

СТРОЙКА ВЯЗНЕТ В ДЛИННОМ РУБЛЕ

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ СЛОЖНОЙ СФЕРОЙ, ЧУТКО РЕАГИРУЮЩЕЙ НА КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ХОТЬ СХЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЕКТ НЕ ТАК И МНОГО. УХУДШЕНИЕ СИТУАЦИИ В ЭТОМ ГОДУ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ ПОЧУВСТВОВАЛИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

С точки зрения банков кредитование строительства очень специфично. Дело в том, что доход от проекта по строительству невозможно заранее четко определить. Доход возникает от продажи квартир, а в тот момент, когда начинается строительство, нельзя с уверенностью сказать, по каким ценам будут реализовываться квартиры ко времени его окончания — это зависит от рыночной ситуации и общей экономической ситуации в стране. Помимо общих колебаний цен на рынке, на стоимость квартир влияют и непредсказуемые изменения в экономике, развитие инфраструктуры, государственные инициативы и новые законы.

Шесть лет назад из-за кризиса значительная часть строительного рынка в результате банкротств девелоперов оказалась поделена между банками, которым были переданы активы в качестве залогов по кредитам. Сейчас закредитованность застройщиков ниже, меньше пирамид — когда деньги от продаж одного проекта пускаются не на его строительство, а на запуск нового. «Спасибо за это 214-ФЗ. Но ситуация в меньшем масштабе может повториться, и проекты, под которые открыто проектное финансирование, могут перейти к банковским структурам, для которых эти проекты непрофильный актив», — говорит Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп».

ТРИ КИТА РЫНКА В Российской Федерации сегодня три наиболее распространенных варианта финансирования строительства жилья: привлечение средств дольщиков в рамках 214-ФЗ; проектное финансирование банков; собственные средства строительной компании или ее акционеров. Специфика использования девелоперами различных вариантов финансирования строительства жилья в России обусловлена не только буквой закона, но и особенностями развития рынка недвижимости и национальной экономики. «К сожалению, ни у одной из сторон, заинтересованных во взаимовыгодном сотрудничестве, — ни у девелоперов, ни у покупателей жилья, ни у банков, нет стопроцентной, безусловной уверенности в том, что условия этого сотрудничества останутся неизменными. И именно сейчас мы свидетели этой ситуации, учитывая лихорадку, в которой находится экономика. Например, при проектном финансировании главным критерием выбора партнера для банка по-прежнему остается не только кредитная история девелопера, но и его администра-

тивной ресурс, GR-фактор», — говорит Дмитрий Котровский.

Партнерские отношения с банком также позволяют предлагать ипотечное кредитование покупателям квартир. Все это помогает застройщику привлечь деньги в проект и вернуть кредит банку.

«Нельзя не сказать про двойную зависимость строительного сектора от банковского. Зависимость от кредитных ресурсов и предложения (строительства) и спроса, классическая формула „не на что строить — некому продавать“. И банки, и девелоперы получают друг от друга обратный поток, покупатель приходит к застройщику за квартирой, а недостающие деньги получает у банка. В данном случае застройщик является для банка основным и самым эффективным каналом продаж», — добавляет господин Котровский.

Арсений Васильев, генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь», помимо перечисленных схем, добавляет, что теоретически существует финансирование через закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН) и выход на IPO. «Схемы, связанные с выходом на фондовый рынок, не получили пока широкого распространения в отрасли, так как требуют длительной подготовки финансовой отчетности, полной прозрачности, публичности, к которой пока готовы только крупные холдинговые строительные компании. ЗПИФы, которые еще десять лет назад оценивались как наиболее перспективные источники финансирования девелоперских проектов, сегодня теряют свою привлекательность как для застройщиков, так и для инвесторов вследствие непроработанной законодательной базы и отсутствия четкой позиции государственных органов», — говорит господин Васильев.

Он также отмечает, что не более 5% девелоперских проектов получают частичное государственное финансирование, являясь участниками государственных программ.

НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА Сегодня объемы проектного финансирования снижаются. Андрей Новиков, управляющий директор отдела рынков капитала CBRE, говорит, что до недавнего времени основной схемой привлечения средств в проект было проектное финансирование, которое предусматривает финансирование 60–70% стоимости проекта за счет кредитных средств. ➔ 36

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер
ООО «УК „Форт Групп“»

Родился в 1978 году в Ленинграде.

В 2000 году окончил юридический факультет СПбГУ. Занимался международным морским правом. Профильная практика — спасение морских судов. В 2008 году получил образование в London Metropolitan University.

В 2009 году вместе с партнерами основал Fort Group для управления своим первым активом в сфере коммерческой недвижимости — мебельным центром «Грейт» (сейчас — ТРК «Академ-парк»). Сегодня в портфеле компании 11 проектов торговых комплексов

в Петербурге, три бизнес-центра, клубный жилой дом на Крестовском острове.

АЛЕКСАНДР БОБКОВ,
исполнительный директор проекта «Лакhta-центр»

ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,
управляющий партнер УК «Теорема»

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ,
генеральный директор ЗАО «Экспофорум»

ВЛАДИМИР ИВАНОВ,
генеральный директор ЗАО «Содружество»

ДМИТРИЙ КУНИС,
президент генподрядной компании Step

ЮССИ КУУТСА,
региональный директор SRV в России

ИГОРЬ ЛЕЙТИС,
президент холдинга «Адамант»

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,
председатель совета директоров ГК «Бестъ»

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ,
вице-президент банка ВТБ,
ответственный за девелоперский бизнес компании

ВЛАДИМИР СВИНЬИН,
председатель правления ООО «Охта Групп»

АДАМ ТЛЕХУРАЙ,
генеральный директор BTK Development

ТАНЕР ТОПЛУ,
генеральный директор Renaissance Development

АНДРЕЙ ФОМЕНКО,
президент ОАО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»

МУССА ЭКЗЕКОВ,
президент холдинга «Джи Си Девелопмент Груп»