пока не изменятся регламенты Центробанка», — считает Элла Гимельберг.

Пока крупные банки интересовались только масштабными проектами. Так, по некоторым данным, во Внешторгбанке, который пока проводит все кредиты в строительной отрасли через московские отделения, не интересуются проектами дешевле \$10–20 млн; редкие коммерческие банки могут предложить меньше.

На проектное финансирование идут только очень крупные де-