Готова ли отрасль жилищного строительства заменить деньги дольщиков банковскими кредитами | 18

Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Девелопмент

Пятница 22 декабря 2017 №239 (6233 с момента возобновления издания) kommersant.ru

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

СБЕРБАНК*

18 Может ли региональный застройщик изменить рынок

19 Как построить дома будущего

20 Почему набирают популярность аутлеты

*ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия № 1481 от 11.08.2015

Недвижимость нашла фундамент

— тенденции —

Участникам девелоперского рынка привычно ощущение американских горок: вроде только вчера еще находился на самом верху, а уже сегодня катишься вниз. Но это не позволяет расслабиться — после каждого кризиса на рынке появляются новые компании, а те, которые остаются, меняются кардинально.

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Жилье на вырост

Очередная зона турбулентности, в которую российская экономика попала в конце 2014 года, могла серьезно сузить список застройщиков жилья, как это случилось в предыдущий кризис. Самые мрачные прогнозы относительно падения продаж квартир на первичном рынке, к счастью, не оправдались. В этот раз косвенную поддержку девелоперам жилых комплексов оказало государство, решившее субсидировать ставки по ипотечным кредитам. Поддерживая таким образом спрос, власти смогли существенно оживить рынок.

Затем последовали другие заметные изменения: конкуренция заставила многих застройщиков начать строить жилые комплексы европейского уровня со всей необходимой инфраструктурой по приемлемым ценам за квартиры. Такие проекты оказались привлекательны для банков, которые готовы выдавать кредиты девелоперам на строительство современных жилых комплексов. «Наша стратегия как раз и заключается в кредитовании самых современных проектов на рынке жилищного строительства, работе с профессиональными застройщиками»,— рассказывает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Коврижeнко.

Рекорды ставит и рынок ипотеки. По прогнозам АИЖК, по итогам 2017 года объем выданных в России ипотечных кредитов достигнет 1,8 трлн руб. К концу будущего года, по некоторым прогнозам, эта цифра может достигнуть небывалых для этого рынка величин — 2,5–3 трлн руб. Практически все опрошенные „Ъ“ банкиры считают, что рост объемов ипотечного кредитования в нынешнем году продолжился в том числе благодаря «эффекту Сбербанка» — так эксперты охарактеризовали предпринятые госбанком действия по снижению ставок для заемщиков. Базовая ставка, от которой Сбербанк в текущем году стал рассчитывать средние ставки ипотеки, снизилась до 9,5% годовых: при покупке квартиры в новостройке этот показатель составил 7,4–10%, на вторичном рынке — 8,9–10%, первоначальный взнос — 15%. Вслед за Сбербанком, на чью долю приходится 52% ипотечных кредитов, выданных в первом квартале 2017 года, ставки снизили другие банки. «Как для покупателей, так и для застройщиков это стало позитивным сигналом»,— делится своими наблюдениями председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Возвращение москвичей

Развитие ипотеки за какие-то три года кардинально изменило ситуацию на рынке. Как отмечают в ЦИАН, покупательский спрос со вторичного рынка переместился в сегмент новостроек. Эксперты объяснили причины изменения тренда: благодаря программе субсидирования ипотеки в большинстве случаев при покупке жилья на первичном рынке ставки оказались на 1,5–2 процентных пункта ниже, чем во вторичном сегменте. Кроме того, девелоперы постоянно подогревали спрос скидками и акциями, охотнее торговались, чем собственники квартир в готовых домах.

Еще один заметный тренд на рынке жилищного строительства — перераспределение спроса между регионами. По подсчетам ЦИАН, в Москве в 2016 году было зарегистрировано почти 50 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) — это на 55,7% больше, чем в 2014 году. В Подмосковье, напротив, за аналогичный период количество ДДУ сократилось на 18,7%, до 92,1 тыс. «В Москву стали возвращаться москвичи, которые раньше не могли купить жилье в пределах МКАД из-за его дороговизны, поэтому приобретали квартиры в ближайшем Подмосковье»,— говорит Ирина Доброхотова. В других регионах ситуация также оказалась неоднородной — например, в Санкт-Петербурге в 2016 году было заключено 57,5 тыс. договоров с дольщиками, что на 13% больше, чем годом ранее, в то время как в Ленинградской области, где было подписано чуть более 40 тыс. ДДУ, наметилась стагнация. Выросло число сделок и в Краснодарском крае — по данным ЦИАН, на 13,4%, до 52,3 тыс.

В ЦИАН также заметили еще одну тенденцию: на рынок недвижимости в 2014–2017 годах пришли деньги, которые аккумулировались на других рынках, прежде всего в сегменте продаж автомобилей. В отличие от цен на квартиры, которые в последние годы стагнируют или снижаются, автомобили подорожали пропорционально ослаблению рубля. Кроме того, этот рынок в России достиг первичного насыщения, что и стало причиной перетока финансов в сектор жилых новостроек.

В офисах не осталось валюты

В отличие от рынка жилья, сегмент коммерческой недвижимости переживал кризис образца 2014 года довольно тяжело. «Офисный рынок оказался сильно подвержен влиянию кризиса,— вспоминает руководитель отдела исследований JLL Олеся Дзюба.— В результате девальвации рубля арендная плата, номинированная в валюте, для многих арендаторов стала непосильной». Они были вынуждены обратиться к собственникам за пересмотром условий — фиксированием коридора обменного курса либо предоставлением скидки на короткий период. Многие целиком перешли на рублевые ставки аренды. Сейчас на рынке Москвы долларовые ставки запрашиваются лишь в нескольких зданиях. В результате девальвации уровни ставок аренды снизились на 30–40% в долларовом эквиваленте в среднем по рынку, добавляет госпожа Дзюба.

В торговых центрах ставки упали в полтора раза, все договоры теперь в рублях, и аренда привязана к проценту от оборота ритейлера от конкретно взятого магазина, отмечает директор отдела торговых помещений CBRE Марина Малахатько. Кризис привел к тому, что, например, в Москве — одном из капиталоемких рынков страны — в 2017 году будет введено всего 279 тыс. кв. м торговой недвижимости, что является самым низким показателем, добавляет руководитель отдела торгцентров департамента торговой недвижимости компании Knight Frank Евгения Хакбердиева.

Сложившаяся на рынке коммерческой недвижимости ситуация вынуждает банки, которые до этого активно кредитовали аналогичные объекты, проявлять осторожность, просчитывая все возможные риски еще на старте. У большинства кредиторов практически единый подход к кредитованию подобных проектов. Сбербанк, по словам директора департамента кредитных продуктов и процессов банка Сергея Бессонова, естественным образом максимизирует долю рублевого финансирования строительства коммерческой недвижимости. Финансирование сейчас предоставляется в основном в рублях, говорит Олеся Дзюба. При этом, продолжает эксперт, банки готовы и к финансированию в иностранной валюте, но при условии, что денежный поток заемщика достаточно устойчив либо ставки аренды номинированы в иностранной валюте и оплачиваются по курсу Центробанка, что сейчас встречается редко.

Основной объем финансирования строительства коммерческой недвижимости предоставляют государственные банки: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк. Процентные ставки по рублевым кредитам под залог активов сейчас составляют 9,25–10,0% годовых, проектное финансирование — 10,5–11,0%, уточняет госпожа Дзюба.

Но на рынке коммерческой недвижимости есть и тренды, которые сыграют на руку девелоперам. Самый важный — снижение стоимости заемных средств, говорит директор отдела рынков капитала и инвестиций CBRE Елена Подлесных. «Эта тенденция, базирующаяся на падающей базовой ставке ЦБ, продолжится в 2018 году на фоне рекордно низкого уровня инфляции»,— резюмирует эксперт.

Антон Боровой

МНЕНИЕ

Сергей Меламед, *управляющий директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса:*

— Задача Сбербанка — повысить не только свою эффективность, но и способствовать устойчивому развитию бизнеса своих клиентов, включая девелоперские компании. Рынок становится все более насыщенным, и компаниям уже недостаточно придерживаться стандартных бизнес-стратегий по продаже или аренде своих площадей, чтобы выдерживать конкуренцию. Одним из инструментов стимулирования своих продаж является анализ информации о своих клиентах, мониторинг потоков покупателей и изменения спроса. Мы видим возможность предложить нашим клиентам актуальный набор услуг, основанный на анализе больших данных и платежной аналитике, которая имеется в банке, что поможет компаниям торгового сектора повысить доходы с квадратного метра, а девелоперам — эффективнее управлять площадями.

«У нас создана вся инфраструктура для кредитования застройщиков»

— интервью —

Сбербанк традиционно является крупнейшим кредитором рынка недвижимости. О том, как банк готов реагировать на изменения, которые ждут девелоперов, включая развитие механизмов проектного финансирования строительства жилья, в интервью Review рассказал директор департамента кредитных продуктов и процессов СЕРГЕЙ БЕССОНОВ.

— Каков сейчас объем проектного финансирования застройщиков жилья со стороны Сбербанка?

— На текущий момент кредитный портфель корпоративных клиентов, занимающихся девелопментом жилой и коммерческой недвижимости, как уже построенной, так и на инвестиционной стадии, превышает 1,6 трлн руб., из которых примерно 15% приходится на застройщиков жилья. Все проекты, которые Сбербанк кредитует в сфере жилищного строительства,— это проектное финансирование. Более того, этот механизм мы используем при кредитовании девелоперов коммерческой недвижимости, но его доля, в отличие, скажем, от традиционных продуктов по рефинансированию, в этом сегменте не так существенна.

— Очевидно, что 15% — незначительная величина для застройщиков жилья, которые в последнее время по всей стране вводят ежегодно по 70–80 млн кв. м. Основной механизм финансирования строек — привлечение средств дольщиков — сейчас особо не вынуждает компании добиваться получения займов. Властями поставлена задача полностью перейти к проектному финансированию. Ожидаете ли вы в этом случае взрывного роста кредитования жилого сегмента?

— Безусловно, взрывной рост будет, но это случится не одномоментно. Если сейчас у нас в денежном выражении на долю проектного финансирования приходится 245 млрд руб., то после изменения законодательства эта сумма, по нашим прогнозам, увеличится на 40–50%.

— Будете ли в связи с этим адаптировать продуктовую линейку кредитов для девелоперов жилья?

— Хотя у нас уже есть типовой механизм кредитования рынка жилищного строительства, нам, разумеется, понадобится усовершенствовать продуктовую линейку, адаптироваться к новым условиям. Кстати, мы уже начали изучать возможность кредитовать девелоперов по новому федеральному закону №218 (он полностью вступает в силу в июне 2018 года, закон вводит сразу несколько новшеств — в частности, застройщик до старта стройки и привлечения средств дольщиков должен зарезервировать на счетах до 10% стоимости проекта и под каждый будущий жилой комплекс компания должна создавать отдельное юридическое лицо.— „Ъ“). Чтобы задепонировать необходимые 10%, застройщикам в некоторых случаях потребуются кредиты, над этим мы сейчас работаем.

— Будет ли применяться механизм smart-кредитов, который сейчас активно продвигает Сбербанк, для девелоперов?

— Такой механизм не работает при проектном финансировании девелоперов. Другое дело, если речь идет о займах на текущие нужды.

— Будет ли в случае перехода к обязательному проектному финансированию строительства жилья ужесточена процедура проверки заемщиков до одобрения кредитных линий?

— Нет, поскольку для нас ничего нового не произойдет. Сбербанк сейчас финансирует примерно 500 проектов жилой застройки. Так к ним еще прибавится сопоставимое количество проектов. При этом с точки зрения сложности ничего не изменится. У нас в банке давно создана вся необходимая инфраструктура для кредитования застройщиков. У нас большой штат строительных экспертов, которые распределены по всей территории России. Более того, изменения в регулировании строительной отрасли, происходящие сейчас, увеличивают прозрачность отрасли. Взять, например, требование под каждый проект создавать отдельное юридическое лицо. Это позволит нам, как кредиторам, четко отслеживать целевое использование займов. То есть у застройщиков не будет возможности перенаправлять средства, аккумулированные под строительство конкретного проекта, на другие цели.

— Как вы считаете, проектное финансирование окажется наиболее востребованным в регионах или на таких капиталоемких рынках, как Москва, Подмосковье и Санкт-Петербург?

— Все будет зависеть от того, в каких регионах будет начата реализация большого количества новых проектов жилой застройки к моменту вступления в силу обязательного применения механизмов проектного финансирования. Очевидно, что на таких рынках объем проектного финансирования в течение нескольких лет после вступления в силу новых требований окажется незначительным. То же самое касается новых правил, которые вводятся 218-ФЗ летом будущего года, о чем мы говорили выше.

> **«Мы хотим, чтобы все денежные потоки по проектам, которые финансируются нами, проходили через Сбербанк»**

— Будет ли у девелопера в случае получения проектного финансирования в Сбербанке обязательство держать свои счета в банке?

— Это является нормальным стандартным требованием. Мы, безусловно, хотим, чтобы все денежные потоки по проектам, которые финансируются нами, проходили через Сбербанк.

— Последний кризис кардинально изменил ситуацию и на рынке коммерческой недвижимости. Многие игроки этого сектора попали в крайне тяжелую ситуацию после известного скачка курса доллара и евро, так как у них большая часть кредитов была номинирована в валюте…

— Потому что до описанных вами событий проценты по валютным кредитам были ниже, но затем из-за курсового всплеска ситуация оказалась практически катастрофической. Я скептически отношусь к валютному финансированию коммерческой недвижимости. Несмотря на то что по некоторым проектам доходная часть привязана к валюте, все равно фундаментально сектор коммерческой недвижимости — это рублевый рынок. Поэтому мы сейчас естественным образом максимизируем долю рублевого финансирования таких проектов. К тому же мы сами замечаем, что ситуация с курсовыми колебаниями отрезвила многих девелоперов коммерческой недвижимости — сейчас они берут кредиты в рублях. До этого у многих из них возник двукратный разрыв между доходом, получаемым в рублях, и кредитом, полученным в валюте. Им потребовалась реструктуризация займов, и Сбербанк пошел навстречу. Сейчас идет планомерное обслуживание кредитов и для большинства девелоперов такого валютного риска, как это было, скажем, в 2014 году, уже нет.

— Чувствуете ли вы позитивные тренды на рынке коммерческой недвижимости? Стал Сбербанк выдавать больше кредитов на новые проекты?

— Сегодня я не вижу особого всплеска активности в этом сегменте. Как три года назад возникла на рынке коммерческой недвижимости стагнация, так и продолжается. Сейчас реализуется небольшое количество новых проектов, причем это касается даже рынка Москвы. Но в 2017 году появились позитивные сигналы, позволяющие рассчитывать на рост в ощутимой перспективе основных показателей рынка коммерческой недвижимости.

Интервью взял Халиль Аминов

Застройщики отойдут от котлована

— экспертиза —

Через три года, по расчетам федеральных властей, застройщики жилья должны перейти от привычной схемы привлечения средств дольщиков к механизму проектного финансирования. Таким образом, полагают чиновники, повысится прозрачность отрасли и практически исчезнет риск появления новой волны обманутых покупателей. Это решение властей вызвало серьезную дискуссию среди участников рынка, поскольку новые правила вынудят девелоперов менять сложившиеся бизнес-процессы.

Министр строительства и ЖКХ России Михаил Мень, который является одним из кураторов разработки «дорожной карты» по переходу через три года рынка жилищного строительства на проектное финансирование, уверен, что этот механизм приведет к конкуренции среди банков. «Речь может идти о сумме в 3,5 трлн руб., которые россияне готовы вкладывать в покупку нового жилья»,— говорит глава Минстроя. Министерство обещает сделать переход на новые условия работы застройщиков плавным. Свою задачу оно видит в защите покупателей от несостоятельности застройщиков, заместив их средства банковским кредитованием.

«Схема проектного финансирования — это не российское нововведение, она вполне успешно действует в большинстве стран Европы и считается основной схемой финансирования стройки»,— говорит президент группы «Гранель» Ильшат Нигматуллин. По его мнению, ставки в рамках проектного финансирования могут быть гораздо ниже, чем по текущим кредитам для строителей: «Возможно, это будет схема с эскроу-счетами — когда деньги покупателей поступают на специальный счет в банке и застройщик получает их лишь после завершения строительства». Этот механизм может снять риски, связанные с возможным сокращением доступа застройщиков жилья к финансовым ресурсам после изменения правил работы, подтверждают в Минстрое. «Остатки средств на эскроу-счетах формируют пассивную базу банков и могут быть использованы для проектного финансирования застройщиков»,— полагают в министерстве. В Минстрое добавили, что к кредитам, выданным компаниям с использованием механизма эскроу-счетов, может применяться более мягкое регулирование со стороны Центробанка.

Чтобы бизнес девелопера оставался устойчивым, банковские займы должны быть доступными и долгосрочными, говорит сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров. По его данным, сейчас ставки по кредитам для застройщиков в рамках проектного финансирования составляют 13–20% годовых. По мере снижения ставки рефинансирования и стабилизации курса валют стоимость кредитов вернулась на докризисный уровень — 10–12% годовых, отмечает партнер Capital Global Partners Светлана Кара. «Но,— парирует господин Назаров,— по некоторым расчетам ставка, при которой покупатель сможет позволить себе приобрести квартиру, а застройщик — не потерять в маржинальности проектов, не может превышать 5–7%».

с 18