

32 → Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», говорит: «Мы понимаем, что надо выходить на новый рынок, когда видим, что есть спрос на жилье, которое мы предлагаем, а региональных мощностей недостаточно, чтобы соответствовать этому спросу». Сегодня строительная компания «Ойкумена» возводит жилые комплексы в восьми регионах России и в Республике Сербия. «В 2012 году наша компания начала работать в Нижнем Новгороде. За это время был построен жилой комплекс „Гагаринские высоты“, в ближайшее время начнется строительство нового жилого комплекса „Дом с террасами“. Мы приходим в регионы со своим капиталом и менеджментом», — поясняет господин Мирошников.

Директор по развитию «НЛК Домостроение» Константин Блинов рассказывает об опыте экспансии в регионы компании, занимающейся коттеджным строительством: «Применительно к деревянному домостроению и, в частности, к клееному брусу толчком для выхода на региональный рынок является наличие

отработанной производственной цепочки и определенных технологий взаимодействия различных подразделений компании при реализации удаленных проектов. Наличие таких алгоритмов позволяет говорить о достижении необходимого уровня качества продукции и работ, чтобы становиться поставщиком не только своего локального рынка, но и охватывать регионы».

«Затраты на создание филиала в другом городе могут значительно варьироваться в зависимости от выбранного города и формата филиала. Небольшой продающий офис и полноценный производственный филиал потребуют совершенно разных затрат. В нашем случае диапазон составляет от двух миллионов рублей до трех-четырёх миллионов евро», — рассказывает Денис Максимов.

ФРАНЧАЙЗИНГ — НЕ ВЫХОД Одним из способов расширения бизнеса в развитых странах является франчайзинг. Однако на российской почве в строительном бизнесе он пока не прижился.

35 → Ухудшение экономических показателей и прогнозов негативно влияет на кредитование строительных проектов — ограничение объема кредитных ресурсов, доступных для девелоперов, в том числе по причине отсутствия финансирования в иностранных валютах, ведет к ужесточению условий проектного финансирования и повышению стоимости заемных средств», — поясняет он.

«Рост стоимости кредитных ресурсов в сочетании с повышением рисков самих девелоперских проектов (прежде всего связанных с формированием доходной части) ведет к снижению эффективности и доходности для девелоперов. Как результат, и девелоперы, и банки еще более консервативно подходят к оценке новых проектов и принятию решения о начале их реализации и финансировании», — говорит господин Новиков.

Вице-президент ГК Leorsa Ольга Пономарева замечает: «Сейчас получить поддержку банка стало гораздо труднее, а новичкам на рынке получить проектное финансирование под отдельно взятый проект почти невозможно». Она перечисляет основные требования, которые выдвигает банк для этого: залог акций, поручительства собственников, все обороты по проекту через банк-кредитор. «Конечно, требуется подтвержденное инвестирование собственных средств в проект в размере 20–50% от бюджета. Банк должен верить в эффективность проекта. Если это коммерческая недвижимость, необходимо иметь подтвержденные договоры аренды», — отмечает госпожа Пономарева.

По ее словам, застройщики жилой недвижимости, имеющие достаточные объемы собственных средств, могут вообще не привлекать проектное финансирование, в том числе используя средства дольщиков по 214-ФЗ и прибегая к банковскому финансированию только для покрытия возникающих кассовых разрывов. Такие прецеденты в Петербурге есть.

«В настоящее время говорить о наличии полноценной схемы проектного фи-

нансирования на рынке девелоперских проектов не приходится, хотя именно эта схема является наиболее перспективной в области строительства и реализации объектов. Это подтверждает зарубежный опыт, где проектное финансирование оказалось реальным инструментом, ставшим катализатором развития основных отраслей поддержка этого экономики. Только за последние десять лет общий объем кредитов для нужд проектного финансирования в мире вырос в 3,3 раза, достигнув цифры \$225 млрд», — отмечает господин Васильев.

Алексей Кокорев, генеральный директор «Авантель-Инвест», говорит, что сегодня самые выгодные условия по кредитованию дают госбанки, но ставки за последние месяцы выросли. «Ставки могут доходить сейчас до 12–14% при достаточно жестких требованиях к застройщику и проекту. Коммерческие банки не дадут кредит по таким ставкам, их условия будут существенно хуже, ставки будут начинаться от 14% и выше», — сетует господин Кокорев.

Наталья Никифорова, финансовый директор EKE Group, подтверждает: «С начала 2014 года банки ужесточили правила получения кредитов на строительство. В начале года можно было получить кредит от Сбербанка на 11,5%, в мае процент вырос до 12%, в августе ставка уже находилась на уровне 13,5% в рублях. Причиной роста стало увеличение ключевой ставки ЦБ РФ и прекращение сотрудничества с западными финансовыми структурами. К сентябрю ставки по проектному финансированию у некоторых коммерческих банков поднялись до 14,5%. При этом реальная ставка на деле оказывается выше заявленной. Причина тому — комиссии. 0,5% за единовременную выдачу кредита, 0,5% за неиспользованный кредитный лимит».

«В настоящий момент в условиях ограниченности финансовых ресурсов банки не спешат выдавать длинные кредиты под жилищное строительство: некоторые игроки в начале лета наложили внутренние моратории на выдачу подобных продуктов. Сейчас ситуация немного стаби-

лизировалась, однако длинные деньги под строительство по-прежнему выдаются неохотно. Как правило, данные кредиты не имеют достаточного обеспечения в виде земельных участков, а львиную долю обеспечивают имущественные права на строящийся объект недвижимости и всевозможные гарантии. Риск падения спроса на первичное жилье и возникновение кассовых разрывов банки на себя брать не готовы», — поясняет Наталья Никифорова.

Госпожа Смирнова считает, что и компании, которые дорожат своей репутацией, не всегда решаются на франчайзинг: «Компании, передающие права на использование своего имени, очень рискуют, поскольку наше законодательство не обеспечивает должной защиты. Поэтому с практической точки зрения, учитывая несовершенство законодательства, развитие франчайзинга в России мне себе трудно представить».

С коллегой согласен и господин Максимов: «По моему мнению, главной проблемой развития франчайзинга в нашей отрасли является отсутствие доверия. Доверия нет, потому что предприниматели не могут в полной мере опереться на действующую судебную систему и систему исполнения судебных решений».

Компании предпочитают покупать готовый бизнес в регионах, чтобы лучше вла-

деть ситуацией и контролировать денежные потоки. Региональные компании, в свою очередь, не стремятся под крыло к известному бренду — в регионах, где любят своих, это может только навредить. К тому же главная технология, которой владеют строители, — это доступ к административному ресурсу, лоббистские способности, а их с помощью франшизы не получить.

Олег Громков, директор департамента исследований и консалтинга East Real, резюмирует: «Франчайзинг имеет ценность тогда, когда большую добавленную стоимость приносит бренд, оригинальная модель бизнеса, возможно, маркетинговая сеть, поэтому он развит в основном в сфере услуг и торговли. В строительстве преимущества франчайзинга сомнительны. Для строителей толчок — это заказ. Если есть заказ, то имеет смысл выходить в регион, где он должен быть выполнен. Стоимость выхода зависит от многих факторов, связанных с уровнем развития рынка, в том числе и с наличием подрядчиков, техники, квалифицированных трудовых ресурсов». ■

ской недвижимости», — добавляет господин Новиков.

Если рассматривать рынок загородной недвижимости, то он до сих пор не оправился от кризиса 2008 года, когда значительно просел. Поэтому кредитование этого рынка сегодня практически не ведется.

«На строительство городского жилья финансирование получить легче, чем на возведение загородного, поскольку риски городских проектов более понятны», — поясняет Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Becar.

В целом, говорят эксперты, средний срок реализации жилого проекта с учетом возврата кредита составляет три года, а объекта коммерческой недвижимости — шесть-семь лет.

СТРОИМ ПО СТАРИНКЕ Новые схемы по обеспечению проекта деньгами, помимо проектного финансирования, на рынке приживаются плохо.

«Около трех лет назад появилась лизинговая схема финансирования строительных проектов. К плюсам лизинга коммерческой недвижимости можно отнести следующее: возможность проведения операций покупки, когда в силу каких-либо причин невозможно поставить прямой долг на покупателя, экономия на ряде налогов. Но в основном лизинговая схема привлекательна для готовых объектов недвижимости», — уточняет Денис Радзимовский, генеральный директор ESTY.

«Государственно-частное партнерство с точки зрения девелопера сейчас слабо развито в Петербурге. Один проект по строительству социального объекта реализован в городе, и еще несколько потенциально могут быть реализованы, но это крайне сложно, во-первых, из-за неразвитости законодательства, во-вторых, город неохотно идет на схему ГЧП. В основном такая схема используется для строительства социальных объектов, но на данный момент город и это не поддерживает», — отмечает генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк. ■

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ