

строительство

Игра на нюансах

С начала года банки наращивали объемы выдачи ипотечных кредитов. Стимулировали увеличение их выдачи, предлагая новые продукты и совершенствуя процедуру оценки рисков. Массированное продвижение ипотеки и рост интереса к ней со стороны заемщиков эксперты объясняют текущей макроэкономической нестабильностью и снижением курса рубля — недвижимость стала популярным объектом для инвестиций.

— финансовые инструменты —

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в целом по РФ в январе — апреле 2014 года было выдано ипотечных кредитов на 496,2 млрд руб., что в 1,45 раза превышает уровень соответствующего периода 2013 года.

Сегодня ипотека является драйвером банковского сектора России, убежден вице-президент, управляющий Сибирским филиалом ВТБ 24 Станислав Могильников. Вдоказательство своих слов он рассказывает, что по итогам первого полугодия текущего года количество выданных ипотечных кредитов ВТБ24 в Новосибирске выросло на 66%, а объемы — на 87%, что в 2-2,5 раза превышает темпы выдачи по другим кредитным продуктам банка. Одним из основных факторов роста ипотеки, по мнению господина Могильникова, является желание клиентов приобрести жилье в условиях «некоторой нестабильности на валютном рынке».

Текущий рост спроса на ипотечные кредиты, наблюдающийся на рынке, отчасти связан с нестабильностью курсов валют и снижением ставок по вкладам, соглашается с господином Могильниковым директор Новосибирского филиала Банка Москвы Вячеслав Брюханов. Частично, по его мнению, на это влияет и фактор рефинансирования — из-за укрепления доллара и евро граждане, имеющие валютные кредиты, все чаще обращаются за их рефинансированием в рубли. Также эксперт обращает внимание на отношение объемов ипотеки к ВВП. Для РФ на ипотеку приходится лишь 0,5% от ВВП, в то время как в странах Восточной Европы этот показатель уже достиг 40%. Поэтому, делает вывод господин Брюханов, ипотека будет продолжать развиваться. Банк намерен сделать ипотеку одним из ключевых продуктов розничного блока. По итогам работы в первом полугодии Новосибирского филиала Банка Москвы доля ипотечных кредитов в общем розничном портфеле, по его словам, составила 13,9%, в абсолютном выражении 787,7 млн руб., объем ипотечных сделок увеличился на 62% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Начальник управления ипотечного кредитования банка «Левобережный» Евгения Гречихина объясняет рост ипотечных кредитов неудовлетворенным спросом на жилье. «Новосибирск — город растущий, и 70% его населения нуждается в улучшении жилищных условий. Рост цен на жилье в 2014 году, скорее всего, не превысит прошлогодние 7% — все это делает рынок строительства интересным для инвестиций, развития бизнеса, а значит, будет развиваться и ипотека», — отмечает она. Для «Левобережного», по ее словам, ипотека станет одним из основных розничных продуктов — на нее будет приходиться до 30% розничного портфеля.

Риски vs ставки

С ростом портфеля ипотека, как и розничное кредитование в целом, не избежала роста просрочки. По информации АИЖК, на 1 июня 2014 года доля суд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ипотечных кредитов составила 7,1% по сравнению с 5,8% на 1 января 2014 года.

На взгляд президента Некоммерческого партнерства «Новосибирский банковский клуб» Владимира Женова, эти цифры существенно занижены. «Занижение реальных показателей выгодно, прежде всего, самому АИЖК. Реальные цифры в разрезе отдельных банков существенно выше», — полагает господин Женов. Эксперт считает, что в текущих условиях ипотека является рискованным продуктом, ведь экономическое положение большинства заемщиков нестабильно в условиях повышения рисков экономико-политической неопределенности. В подтверждение своих слов господин Женов приводит данные ЦБ РФ, согласно которым более половины ипотечных кредитов в стране выдается на суммы, превышающие 70% стоимости заложенного объекта, более трети заемщиков не вносят на начальном этапе и 20% стоимости нового жилья. Эксперт не исключает, что до конца года ставки повысятся в среднем минимум на 1,8-2%. К слову, в июне-июле многие банки уже повыси-



Недвижимость как инструмент перспективных инвестиций не теряет своей популярности

ли ставки по ипотеке — рост составил в среднем 0,5%.

Опрошенные „Б“ представители банковского сектора уверяют, что строго подходят к оценке рисков. «Их всесторонняя оценка позволяет держать низкий уровень просрочки по сравнению со среднерыночным — 0,5% от портфеля», — рассказала представитель банка «Акцепт» Наталия Феско.

Станислав Могильников, в свою очередь, считает, что уровень рисков по ипотеке является наименьшим, поскольку всегда есть обеспечение — жилье, которое является ликвидным активом, поэтому ипотечные заемщики — одни из самых дисциплинированных клиентов банка. По его мнению, уровень просроченной задолженности далек от докризисных значений и не угрожает изменением стандартов банковского бизнеса и не повлечет существенного ужесточения правил кредитования заемщиков. Одна из причин роста просрочки, помимо объективных предпосылок, считает господин Могильников, — снижение требований к заемщикам в ряде банков из-за высокого уровня конкуренции. «За прошедшие пять лет банки накопили серьезные объемы данных о поведении клиентов, увеличилось количество кредитных историй. Все это приводит к тому, что банкам легче оценить качество заемщика», — подчеркивает он.

По данным базы портала «Банки.ру», сейчас предлагается более 20 ипотечных программ

вовсе без первоначального взноса. Правда, снижая уровень первоначального взноса, банки либо повышают ставки, либо вводят дополнительные условия кредитования.

Так сейчас банки требуют первоначальный взнос по ипотечному кредиту в пределах 10 — 30%, подсчитал Станислав Могильников. «Минимальный первоначальный взнос в ВТБ 24 составляет 10% при условии страхования ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита», — рассказывает он. Дальнейшее уменьшение первоначального взноса нецелесообразно, полагает банкир, поскольку это существенно повышает риски — соответственно, тогда и уровень ставки должен повыситься на несколько процентов и будет не интересен клиентам. Хотя для отдельных категорий граждан, например, по программе «Ипотека + Материнский капитал» можно получить ипотечный кредит вовсе без первоначального взноса, располагая лишь правом на получение материнского капитала.

«В «Акцепте» первоначальный взнос может составлять от 10% от суммы кредита без страхования финансовой ответственности», — сообщила Наталия Феско. По ее словам, первоначальный взнос может быть полностью обеспечен материнским капиталом, в целях увеличения суммы кредита могут быть привлечены созаемщики, не состоящие в родстве с основным заемщиком. «Мы снизили требования к заемщикам еще в прошлом году, создав программу, по которой получить кредит можно по двум документам», — рассказывает Вячеслав Брюханов. В дальнейшем банк намерен создать специализированные ипотечные центры, усилить работу с клиентами зарплатных проектов, а также работниками бюджетных и силовых структур.

Новостройки как стимул

Основным драйвером роста доли ипотечных сделок было увеличение количества кредитов на квартиры в новостройках и строящихся домах, уверены эксперты. Но рынок первичного жилья связан с определенными рисками. В течение 2013 года уровень просроченной задолженности у строительных компаний вырос с 4,7 до 6,8%, приблизившись к уровню наиболее проблемного заемщика — сельского хозяйства, говорится в обзоре финансовой стабильности, выпущенном Банком России по итогам IV квартала 2013 года и I квартала 2014 года.

«Тем не менее банки продолжают кредитовать застройщиков», — говорит Наталия Феско. Снизить риски призвана процедура аккредитации, которая подразумевает глубокий анализ состояния дел строительной компании. Она должна иметь опубликованную проектную декларацию, а также предоста-

вить полный комплект документов, разрешений на строительство. Кроме того, «Акцепт» не кредитует с нулевого цикла, строительство уже должно быть начато, и возведено не менее 1-2 этажей объекта у застройщиков, имеющих опыт строительства многоэтажных зданий, и не менее 30% коробки у застройщиков, не имеющих такого опыта. Также одно из требований аккредитации — наличие хотя бы одного зарегистрированного договора долевого участия в доме.

В банке «Левобережный» аккредитовано 60 застройщиков (162 объекта), из них в Новосибирске — 44 застройщика и 114 объектов, сообщила Евгения Гречихина. По ее словам, в банке существуют разные системы аккредитации — пообъектно или целыми жилыми массивами, кварталами, либо автоматическая аккредитация строящихся объектов определенных застройщиков. В «Левобережном» действует и собственная система рейтингования застройщиков, в рамках которой партнерам присваивается определенный статус в зависимости от количества ипотечных сделок с банком. Но чтобы оформить ипотечную сделку, главным требованием для банка является не наличие аккредитации в «Левобережном», а соблюдение закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...».

Куда идем

Ипотека как банковский продукт с низко-маржинальным доходом, по словам господина Могильникова, более всего зависима от цены ресурсов и рыночных колебаний. По его мнению, сегодняшняя рыночная ситуация действительно вынуждает многие банки повышать ставки по вкладам и кредитам — выросла ключевая ставка ЦБ, возросли риски, в результате чего стоимость денег немного подросла. Поэтому вполне естественно, что ставки по ипотеке сейчас идут вверх. В дальнейшем, считает он, уровень ставок будет зависеть от действий ЦБ РФ. «Если регулятор еще раз не повысит ключевую ставку, банки будут пытаться удержать условия на текущих уровнях. Это объяснимо: несмотря на риски, рынок живет по законам спроса и предложения. Если банк ухудшает условия, он должен быть готов к тому, что клиент уйдет от него к ближайшему конкуренту», — поясняет собеседник. Текущее повышение уже отыграно, подчеркивает Станислав Могильников. Он считает, что политика банков будет направлена на снижение рисков. «Игроки рынка будут внимательнее присматриваться к потенциальным заемщикам и с большей охотой выдавать кредиты «хорошим» клиентам с уже имеющейся кредитной историей, нежели клиентам „с улицы“», — резюмирует он.

Яна Янушкевич

ВОЗВЕСТИ В КВАДРАТ

ТДСК вошла в топ-10 крупнейших застройщиков России

Томская домостроительная компания стала крупнейшим региональным застройщиком в России по итогам 2013 года, такие данные приводит газета «Коммерсантъ» (<http://kommersant.ru/doc/2531393>). В топ-10 вошли в основном столичные и петербургские девелоперы. В числе крупнейших застройщиков оказались лишь два региональных игрока.

Томская домостроительная компания безусловный лидер строительной отрасли Сибирского региона. Холдинг включает 22 предприятия, которые вместе образуют замкнутый цикл — от проектирования жилья и производства железобетона до комплексной застройки микрорайонов комфорт-класса и последующего обслуживания готового жилья.

Объемы строительства ТДСК впечатляют: по итогам 2013 года построено 390 тысяч квадратных метров жилых и нежилых помещений. Для наглядности: это более 40 многоэтажных домов или 5 тысяч новоселий. В компании работает около 5 тысяч человек.

Компания известна оригинальными архитектурными и планировочными решениями. В 2012 году ТДСК запатентовала собственную систему каркасного домостроения «Каскад». В скором будущем первый «Каскад» появится в новосибирском микрорайоне «Тулинка», строительство которого ТДСК планирует завершить в 2015 году.

КАРКАС БУДУЩЕГО

Главной особенностью конструкции системы является полносборный каркас из железобетона. Оригинальные конструктивные элементы собираются с использованием закладных деталей на быстромонтируемом болтовом соединении. При монтаже не требуется сварочных и бетонных работ, что обеспечивает минимальную трудоемкость в условиях открытой строительной площадки. В сравнении с традиционными технологиями срок строительства по новой системе сократится в два раза, а трудоемкость возведения — в три.

Строительство возможно в любой сезон, так как объект собирают из деталей, полностью изготовленных в заводских условиях, что особенно важно для терри-



Генеральный директор ОАО «ТДСК» Александр Шпегер:

— *Опыт Томской домостроительной компании доказывает, что мы умеем строить качественно и быстро. Наш продукт — комфортное энергосберегающее жилье — уже выбрали десятки тысяч сибирских семей.*

торий с суровым климатом. При этом мобильную конструкцию можно доставить в любое необходимое место, а для стен и перегородок использовать любые доступные строительные материалы. Кроме того, новая домостроительная система позволяет увеличить расстояние между колоннами до девяти метров, сократив количество несущих элементов в каркасе и увеличив гибкость планировки объекта.

Архитектурно-строительная система «Каскад» разработана томскими домостроителями в сотрудничестве с московским Научно-исследовательским, проектно-конструкторским и технологическим институтом бетона и железобетона им. А.А. Гвоздева (НИИЖБ). В работе — комплексный проект, направленный на создание системы строительства сейсмостойких жилых зданий и создание нового высокотехнологичного производства, осуществляемого в сотрудничестве с Министерством образования и науки России.

полный цикл

Научный и инновационный поиск ТДСК обеспечивает хорошо развитая производственная база. Завод крупнопанельного домостроения в прошлом году завершил первый этап модернизации, держит в регионе лидерство по производству железобетонных изделий.

Благодаря работе новых полуавтоматических паллетных линий, изготовленных в Германии по специальному заказу ТДСК, качество изделий — геометрия, поверхность — превосходит многие существующие стандарты. Гибкость технологии позволяет обеспечить выпуск изделий для нужд жилищного строительства, возведения общественных зданий, строительства дорог и нефтепроводов.

Собственное проектно-конструкторское бюро превосходит по численности работников и объемам выполняемых работ многие региональные проектные институты. Три генподрядных строительных управления, входящие в состав холдинга ТДСК, обеспечили в 2013 году ввод в эксплуатацию около 400 тысяч квадратных метров жилых и нежилых помещений — с 40-процентным ростом к уровню 2012 года. Двадцать процентов от общего объема ТДСК возводит за пределами материнского региона: в Кемеровской и Новосибирской областях.



Губернатор Томской области Сергей Жвачкин, генеральный директор ОАО «ТДСК» Александр Шпегер на площадке Завода КПД ТДСК

Единство строительной науки и практики — «фишка» ТДСК. Компания стала первым в России строительным предприятием — резидентом особой экономической зоны технико-внедренческого типа. На долю ТДСК приходится почти треть от общего объема инновационной продукции Томской области — миллиард рублей.

ТОЧКА РОСТА

Благодаря ТДСК Томская область в 2013 году стала рекордсменом по темпам роста строительства жилья. В регионе было введено в эксплуатацию более 531 тысячи «квадратов» жилья, что на 8,5 процента больше, чем в 2012 году. В среднем в Сибирском федеральном округе этот показатель составил 5,1 процента. Для стройиндустрии Томской области это рекорд последних двадцати двух лет: дотянуться до такой планки строителям не удавалось даже до начала финансового кризиса в 2008 году.

— Мы выполнили стоящие перед нами задачи потому, что перешли к комплексной застройке территорий, синхронизировали работу власти, строителей и коммунальных предприятий, обеспечили застраиваемые участки необходимой инфраструктурой, — сказал губернатор Томской области Сергей Жвачкин.



Первый дом в микрорайоне «Тулинка», г. Новосибирск

ФАКТЫ

5,3 миллиона квадратных метров жилья ТДСК построила за четыре десятилетия работы.

Годовой оборот ТДСК в 2013 году составил 30,6 миллиарда рублей. Налоговые отчисления — 1,3 миллиарда рублей. Ежегодный рост объемов строительно-монтажных работ в ТДСК составляет от 15 до 30 процентов. За шесть месяцев 2014 года построено 190,7 тысячи квадратных метров, темп роста по сравнению с показателями 2013 года — 135 процентов. Произведено 386 тысяч кубометров сборного железобетона. Доля завода КПД ТДСК в объеме производства железобетона в Томской области — 69 процентов. За шесть месяцев 2014 года произведено 224 тысячи кубометров, темп роста к 2013 году — 129 процентов. Для досрочного ввода в эксплуатацию ТДСК построила международный аэропорт в Томске за 19 месяцев при нормативном сроке строительства 25 месяцев. Ввод международного аэропорта на полгода раньше был осуществлен не в ущерб качеству строительства, о чем свидетельствует победа этого проекта в конкурсе «100 лучших товаров России».

В рамках государственно-частного партнерства ТДСК начала строительство 15 детских садов в Томской области и сдаст их в эксплуатацию до конца 2015 года.

Начав работу в 2013 году, ТДСК в 2015 году планирует завершить строительство жилого микрорайона «Тулинка» в Новосибирске на 1346 квартир общей площадью жилья 75 тысяч квадратных метров.

ТДСК сократила нормативный срок строительства радиологического каньона для онкологических больных — 16 месяцев — почти в два раза. Начав работы в начале года, строители намерены сдать объект в сентябре, подготовив его за восемь месяцев.

А месяц назад администрация Томской области по итогам конкурса заключила государственный контракт с ТДСК на завершение строительства четырехэтажного спортивного комплекса с 50-метровым бассейном олимпийского класса, который возводится в рамках ФЦП «Развитие физической культуры и спорта в РФ». Предыдущий подрядчик должен был сдать объект еще прошлой осенью. Теперь томским строителям предстоит выполнить эту задачу до конца года.