

ДОМ

прямая
речь

с13

ИРИНА МИХЕЕВА,
коммерческий директор АН «Плюс»:
— На сегодняшний день первичный рынок недвижимости развивается активнее, чем вторичный, поэтому и цены в данном сегменте растут более стремительно. По нашим прогнозам, за 2014 год цены на рынке первичной недвижимости вырастут на 5–7%, тогда как цены на вторичном рынке могут подняться лишь на несколько процентов. Стоит отметить, что в случае кризиса внимание потенциальных покупателей может переключиться на «вторичку», поскольку «первичка» сопряжена с большим количеством рисков.

ИРИНА МОГИЛАТОВА,
управляющий партнер агентства недвижимости Tweed:
— Валютные колебания, скорее всего, приведут к всплеску покупательского спроса: большинство покупателей держат средства в твердых валютах, а цены на первичные объекты часто фиксируются в рублях, так что ослабление позиции рубля как раз делает цены на первичные объекты более привлекательными. Негативно может сказаться ослабление рубля разве что на тех ипотечных сделках, где цена объекта зафиксирована в твердых валютах.

ЕЛЕНА ИСКОВСКИХ,
директор по продажам Atlas Development:
— Финансовые рынки, в 2008 году упавшие в несколько раз, к настоящему моменту вернули свои позиции полностью и вернулись к докризисным показателям. При этом цены на недвижимость до сих пор на 35–50% ниже предкризисных. Исходя из этого, можно было бы ожидать роста — но если оценивать ситуацию объективно, есть множество факторов, способных изменить прогнозы.

ПЕТР БУСЛОВ,
руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб»:
— Ценовой ситуации в следующем году можно дать название «низкий рост», то есть картина будет аналогичной 2013 году. Рост цен будет зависеть от двух позиций: рост доходов населения — в 2014 году он будет практически нулевым, и объем предложения на рынке, который будет «давить» на цену из-за переизбытка (на 2014 год планы по выводу в продажу новых проектов примерно такие же, как и в 2013 году). Единственным драйвером роста в 2014 году будет ипотека. Опережающий рост цены возможен в очень популярных локациях, где нет сильной конкуренции. В основном это обжитые районы Санкт-Петербурга (но в них практически нет свободных земельных участков под застройку), а также популярные проекты, которые пользуются ажиотажным спросом у покупателей.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,
директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге:
— Цены продолжают ползти вверх. Однако перегрева рынка, подобного тому, что мы наблюдали в 2004–2005 годах, в настоящее время нет. Тогда жилье дорожало на 20–30% в год, а в некоторых объектах — на все 100%. Сейчас цены поднимаются умеренно — на 8–10% в год, и падения стоимости квадратного метра в ближайшее время не прогнозируется.

ПОЛИНА ЯКОВЛЕВА,
директор департамента новостроек NAI Besar:
— На текущий момент на рынке первичной недвижимости не наблюдается никаких предпосылок к стагнации, поэтому я прогнозирую рост цен в данном сегменте в пределах 10–15% в год. Однако на загородном рынке ситуация не столь оптимистичная, поскольку спрос на коттеджи и таунхаусы начал стремительно падать, а малозатажное строительство держит крайне низкие цены для того, чтобы конкурировать с первичным рынком недвижимости. Таким образом, цены на загородном рынке в 2014 году, скорее всего, будут оставаться на прежнем уровне.

СВЕТЛАНА ПОПОВА,
маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:
— Как показали нобелевские лауреаты, предсказание цен на рынке недвижимости — неблагоприятное и бесполозное дело. Можно лишь сказать, что рост цен на недвижимость в пределах инфляции отражает стабильную макроэкономическую ситуацию и, соответственно, сбалансированное и нормальное развитие рынка. Поэтому при прочих равных условиях (то есть при отсутствии серьезных колебаний экономики страны и при дальнейшем стабильном развитии рынка) возможен небольшой рост цен на уровне инфляции.

ГАЛИНА ГАРАЕВА,
генеральный директор компании «Континент»:
— Можно прогнозировать, что 2014 год, как и 2013-й, будет относительно стабильным. Предпосылки для роста отсутствуют, в то же время спрос на качественное жилье сохраняется как со стороны инвесторов, так и со стороны конечных покупателей. Ценовая динамика останется на уровне 2013 года, то же самое можно сказать и о темпах строительства.

Проектное финансирование бьется за чистоту рынка

Средства дольщиков по-прежнему остаются основным источником финансирования строительства жилых домов. Но в последние годы, отмечают эксперты, стала постепенно возрастать доля проектного финансирования. И чем прозрачнее будет становиться рынок, тем выше будет эта доля.

— схемы —

Сегодня существует довольно много механизмов финансирования строительных проектов — от бартерных схем или публичного заимствования до привлечения средств дольщиков. Но основных вариантов все же не так много — строительство на собственные средства с привлечением банковских кредитов, строительство на средства дольщиков и проектное финансирование.

Поделили доли
«Доли между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15–20 процентов от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80 процентов. Доля банков доходит до 80 процентов», — говорит Елена Кузнецова, заместитель директора по экономике и финансам ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Председатель совета директоров O2 Development Виктор Осокин добавляет: «Основные схемы кредитования девелоперских организаций — это прямое кредитование и проектное финансирование; синдицированное кредитование или приобретение банком доли в уставном капитале инициатора проекта встречаются крайне редко. Наибольшей популярностью пользуется смешанная проектно-залоговая схема: использование целевое, источник погашения «заявляны» на конкретный проект; залогом могут выступать другой объект недвижимости, земля, на которой планируется стройка, доли общества-застройщика, акции компании и другие условия, минимизирующие риски невозврата кредита». По такой схеме в Петербурге работает ряд компаний, при этом говорить о широкой распространенности схемы проектного финансирования



Пока оптимальная схема — привлечение средств дольщиков, поэтому такой механизм выбирается застройщиком как минимум в двух третях случаев. Подобная схема финансирования дает возможность получить и банковский кредит для увеличения оборотных средств — это значительно проще, чем договориться о проектном финансировании

нельзя: заемными средствами в Петербурге пользуются менее половины застройщиков.

В жилищном строительстве распространены привлечение средств дольщиков по 214-ФЗ и создание ЖСК. Пока оптимальная на сегодня схема — именно привлечение средств дольщиков, неудивительно, что этот механизм выбирается застройщиком как минимум в двух третях случаев. Такая схема финансирования дает возможность получить и банковский кредит для увеличения оборотных средств — это значительно проще, чем договориться о проектном финансировании.

«Основные сложности, препятствующие компаниям воспользоваться проектным финансированием, — отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков на этапе заключения договора. Проектное финансирование как инструмент привлечения средств, если говорить о практике, доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. Как несомненный плюс такой схемы можно отметить высокую уверенность в том, что строительство будет завершено в срок», — говорит Галина Гараева,

генеральный директор компании «Континент».

Механизм в действии
Механизм проектного финансирования действует следующим образом: после аккредитации проекта банком и начала кредитования застройщик-инвестор занимается привлечением финансовых средств от частных инвесторов, а банк-кредитор — контролем распределения финансовых потоков и самой стройки. Основными плюсами проектного финансирования для застройщиков является в первую очередь гарантированное финансирование, а кроме того — дополнительный внешний контроль рисков и имиджевые «доходы». Из недостатков, в частности, высокие ставки и комиссии, жесткие требования к документации, подготовка которой занимает достаточно большое количество времени, и контроль проекта банком.

При этом спрос на проектное финансирование в строительном секторе формируется на высоком уровне. Во многом это определяется как раз спецификой отрасли — средний экономический цикл составляет обычно не менее трех лет, при этом конъюнктура рынка достаточно изменчива, находится в сильной зависимости от общей макроэкономической ситуации, и это, собственно, диктует потребность в длинных кредитах с гибкими условиями обслуживания. Вместе с тем пока проектное финансирование не получило необходимого широкого распространения. «Основной причиной остается и относительная сложность таких механизмов, требующих

значительных компетенций и высокой степени участия от кредитора, сопровождающихся довольно высокими издержками для кредитной организации (оценка, подготовка, аудит) и зачастую плохо прогнозируемыми рисками, что при условии сравнительно низкой конкуренции в финансовом секторе не дает этим форматам достаточных условий для развития. В общем, практика применения пока не масштабная. Как правило, мы видим, что в последние годы проектное финансирование реализуется в наиболее крупных и долгосрочных, чаще всего инфраструктурных проектах с участием государства или квазигосударственных компаний. Полагаю, массового распространения таких механизмов кредитования стоит ожидать по мере развития конкуренции как в банковской среде, так и, собственно, в строительном комплексе, когда сужение рентабельности сформирует запрос на значительное повышение эффективности», — рассуждает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Впрочем, далеко не все крупные девелоперы прибегают к проектному финансированию. Финансовый директор компании «ОИТ Санкт-Петербург» Анатолий Сегаль рассказал: «Компания традиционно работает с двумя источниками финансирования строительных проектов: это собственные средства концерна УТТ и средства дольщиков. Думаю, что в перспективе возможно изменение нашей политики и привлечение банковских кредитов или соинвесторов для реализации больших инфраструктурных проектов комплексного освоения территорий».

Тенденция последних лет — увеличение на рынке доли проектов с привлечением проектного финансирования, однако для того чтобы эта схема оставалась привлекательной для застройщиков, процедуру получения проектного финансирования необходимо упростить, сократить сроки одобрения кредита, снизить долговую нагрузку на застройщика.

Несомненным плюсом проектного финансирования является возможность получить от банка до 70% бюджета проекта на длительный срок, иногда — больше. Недостатки у схемы тоже имеются: строительство оказывается зависимым от колебаний финансового рынка; большое количество условий (в том числе высокие ставки) приводит к существенному увеличению долговой нагрузки на застройщика; конечная стоимость квадратного метра для покупателей тоже увеличивается.

Вице-президент НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» Павел Гончаров говорит: «Проектное финансирование в мировой практике является одним из наиболее распространенных механизмов привлечения средств на реализацию девелоперских проектов. Существующие в России схемы не совсем соответствуют классическому, «академическому» определению проектного финансирования. Развитие рынка и повышение профессионализма девелоперов и прозрачности их деятельности ведут к развитию применяемых при строительстве жилья подходов к финансированию».

с16

Ипотеке прогнозируют стабильность

— жилищное кредитование —

с13

Новый лидер

В 2013 году лидеры по выдаче ипотечных кредитов остались неизменными: это Сбербанк, ВТБ24, банк «Санкт-Петербург» и Газпромбанк. ВТБ24 и Сбербанк в этом году спорят о том, кто по итогам 2013 года стал лидером в городе.

Старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе рассказал: «ВТБ24 по итогам 2013 года выдал в Петербурге свыше 10,6 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму свыше 22,7 млрд рублей, при первоначальном плане по выдачам в 15 млрд рублей. В прошлом году нашему филиалу впервые удалось занять лидирующие позиции на петербургском рынке ипотечного кредитования. За январь — март ВТБ24 выдал в Северной столице ипотечных кредитов на сумму 4,4 млрд рублей, опередив ближайшего конкурента, согласно данным его управленческой отчетности, на 1,4 млрд рублей. По итогам первого полугодия отрыв между лидером и банком, занявшим на местном рынке второе место по объему выдачи ипотечных кредитов, увеличился до 1,8 млрд.

Результатом стал беспрецедентный всплеск конкуренции на ипотечном рынке города. При этом некоторые из конкурентов не только запустили целый ряд маркетинговых акций, но и дошли до того, что стали активно продвигать среди потенциальных клиентов в качестве ключевого преимущества своих кредитов возможность оформлять ипотеку без

страхования жизни и здоровья на тех же ценовых условиях, что и со страхованием. Мы принципиально не пошли на отмену надбавки по процентным ставкам в случае отказа заемщика страховать жизнь — даже незырвая на высокую вероятность потерять в результате с таким трудом завоеванное лидерство на рынке. Мы убеждены, что конкуренция банков должна улучшать качество продуктов и услуг, а не поощрять ради достижения бизнес-целей финансовую неграмотность и массово штамповать кредиты с повышенными социальными рисками».

По итогам 2013 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал в Петербурге ипотеки на 22,6 млрд рублей. Заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марина Чубрина сообщила: «Ипотечный портфель банка в Петербурге по итогам 2013 года увеличился на 35 процентов и на 1 января 2014 года составил 50,4 млрд рублей. Весь ипотечный портфель Северо-Западного банка Сбербанка России по итогам 2013 года показал рост в 34 процента по сравнению с началом года — до 83,9 млрд рублей».

Екатерина Бармашова констатирует: «При использовании ипотечных кредитов наибольшее одобрение наши клиенты получили в следующих банках: ВТБ — 34 процента, Сбербанк — 23; банк «Санкт-Петербург» — 18; Газпромбанк — 7; также долю в 5,5 процента занимает Ханты-Мансийский банк. Приобрели строящуюся недвижимость, чтобы реализовать субсидии или материнский капитал, 5 процентов наших покупателей».

Первичный рынок предпочтительнее

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина говорит: «По итогам 2013 года в Петербурге было выдано кредитов на сумму 60 млрд рублей, что примерно на 30 процентов больше, чем в 2012 году. При этом в 2014 году из-за стагнации в экономике темп роста выдачи ипотечных кредитов сократится и составит около 15 процентов».

Она считает, что сегодня каждая вторая сделка на первичном рынке недвижимости Петербурга происходит с привлечением ипотечных средств, а в некоторых новостройках процент таких сделок доходит до 65% — ипотека становится все популярнее, особенно среди молодого населения. Банки, в свою очередь, упрощают процедуру аккредитации новых строящихся объектов, устраивают совместные с застройщиком акции, проводят консультации на строительных объектах, что также способствует увеличению доли ипотечных сделок.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб», рассказал: «В компании «Главстрой-СПб» по итогам 2013 года доля ипотечных сделок в общем количестве заключаемых договоров составила 35 процентов (+7 к показателям 2012 года)».

Такая же картина и в группе ЛСР. Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», сообщил: «В прошлом году в нашей компании в сегменте масс-маркет количество договоров с привле-

чением ипотечных кредитов увеличилось более чем в 2,5 раза по сравнению с 2012 годом. По итогам 2013 года доля ипотечных сделок у нас составила около 35 процентов, что на 7 процентов превышает аналогичный показатель 2012 года».

По данным госпожи Бесединой, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным в 2013 году, составила 12,6%, этот показатель за 2012 год был равен 12,3%.

«В 2014 году ипотечные ставки будут уравновешены, с одной стороны, высокой конкуренцией среди банков и государственной политикой по снижению ставок, с другой стороны, экономической составляющей — существованием колебаний, таким образом, не предвидится», — считает госпожа Беседина.

Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик полагает, что в предстоящие годы ставки по ипотечным кредитам будут корректироваться в сторону снижения. «Это обусловлено, наряду с нарастающей конкурентной борьбой за значительную долю рынка, поручением президента РФ Центральному банку снизить уровень процентных ставок по ипотеке. Данное поручение будет выполняться: у ЦБ РФ достаточно рычагов влияния на рынок кредитования. Смягчение условий кредитования увеличит доступность жилищного кредитования, что положительно повлияет на его спрос. Однако стоит отметить, что ситуация на рынке недвижимости, как и на любом другом, зависит от состояния российской экономики. Ставки будут напрямую зависеть от

стоимости банковских ресурсов, а их стоимость — от инфляции, что и станет основным индикатором движения этого рынка», — рассуждает господин Кольчик.

Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов в Северо-Западном региональном центре Райффайзенбанка, считает, что предпосылки для стагнации рынка ипотеки нет и пока не предвидится. «В 2014 году мы ожидаем более скромного, но все-таки роста — в пределах 20 процентов. По нашим оценкам, драйвером роста ипотечного рынка является — и будет им оставаться в ближайшей перспективе — первичный рынок», — говорит он.

Насчет ставок господин Мурашкин не столь оптимистичен: «Возможны два сценария событий. С одной стороны, за счет свободного доступа к более дешевому фондированию госбанка могут уменьшить ставки, что неизбежно приведет к коррекции ставок крупнейших игроков в среднем до уровня 11–12 процентов годовых. При этом сценарии событий рынок ипотеки может вырасти на 25–30 процентов. Но в связи с изменением макроэкономической конъюнктуры стоимость фондирования может вырасти, что, в свою очередь, приведет к коррекции ставок в среднем на один процент и к снижению покупательского спроса до уровня 2013 года».

Петр Буслов полагает, что по сравнению с 2013 годом темп роста выдачи ипотечных кредитов будет замедляться и составит 10–12%.

Валерий Грибанов,
Олег Привалов