строительство

Правительство РФ планирует в течение ближайших пяти лет дополнительно ввести в эксплуатацию 25 млн кв. м жилья. Один из ключевых факторов успешного решения этой задачи — поиск источников финансирования. В планах по развитию жилищного строительства акцент делается в основном на ипотечные программы.

Финансовый бэкграунд

—инвестиции—

Ставка на ипотеку

Динамика жилищного строительства напрямую зависит от покупательской способности населения. Единственным способом обеспечить стабильный платежеспособный спрос на жилье остается ипотека.

По данным Росреестра, покупки с привлечением ипотечного кредита составили в 2013 году 24,6% от общего числа сделок с жильем. С использованием кредитных средств был заключен каждый третий (33%) зарегистрированный договор долевого участия в строительстве многоквартирных домов.

Согласно данным ЦБ за январь 2014 года, средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту составила 12,4%. Это все еще большая цифра, учитывая, что, по планам правительства РФ, к 2020 году ставка по ипотеке должна составлять от 4% до 4,6% (инфляция +2,2%, как сказано в майском указе президента РФ. Формированием условий для большей доступности жилья будут заниматься государство, банки и застройщики, причем каждый — со своей стороны.

Право на льготы

Для того чтобы привлечь дополнительное финансирование в ипотечный сегмент, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в настоящее время активно развивает рынок ипотечных ценных бумаг. Обязательства заемщиков по выданным кредитам конвертируются в бумаги, которые затем продаются на фондовом рынке. Деньги от их продажи банк может направить на новые ипотечные кредиты.

Еще одно направление деятельности АИЖК — субсидирование по различным госпрограммам банковских процентных ставок. Так, для молодых учителей ставка по кредиту с участием АИЖК составляет 8,5%, для молодых ученых — от 10%, для семей, в которых родился второй ребенок (материнский капитал),— от 7,65%. Перечень льготных программ постоянно расширяется. Так, с 1 августа 2013 года в льготные программы АИЖК вошли сотрудники организаций оборонно-промышленного комплекса и системообразующих организаций.

В сотрудничестве с АИЖК заинтересованы и банки, так как это дает им возможность наращивать ипотечный портфель. «Банк „Кубань Кредит“ накопил большой опыт работы с материнским капиталом. За семь лет работы банка с этой программой ею воспользовались несколько сотен клиентов, снизив сумму долга в среднем на 30% до 40%, что помогло им существенно сократить размер ежемесячных платежей или срок кредита»,— рассказывает руководитель департамента розничного бизнеса ОАО КБ «Кубань Кредит» Александр Пышной. Эксперт добавляет, что за год рост числа кредитов, взятых в банке с использованием ипотечных программ, составил почти 30%:.

«В Банке Москвы есть специальные программы ипотечного кредитования. Например, в рамках программы „Люди дела“, предназначенной для сотрудников здравоохранения, образования, правоохранительных органов, таможни, налоговых органов, органов федерального и муниципального управления, действует специальное предложение для молодых семей. Также есть специальное предложение по ипотеке для сотрудников МВД»,— комментирует директор Ставропольского филиала Банка Москвы Татьяна Погорелова.

Управляющий директор по ипотеке регионального операционного офиса «Ростовский» ВТБ24 Евгений Посикун отмечает, что кредиты по социальным программам, которые работают при поддержке АИЖК , составляют порядка 10–15% в ипотечном портфеле банка, причем их число растет. Согласно статистике АИЖК, объем кредитов, выданных в 2013 году с ее участием, в финансовом выражении составляет свыше 200 млрд руб. Во второй половине 2014 года для ускоренного развития вторичного ипотечного рынка и увеличения количества выпусков ипотечных ценных бумаг в сфере сотрудничества с банками АИЖК продолжит поддержку секьюритизации (финансирование определенных активов при помощи выпуска ценных бумаг) ипотечных кредитов. Также АИЖК продолжит предоставление кредитов для отдельных категорий граждан по ставкам ниже рыночных.

В союзе с застройщиками

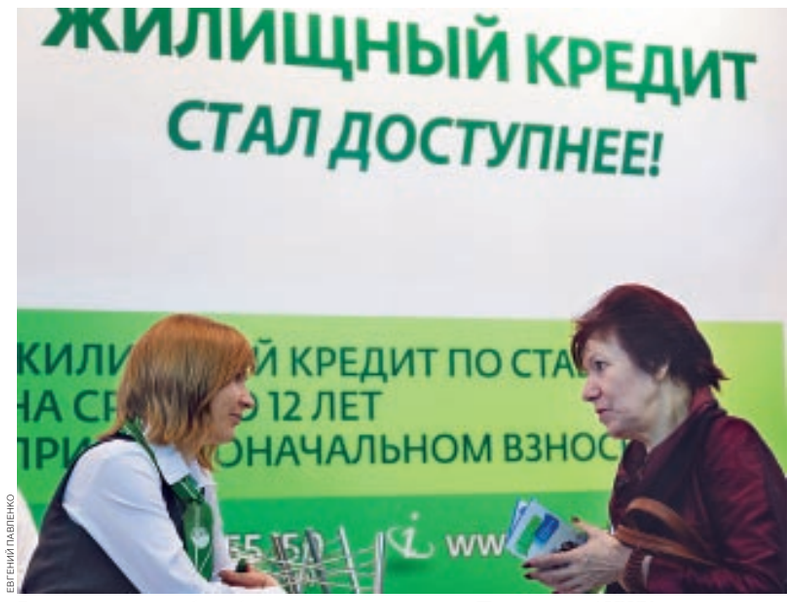
АИЖК приняло решение до 2015 года продлить программу «Стимул». Трехстороннюю схему работы программы агентство–банк–застройщик исполнительный директор по жилищному финансированию АИЖК Андрей Шелковый объясняет следующим образом: банк подписывает с агентством соглашение, по которому получает право привлечь заем АИЖК под 8% годовых на два года под определенный строительный проект. Полученные деньги банк может направить на кредитование застройщиков и дольщиков, приобретающих квартиры в строящихся домах. Застройщик, в свою очередь, погашает кредит, выданный банком, продав все квартиры, построенные по проекту.

«Сегодня драйвером роста рынка ипотеки остается первичный рынок жилья, спрос на квартиры в новостройках продолжает расти, именно поэтому мы приняли решение улучшить условия в первую очередь для тех заемщиков, кому интересен первичный рынок жилья,— рассказывает Татьяна Начинова, заместитель директора по розничному бизнесу регионального центра «Южный» ЗАО «Райффайзенбанк».— Мы планируем и в дальнейшем расширять перечень партнеров-застройщиков, что позволит нашим клиентам приобретать квартиры в надежных компаниях на привлекательных условиях. Уже сегодня нашими партнерами являются 19 ведущих застройщиков в таких городах, как Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Анапа, Новороссийск. Аккредитовано 94 жилых объекта».

Совместно с застройщиками банки создают специальные программы, направленные на повышение доступности ипотеки. «Вместе с объединением застройщиков юга России «ВКБ-Новостройки» мы недавно запустили комплексную программу «Квартира для студента». Приобрести квартиру с существенной экономией по такой программе может практически каждая семья, в которой есть ребенок-старшеклассник или студент»,— говорит Александр Пышной.

Еще одна форма ипотечного кредита, который поддерживает развитие рынка первичного жилья,— кредит на приобретение жилья в стадии строительства. Во-первых, такой кредит выдается траншами для выплат застройщику, следовательно, процентная ставка с части суммы в абсолютных цифрах меньше, чем с общей стоимости квартиры. Во-вторых, сам застройщик продает жилье на стадии строительства на 10–15% дешевле, чем после сдачи дома.

По словам начальника центра ипотечного кредитования Ростовского филиала Банка Москвы Ольги Филиппович, такая форма кредита очень популярна. «Среди партнеров Банка Москвы более 50 строительных компаний по городу Ростову-на-Дону и Ростовской области. В настоящий момент банком аккредитовано больше 100 строящихся объектов»,— подчеркивает Ольга Филиппович. Преимущества сотрудничества с банками признают и застройщики. «В прошлом году с привлечением ипотечных средств было реализовано около 40% от общего количества всех купленных у нас квартир. В этом году число клиентов-ипотечников увеличилось до 60% и продолжает расти»,— поясняет Виталий Богозов, руководитель отдела продаж строительной компании «Югспецстрой». О развитии сотрудничества с финансовым сектором в сфере ипотечных продаж говорят и представители Ассоциации строительных организаций «Комстрой». Сегодня в числе партнеров ассоциации — ВТБ24, Сбербанк, «Петрокоммерц», «УралСиб», МТС-банк, Банк Москвы и другие.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Единственным способом обеспечить стабильный платежеспособный спрос на жилье остается ипотека

Ипотечного кризиса не случится

По мнению экспертов, меры, предпринимаемые в рамках общей стратегии всеми участниками процесса, помогут поддержать ипотечное кредитование и темпы строительства, несмотря на экономическую и политическую ситуацию. По данным АИЖК, доля ипотечных кредитов в общем объеме с начала 2014 года продолжает увеличиваться. В первом квартале нынешнего года она выросла до 24,29% — с 18,33% в последнем квартале 2013 года. Что касается темпов ипотечного кредитования, то за первый квартал 2014 года, по статистике ЦБ РФ, было выдано 198 тыс. 82 ипотечных кредита на общую сумму 334,7 млрд руб., что на 40% превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Однако вторая половина 2014 года будет более сложной. «Во второй половине года формируются заметные риски для индустрии ипотечного кредитования. Рост стоимости заимствований для банков негативно отразится на величине ставки ипотечного кредитования. По консервативному сценарию АИЖК, по итогам года рост на рынке ипотеки может снизиться до 11%»,— приводит данные аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Тем не менее, аналитики считают, что повышение кредитной ставки не будет резким, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам по итогам года будет находиться на уровне 12,5%». Однако это не обрушит ипотеку, а лишь замедлит ее рост.

Лариса Никитина

Принуждение к страховой культуре

—смежники—

За последние годы в строительстве введено несколько обязательных видов страхования, а в этом году были изменены правила страхования строительно-монтажных рисков. Участники рынка и эксперты неоднозначно относятся к этим инициативам, отмечая зачастую формальный подход строителей к вопросам страхования.

Вопрос ответственности

Одним из первых обязательных видов страхования в строительной отрасли стало введенное в 2010 году страхование ответственности перед третьими лицами для членов саморегулируемых организаций (СРО) строительного рынка. Председатель комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ (Национальное объединение строителей) Инна Матюнина отмечает, что в практике саморегулирования уже были страховые случаи, когда система страхования обеспечила третьим лицам выплаты того ущерба, который был им нанесен строительными компаниями-членами СРО. Так, ущерб от аварии на Загорской ГАЭС оценен почти в 12 млрд руб. Сейчас идет процесс урегулирования по выплате страховки. «Не думаю, что найдутся строительные компании, имеющие такие суммы свободных средств, которые можно направить на устранение ущерба»,— комментирует Александр Миллерман, руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО.

В то же время эксперты считают, что пока нет основания говорить о сформировавшейся в строительном сообществе страховой культуре. Для ряда компаний, в основном из сектора МСБ, страхование ответственности перед третьими лицами — некая формальность для получения допуска на рынок.

Серьезный подход к обязательному страхованию ответственности перед третьими лицами демонстрируют лишь крупные игроки с большим стажем на строительном рынке и предприятия, которые уже сталкивались с ситуацией, требующей урегулирования убытков.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Страховщики надеются на то, что страхование СМР станет обязательным условием заказчика при найме подрядчика

Страховой тариф как стимул

Следующий обязательный вид страхования, который появился на строительном рынке,— ОСОПО (обязательное страхование объектов повышенной опасности). Закон принят в 2012 году, с 2013-го к организациям, не имеющим полиса ОСОПО, стали применять жесткие штрафные санкции.

Закон об ОСОПО затрагивает строительные компании, у которых есть опасные производственные объекты (карьеры, участки подготовки строительного сырья), а также стационарно установленные грузоподъемные механизмы (портальные и козловые краны, лебедки, лифтовые подъемники).

Представители саморегулирования в строительстве считают, что ОСОПО — еще один шаг на пути к цивилизованному строительному рынку. «С 1 января 2014 года был введен понижающий коэффициент, благодаря которому владельцы «безубыточных» опасных объектов получили возможность заключать договор ОСОПО со скидкой до 30%»,— поясняет Эдуард Гайдаенко, заместитель директора по корпоративному страхованию Краснодарского филиала компании Росгосстрах. По словам экс-руководителя аппарата НОСТРОЙ Михаила Викторова, тариф ОСОПО, таким образом, стимулирует следить за соблюдением правил охраны труда, технологии производства. Он тем меньше, чем лучше у предприятия техника безопасности, меньше аварийная история и т. д.

«В перспективе система обязательного страхования ОПО должна привести к тому, что безопасность объектов повысится — в этом будут заинтересованы сами владельцы, поскольку повышение уровня промышленной безопасности предприятия влечет за собой снижение затрат. Но для этого нужно время»,— добавляет Эдуард Гайдаренко.

Чтобы снизить риски недостаточности страхового покрытия при наступлении страхового случая, к работе в этом сегменте страхования допущены не все страховые компании, а только члены Национального союза страховщиков ответственности. Это объясняет высокую концентрацию рынка. «В 2013 году на рынке ОСОПО на юге России работали 49 страховых компаний из 155, функционирующих в этом регионе»,— рассказывает Татьяна Максимова, территориальный директор ОАО «Согаз» по ЮФО и СКФО. По данным «Согаза», в 2013 году на тройку лидеров пришлось 54,3% сборов, на топ-5 — 68%, на топ-10 — 83,5%.«Безусловно, такие рамки нужны,— уверен заместитель генерального директора САО «Гефест» Николай Николенко.—Посмотрите, что происходит в сегментах, где нет существенных ограничений. Для примера возьмите страхование ответственности туроператоров, застройщиков, где мелкие с точки зрения активов страховые фирмы берут многомиллионные риски, которые даже крупные страховщики, будучи в здравом уме, никогда не застрахуют».

Несмотря на крупные штрафы за несоблюдение закона (строительная компания может лишиться 500 тыс. руб.), эксперты отмечают явную недострахованность опасных объектов. «Владельцы опасных производственных объектов продолжают минимизировать премию как законными, так и не очень законными способами, а также мигрировать между страховщиками с целью получения большей скидки за уровень безопасности и получения иных преференций. Поэтому говорить о том, что рынок сформирован, пока не приходится»,— говорит Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс страхование». Аналитики отмечают, что все виды обязательного страхования вначале были недооценены страхователями. О том, какое будущее ждет ОСОПО, пока говорить рано, считают эксперты. Релевантной статистики за такой короткий период накопить невозможно, подчеркивает Николай Николенко.

Застрахуй себя сам

1 января 2014 года вступил в силу закон о взаимном страховании ответственности застройщиков. Теперь при регистрации договора участия в долевом строительстве застройщик должен представить договор страхования гражданской ответственности или договор поручительства за надлежащее исполнение обязательств. Он может страховать свою ответственность путем заключения договора со страховой организацией, имеющей соответствующую лицензию, или участия в обществе взаимного страхования.

Страховые компании не готовы работать в этом направлении. Александр Миллерман отмечает, что страховщик может заключить договор со своим, хорошо ему известным клиентом. Страховать риски неизвестного застройщика, сумма выплат по которым может составить сотни миллионов рублей, добросовестный страховщик, намеренный осуществить выплату при наступлении страхового случая, никогда не будет.

Для того чтобы рынок долевого строительства не оказался под угрозой, застройщами создано общество взаимного страхования. По словам председателя правления некоммерческой организации «ОВС застройщиков» Александра Ручьева, в 2014 году общество планирует принять к страхованию риски на сумму не менее 100 млрд руб. Сами застройщики теперь заинтересованы в том, чтобы на рынке долевого строительства работали только добросовестные игроки. Организации, не заслуживающие доверия коллег, попросту не смогут заниматься строительством жилья.

Проблемные СМР

Помимо ответственности перед третьими лицами за некачественно выполненные работы, рисков недостроя в долевом строительстве и несчастных случаев, связанных с опасными производственными объектами, в строительстве существует еще множество строительно-монтажных рисков (СМР), страхование которых является добровольным.

Законодательным нововведением текущего года стало исключение расходов на страхование СМР из сводных и сметных расчетов. Например, ранее при капитальном строительстве за счет средств бюджета до 1% от сметы можно было закладывать на страхование. На практике это означало, что подрядчик страховал строительно-монтажные риски (СМР), а затем средства, затраченные на страховку, ему компенсировались заказчиком строительства. Таким образом, строительные проекты (в том числе бюджетные, которые часто являются самыми дорогими) были защищены от непредвиденных обстоятельств страховкой. Теперь страхование СМР попало «под сокращение» в целях экономии расходов бюджета. Однако, по мнению большинства экспертов, исключение расходов на страхование принесет бюджету не экономию, а новые, и самое главное — непредвиденные, нигде не заложенные расходы.

Страховщики надеются на то, что страхование СМР станет обязательным условием заказчика при найме подрядчика. «При крупном убытке на заключительных стадиях реализации строительного проекта и при отсутствии действующего договора страхования, возникнет вопрос: а почему страхование не осуществлялось, кто виноват? А подрядчику будет проще пережить банкротство, что уже несколько раз происходило в текущем году, чем осуществить выплату крупного возмещения, — считает Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков.— Речь в этом страховании идет о колоссальных суммах, в случае отсутствия страхования вся нагрузка ляжет на бюджет».

Заказчики отчетливо понимают свою заинтересованность в страховой защите и осознают, какие риски могут возникнуть, если на строительном объекте произойдет авария и объект окажется незастрахованным. «Многие региональные заказчики идут в этом направлении. На сегодняшний день во всех новых контрактах свыше 100 млн руб. указывается пункт о необходимости страхования СМР»,— отмечают в САО «Гефест». «Если государственный заказчик будет выдвигать требование по страхованию подрядчиком СМР, строительная организация будет вынуждена осуществлять такое страхование. Очевидно, эти расходы в любом случае будут отнесены на заказчика, но в завуалированном виде, внутри других статей строительной сметы»,— считает первый заместитель председателя правления «Согаза» Николай Галушин.

Кроме того, если меры по переводу страхования СМР в разряд обязательных видов не будут приняты, динамика роста рынка страхования в строительстве замедлится, что негативно отразится на строительной отрасли в целом. Притом что темпы роста страхования СМР, которые активно росли в период начала олимпийских строек, и без того постоянно снижаются. Так, если в 2011 году рост рынка страхования СМР составил 36%, то в 2013 — только 18%. По итогам 2014 года эксперты прогнозируют динамику рынка на уровне 15%.

Лариса Никитина

Уважаемые партнеры — работники строительной отрасли!
Примите поздравления с профессиональным праздником —
с Днем строителя!
Здоровья всем вам, силы, удачных легких смен, Заказчиков вам щедрых и добрых перемен!
Коллектив проектировщиков
ООО «ППФ ПРОМЭНЕРГОПРОЕКТ»
реклама

Цветные тематические страницы № 9–12 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» | Рег. №01243 22 декабря 1997 года | Распространяются только в составе газеты на территории Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краев и в Республике Адыгея | **Адрес редакции:** 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, 168/99, литер ВГ, 2 этаж | **Наталья Горова** — выпускающий редактор | **Виктория Кашенцова** — корректор | **Евгения Гавриленко, Вероника Таратута** — отдел верстки и дизайна